

# BARNES

MAGAZINE



## Rendez-vous : Laurent de Gourcuff

Immobilier / Real Estate :  
Notre sélection en France et à l'international  
Our selection in France and abroad

26

AUTOMNE / AUTUMN 2019

Visite Privée / Private Viewing :  
Breguet, la rigueur et le rêve  
Breguet: the drive and the dream

## Laurent de Gourcuff

# La french touch

Par Bertrand de Saint Vincent. Photos Stéphanie Renoma

Fondateur de Noctis, devenue Paris Society, acteur majeur du festif, de l'événementiel et de la restauration à Paris, l'infatigable quadra incarne l'art de vivre à la française. Porté par le groupe Accor, actionnaire de sa société, il veut réinventer l'hôtellerie.

**En 2008, vous créez Noctis. Onze ans plus tard, rebaptisée Paris Society, votre société dépasse les 100 millions de chiffre d'affaires. Quel est le secret de votre réussite ?** Notre créativité, notre expérience, notre savoir-faire. Au départ, mon métier, c'était le festif. Nous sommes devenus le plus gros propriétaire de lieux festifs en France. Puis on a développé l'événementiel et la restauration. Aujourd'hui, ces trois activités s'équilibrent. Demain, nous y ajouterons un quatrième métier : l'hôtellerie.

**Pourquoi avoir remplacé votre appellation d'origine, Noctis, par Paris Society ?** Pour atténuer l'image de la nuit et capitaliser sur la marque Paris. C'est la plus belle ville du monde. En termes de gastronomie, de mode, de culture, elle incarne le raffinement, l'art de vivre à la française que nous voulons mettre en avant. En y incluant cette idée de « bonne société », avec ses codes, qui reflètent ceux de notre groupe.

**Coco, Girafe, Perruche, Monsieur Bleu, tous vos restaurants sont situés dans des lieux époustouflants. Comment faites-vous pour les dénicher ?** Je passe 50 % de mon temps à gérer mes affaires et l'autre moitié à visiter des emplacements originaux, atypiques, qui vous coupent le souffle. Je veux des

sites qui provoquent l'effet « waouh ! ». Opéra, palais de Tokyo, musée des Arts décoratifs, Printemps, ce sont toujours des lieux emblématiques de Paris.

**Qu'est-ce qui les relie entre eux ?** Aucun de nos restaurants n'a le même cadre, la même décoration et ne sert la même cuisine. Je dirais que leur point commun, c'est le standing. L'effet de surprise, le gage de qualité. Et le soin apporté au détail. Nous essayons de trouver le petit plus qui fait la différence. Chez Coco, par exemple, si vous laissez votre voiture au voiturier et qu'il pleut lorsque vous repartez, on vous offre un parapluie. Si vous êtes assis en terrasse en été, on vous apporte des lunettes de soleil. Notre objectif est de faire vivre à nos clients une expérience unique dont ils se souviennent ; et qu'ils reviennent.

**Qu'est-ce qui vous a poussé à créer votre entreprise ?** Pour être honnête : l'envie de gagner de l'argent. Je bosse depuis l'âge de 16 ans. Jusqu'à 22 ans, j'organisais des soirées pour me faire de l'argent de poche. Le samedi, je louais des salles et j'essayais de les remplir. J'ai acheté ma première boîte de nuit à 22 ans, les Planches, où se retrouvait la jeunesse dorée parisienne.



“CHAQUE NOUVEAU LIEU EST UN NOUVEAU DÉPART QUI VOUS MET FACE À L'INCONNU. ON N'EST JAMAIS SÛR DE RÉUSSIR. ”

**Qu'est-ce qui vous plaît dans ce métier ?** J'aime voir les gens s'amuser, recevoir, organiser. Je préfère regarder plutôt que participer.

**Comment avez-vous fait pour résister aux tentations de la nuit ?** J'ai du caractère et beaucoup de volonté. Je ne bois pas une goutte d'alcool, je n'ai jamais touché à la drogue. J'ai une hygiène de vie très stricte que j'essaie de faire partager aux gens qui m'entourent. Lorsque je reçois le potentiel directeur de l'un de mes établissements, je regarde rapidement son CV, puis je lui demande de me décrire ses dernières vacances. J'ai besoin de savoir à qui j'ai affaire sur le plan humain, de l'éducation, de la morale. Je ne peux pas confier la responsabilité de centaines de jeunes gens à n'importe qui. En règle générale, je donne la priorité à des pères de famille. Quand on est père de deux gamins, on ne fait pas n'importe quoi. On a acquis le sens des responsabilités.

**Votre réussite est exceptionnelle. Qu'est-ce qu'elle a changé dans votre vie ?** Tout (sourire) ! Ça rend la vie plus facile. Les gens viennent spontanément à vous. En même temps, on est hanté par la peur d'échouer. Chaque nouveau lieu est un nouveau départ qui vous met face à l'inconnu. On n'est jamais sûr de réussir.



© Romain Ricard



© Adrien D'Arand

**Vous venez d'une famille aristocratique. Que lui devez-vous ?** Le goût de l'entreprise. Mon père et ma mère ont chacun tenu un restaurant quand ils étaient jeunes. Et puis aussi l'éducation morale, le goût de recevoir. Ce plaisir d'accueillir me vient clairement de mes parents.

**Quels sont vos grands projets ?** À court terme, l'ouverture du Nopi Club, place Clichy : 600 places, le premier club sans D.J. avec tous les soirs un groupe en live. Le lancement de la Compagnie 1837, un lieu événementiel de 400 mètres carrés au premier étage de la gare Saint-Lazare. Et enfin, le 52 Champs-Élysées, sur le toit-terrasse des Galeries Lafayette : un restaurant de 160 places à l'intérieur et de 300 à l'extérieur, avec vue sur tout Paris.

Début 2020, nous ouvrirons à Londres, dans un immeuble de Covent Garden, deux restaurants, un bar, une salle à manger privée. À moyen terme, le projet qui me tient à cœur est le lancement d'un hôtel de campagne. Ce sera un véritable lieu de vie, à une heure de Paris, avec des animations, une restauration. Une clientèle exigeante pourra venir s'y ressourcer l'espace d'un week-end, ou même en semaine.

## Les cinq mots clés

**Chic et cool :** C'est mon expression favorite. Je l'emploie très souvent. Cela signifie que c'est juste. Pas trop guindé, tout en étant harmonieux. Décontracté, équilibré. Ni trop peu ni pas assez. Bien dans l'époque, comme on le serait dans ses souliers. **Ouvert :** Je n'aime pas l'entre-soi, les schémas convenus. Quand on ouvre un nouveau restaurant, on n'organise pas de soirée d'inauguration. Je n'en ferai jamais. Je préfère inviter des clients, des partenaires. Et leur demander de m'adresser leurs commentaires le lendemain, en toute franchise. Tant que ce n'est pas impeccable, on n'apporte pas la note au client. Au Roxie, on a invité 788 personnes avant de se lancer. **Atypique :** J'ai le goût de l'inattendu, de l'imprévu, de ce qui sort de l'ordinaire. Un lieu, une ambiance. J'aime surprendre, étonner. En même temps, on ne doit pas franchir certaines limites. J'accorde de l'importance à la beauté, à l'esthétique. **Audace :** J'aime qu'on ose y aller. Le jeu, le pari. Avoir une idée et se donner les moyens de la réaliser, d'aller jusqu'au bout. Investir une aile entière du palais de Tokyo. Lancer un restaurant en y mettant un pianiste qui interprète des standards de la chanson française, le Piaf. Quand on l'a tenté, il était difficile d'imaginer que cela deviendrait l'un des lieux les plus courus de Paris. **Equipe :** Je crois au travail d'équipe. Un projet voit le jour grâce à la concertation. Ce n'est pas toujours moi qui ai le dernier mot, loin de là. C'est un processus collégial. J'écoute. Chacun se mêle un peu de tout. L'essentiel, c'est d'aller ensemble de l'avant.



## Five key words

**Chic and cool:** It's my favourite expression. I use it very often. It reflects balance: not too formal, yet full of harmony. Relaxed and balanced. Neither too much nor too little. Comfortably flowing with our modern times. **Open:** I don't like conformity and pre-planned models. When I open a new restaurant, I prefer to invite clients and partners for a meal and ask them for their honest opinion the next day. As long as our service is not impeccable, it would be unfair to have clients pay for their food. At Roxie, we served 788 such guests before the launch. **Atypical:** I enjoy all things unexpected and out of the ordinary. A place, an ambiance... I also love to create an element of surprise. But at the same time, one mustn't overstep. I also believe that aesthetics and beauty are very important. **Audacious:** I like it when people go all-in. The game, the gamble... To come up with an idea and to do everything to make it work. Le Piaf is a great example: we turned an entire wing of Palais de Tokyo into a restaurant, featuring a pianist playing France's greatest classics. When we started out, we didn't expect it to become one of Paris' "places to be". **Team:** I believe in teamwork and always lend an attentive ear. Every project is a collaboration and I don't always get the final say. It truly is a shared process. Every one brings their own piece to the puzzle. The most important thing is to always move forwards, united.



## Laurent de Gourcuff

# The French touch

*Laurent de Gourcuff is “French art de vivre” incarnate. He is the founder of Noctis, which has since become Paris Society, a major name in all things event and restaurant-related in Paris. With support from his shareholder, the Accor Group, he aims to reinvent the hotel experience.*

**In 2008, you created Noctis. 11 years later, the turnover for the newly renamed Paris Society exceeded 100 million Euros. What’s the secret to your success?** Our creativity, our experience, our savoir-faire. I originally specialised in party planning. We then became the largest owner of event-hosting venues in France and went on to develop event planning and catering. Today, all three activities are balanced out. In the future, we will add yet a fourth element: hotel hospitality.

**Why did you change your company’s name from Noctis to Paris Society?** In order to dial down the “nightlife” aspect and focus on Paris as a brand. It’s the most beautiful city in the world. In terms of food, fashion, culture, it embodies refinement and the type of French art de vivre that we wish to promote. The name also points to “high society” and its many codes, in reference to the codes we follow as a group.

**Coco, Girafe, Perruche, Monsieur Bleu; all of your restaurants are set up in fantastic locations. How do you get your hands on them?** I spend 50% of my time taking care of business and the rest visiting original, atypical and breath-taking locations. I want to find places that pack a “Wow” effect! Opera, Palais de Tokyo, Musée des Arts Décoratifs, Printemps... I always go for the most emblematic spots in Paris.

**What is the common thread between them all?** All of our restaurants offer a different atmosphere, décor and cuisine. I’d say that the common thread is splendour, the element of surprise and the standards our establishments uphold. Attention to detail is another one. We aim to tackle the tiny details that make all the difference. At Coco, for example, on rainy days the valet will hand you an umbrella before parking your vehicle. If you’re sitting on the terrace in summer, you will be offered sunglasses. Our objective is to provide our clients with a truly unique experience and a memory to cherish... and of course the pleasure of seeing them again soon.

**What drove you to create your own company?** If I’m being honest: I wanted to earn money. I’ve worked since the age of 16. Until the age of 22, I organised parties to make a bit of pocket money. On Saturdays, I would rent out venues and try to fill them with people. I bought my first nightclub at the age of 22, les Planches, where the gilded youth of Paris would rendezvous.

**What do you like about your job?** I like to see people have fun, to host, to organise... I prefer to watch than participate.

**How were you able to resist the temptations of your professional nightlife?** I have a strong character and will. I don’t drink a single drop of alcohol and have never taken drugs. I live a rigorous lifestyle that I try to share with the people around me. When I interview a potential future director for one of my establishments, I rapidly check their CV before asking them how their last holidays went. I need to know who I’m talking to on a human level, on the grounds of education and morality. I can’t just entrust the lives of hundreds of young people to a random person. In general, I give priority to family fathers. When you’re the father of two kids, you tend to care more. We parents attain a sense of responsibility.

**Your career is exceptional. What part of your life has it changed the most?** Everything (smiles)! It makes life easier. People come to you spontaneously. But at the same time, you’re haunted by the fear of failure. Every new establishment is a new journey into the unknown. Success is never guaranteed.

**You are from an aristocratic family. How did your upbringing help you?** It made me enterprising. My mother and father both ran a restaurant when they were young. They also gave me my moral education and my love for hospitality. The pleasure I get from hosting definitely comes from my parents.

**What upcoming projects are you excited about?** In the short term, we’re opening Nopi Club on Place Clichy: 600 seats for our first club without a DJ, featuring live concerts every night. We’re launching la Compagnie 1837, a 400-m<sup>2</sup> venue on the first floor of Saint Lazare train station. Finally, 52 Champs-Élysées will be opening on the rooftop of Galeries Lafayette: the restaurant serves 160 guests indoors, 300 outdoors and boasts a fantastic view over Paris.

In early 2020, we will be opening two restaurants, a bar and a private dining hall in a building at Covent Garden, London. In the medium term, I am looking forward to launching a countryside hotel. Located only an hour away from Paris, it will be full of life, events and fine food. Our highly demanding clientele will be welcome for a week-end of relaxation... or a week, even!