

commerciales entre la Chine et les Etats-Unis. D'ou la dégringolade de cette semaine, quand la rumeur selon laquelle Pékin aurait durci les contrôles sur les achats rapportés par les touristes chinois s'est propagée. Le titre du numéro un mondial du luxe a cédé plus de 6 % en quelques jours. **R.L.**

offre, reprenant 42 magasins au lieu de 38, et 91 % des effectifs des entrepôts contre 80 % auparavant. Le coude-à-coude est serré aussi avec le duo Jellej Jouets et Picwic, troisième candidat en lice, lequel propose de garder 44 magasins au lieu de 35, et 90 % des salariés. Le tribunal de commerce d'Evry tranche demain. **R.L.**



L'hôtel Grand Amour à Paris. DR

DAYUSE VEND LA CHAMBRE À TOUTE HEURE

La plateforme Dayuse a vu le jour en 2010 pour optimiser l'occupation des chambres d'hôtel en journée. Fondée par David Lebé, alors directeur du très branché hôtel Amour dans le 9^e arrondissement de Paris, elle a, la première, numérisé et industrialisé les services hôteliers. Plus besoin de construire un étage ou de racheter l'immeuble voisin pour augmenter leurs recettes. La plateforme garantit en moyenne 10 % de chiffre d'affaires supplémentaire aux établissements qui offrent des locations de jour à tarifs réduits. Près de 5.000 établissements partenaires dans 22 pays, dont 900 en France, lui font confiance aujourd'hui. « Au départ, nous avons voulu répondre à une demande, souligne David Lebé. Au fur et à mesure, nous diffusons de nouveaux modes de consommation. » La location en journée brise les codes de la

réservation traditionnelle et institue un tout nouveau rapport à l'hôtellerie basé sur « le juste prix pour la juste consommation », formule David Lebé. Résultat : le client qui a posé ses valises à 23 heures et remis les clés de la chambre le lendemain à 7 heures paiera moins cher que celui qui aura profité de la fin d'après-midi et rendu sa chambre à midi. Conquis par le discours ambitieux de Dayuse, le jury du programme Horizon 2020 de l'Union européenne pour la recherche et l'innovation lui a attribué en juin une subvention de plus de 1,5 million d'euros. Une somme qui permettra à la jeune pousse de réaliser son projet technologique : la création d'un nouvel outil de gestion des fonctions de réception, adapté à tous les systèmes hôteliers. Dans quelques mois, son équipe de développeurs et d'ingénieurs finalisera la première brique de cette plateforme logicielle. ●

www.dayuse.fr

ROMANE LIZÉE

Maxi pression pour Maranatha

JUSTICE La reprise du groupe hôtelier sème la zizanie. À dix jours de la décision du tribunal, des épargnants et des salariés soutiennent le fonds Apollo

La pression monte autour de Maranatha, cinquième réseau français, en redressement judiciaire depuis un an. Le tribunal de commerce de Marseille se prononcera le 17 octobre. Ce dossier d'une complexité hors norme divise désormais toutes les parties prenantes : juges consulaires, administrateurs judiciaires, salariés et représentants de près de 5.000 épargnants associés à son développement. Sans oublier les repreneurs attirés par la plus grosse restructuration du secteur.

Les choses se sont envenimées à l'issue de l'audience d'examen des offres, le 17 septembre. Trois candidats sortent du lot. Mais, lors d'une session à huis clos, le procureur et les juges consulaires placent le fonds Colony NorthStar, épaulé par l'opérateur AccorHotels, en pole position. Devant l'attelage Tikehau Capital-LGH, le groupe de Gilles Douillard, et le trio Apollo-Paris Inn Group-123 IM, rebaptisé l'Alliance.

Des améliorations de dernière minute

Philip Pechayre, avocat de la Coddima, un collectif de plus de 1.500 investisseurs, et les 95 salariés de la holding de contrôle de Maranatha (MGH) enragent. L'avocat, qui revendique neuf mille heures de travail sur le dossier, dépose le 1^{er} octobre une note en délibéré. « L'offre de l'Alliance est depuis le départ largement la meilleure, déclare-t-il au JDD. Colony et Tikehau ont présenté des améliorations de dernière minute. Je demande donc au tribunal, s'il ne nous suit pas, de rouvrir les débats pour lever toutes les interrogations liées à leur plan. » Maurice Lantourne, avocat des sociétés en redressement, attend aussi des éclaircissements : « Selon les offres, les épargnants récupèrent tout de suite entre 20 et 25 % de leur mise et peuvent espérer monter de 50 à 80 % s'ils restent cinq ans et que le repreneur a de bonnes performances. Mais il faut bien comprendre chaque business plan. » Dans un courrier aux juges du 4 octobre, les instances représentatives du personnel de MGH, redoutant une casse sociale avec Colony, appuient aussi l'Alliance et agitent la menace d'« actions pro-chaines des salariés » en fonction du délibéré. Contactés, les porteparole de Colony et de Tikehau n'ont pas souhaité s'exprimer. ● **B.B.**