



ANTOINE FALLEUR

Franchisé ibis Styles à Bourges (18)

« Quand on est indépendant, l'énergie qu'il faut dépenser en commercialisation et en gestion pour atteindre le même taux d'occupation qu'un hôtel en franchise est multipliée par dix. »

blissement de 40 chambres. A l'affût d'opportunités, il rachète aussi un *Inter-Hôtel* de 65 chambres puis, en 2005, un *P'tit Dej-Hôtel* de 35 chambres. Ayant revendu l'*Hôtel des Tilleuls*, Antoine Falleur s'intéresse à un terrain proche de l'autoroute, sur lequel il projette de construire un établissement de 60 chambres. "J'avais envie de monter un produit design, un peu atypique", explique-t-il. Au même moment, Accor met au point une nouvelle marque: *All Seasons* (devenue *ibis Styles*).

L'homme en discute avec le directeur de la franchise qu'il connaît. Ce qui l'amène à se lancer? "Exercer en indépendant après avoir dirigé un hôtel Accor, c'est comme faire de l'aviron après avoir conduit un bolide! souligne-t-il. Et au moment de me lancer seul dans la construction, j'ai eu peur des investissements: tout était à faire. C'est pourquoi j'ai eu envie de rejoindre une enseigne solide, et de retrouver Accor, comme franchisé."

Maître d'hôtels

Ancien salarié du groupe Accor, Antoine Falleur a exploité trois hôtels en indépendant, avant de devenir, en 2008, franchisé de l'enseigne *All Seasons* (devenue *ibis Styles*), à Bourges.

VINCENT POMPOGNAC

A l'hôtel, Antoine Falleur est comme chez lui: il exerce dans le métier depuis 1984. D'abord salarié, puis indépendant, il est aujourd'hui franchisé *ibis Styles* (groupe Accor). De ces expériences, il tire une conviction: l'appui d'un groupe est indispensable pour exercer dans les meilleures conditions. Retour sur son parcours.

En 1984, Antoine Falleur est embauché par la chaîne *Ibis*. Agé de 22 ans, il est titulaire d'un Bac philo et d'un BTS gestion hôtelière. Sa carrière au sein du groupe Accor le mène d'un établissement de 80 chambres à Mulhouse, dont il est sous-directeur, à un autre de 110 chambres à Lyon. Puis il devient pendant deux ans directeur d'un troisième à Moutiers (Savoie).

L'envie lui prend de se mettre à son compte: en 1989, il achète l'*Hôtel des Tilleuls*, à Bourges. Et exploitera avec sa femme pendant 15 ans cet éta-

L'appui d'un groupe

La franchise se révèle "un accélérateur fabuleux" pour le projet d'Antoine Falleur: "L'équipe du franchiseur m'a apporté son appui pour la logistique, les travaux, la commercialisation..." Lancé début 2007, le chantier aboutit à l'ouverture en 2008 du *All Seasons* de Bourges.

"En année 3, mon taux d'occupation atteint 70%", se félicite l'entrepreneur, qui prévoit de s'agrandir de 10 chambres en septembre, de créer une salle de fitness et une salle de réunion. Il continue d'exploiter ses deux autres hôtels: "En indépendant, l'énergie qu'il faut dépenser en commercialisation et en gestion pour un taux d'occupation identique est multipliée par 10 alors que dans mon hôtel franchisé, c'est Accor qui m'amène, directement ou indirectement, 50% de mon CA. Ma priorité en tant que franchisé est que mon équipe puisse être 100% disponible pour les clients; tandis qu'en indépendant, la priorité c'est d'aller chercher le client."

Antoine Falleur est passé à l'enseigne *ibis Styles* fin mai. Coprésident de l'association des franchisés *ibis Styles* (AFIS), il apprécie que différents profils s'y côtoient: certains exploitent jusqu'à 50 hôtels, d'autres 2 ou 3, voire un seul. "Si je pouvais mettre une marque Accor sur mes deux établissements indépendants, je le ferais!" conclut-il. ■