

La PME à découvrir - Paca

New Hôtel cultive sa différence

Georges Antoun prend le contre-pied des grandes chaînes pour développer la société Antouca, qui compte aujourd'hui 14 hôtels de centre-ville.

À MARSEILLE

Il aura fallu quarante ans à Georges Antoun pour passer de son premier hôtel de treize chambres à une société qui compte aujourd'hui 14 établissements avec 822 chambres, disséminés sur la façade méditerranéenne, à Paris et Bruxelles. Tous des trois ou quatre étoiles, à une exception près. Pour ce quarantième anniversaire, Georges Antoun a décidé de réorganiser son groupe en rachetant en janvier 2008 les parts de son frère dans la société Erghot, qui possède et gère les New Hôtel, puis en créant la SARL Antouca.

Cette dernière coiffe Erghot. Georges Antoun en contrôle la majorité du capital aux côtés de ses deux filles, qui intègrent le groupe « *Les grandes chaînes de type Accor ont essayé à plusieurs reprises de me franchiser. Mais je crois dans les vertus des entreprises familiales et j'ai choisi de rester indépendant. New Hôtel, c'est notre sang* », glisse Georges Antoun. Antouca a représenté, en 2007, 28 millions de chiffre d'affaires (24 millions en 2006), 245 salariés, pour un résultat net de 4,9 millions d'euros (2,3 millions en 2006).

Georges Antoun joue sur deux tableaux. Il constitue le patrimoine de sa société en prenant possession des fonds et généralement de 100 % des murs des hôtels ; parallèlement, il réalise ce qu'il appelle « *des coups* ». « *Je travaille avec des fonds d'investissement depuis les années 1990 et la crise immobilière. Les Anglo-Saxons m'ont appris énormément avec le reporting. C'est incroyable ce qu'ils peuvent gagner avec leurs*

« va-et-vient » ». L'entrepreneur a ainsi acquis en 2002 les 12 hôtels Jardins de Paris du groupe Accor, pour en revendre 10 en 2007, avec une confortable plus-value.

IMPACT INTERNET

Qu'il conserve ou qu'il vende, Georges Antoun poursuit depuis 1968 la même politique : racheter des hôtels de centre-ville, souvent en difficulté, les rénover de A à Z, puis les rentabiliser. « *Les années 1980 ont vu la mode des cages à lapins de périphérie, où les clients s'enuyaient ferme. J'ai pris le contre-pied en investissant dans des établissements à forte personnalité, tous différents. Je ne dirige pas une chaîne, mais une collection d'hôtels* », lance-t-il. Il porte donc un soin particulier au décor et au service et demande à son personnel de « *briser le rapport serveur-client* ». « *Je ne veux pas de rigidité, précise-t-il, mais au contraire de la proximité. Les gens doivent se sentir à l'aise dans mes établissements.* »

Le New Hôtel Of Marseille décline

ainsi des couleurs fluo, possède un potager à l'entrée et quelques vignes dans le jardin, alors que chaque étage du New Hôtel Vieux-Port reprend le style d'une ancienne colonie française. De l'avcu même de leur propriétaire, les New Hôtels doivent en partie leur succès à Internet.

« *J'ai cette chance dans mon entêtement, reconnaît ce Marseillais pur jus. Les chaînes disposaient d'un formidable avantage en matière de réservations. J'ai misé sur Internet dès ses premiers balbutiements. Aujourd'hui, ce canal draine 50 % des réservations. Internet rend le petit hôtel de province visible du Massachusetts ! Cet outil semble avoir été fait pour les indépendants...* »

Le groupe va intensifier en 2008 sa politique de rénovation d'hôtels. Il investira 11 millions d'euros d'ici à 2009 dans l'amélioration du parc, dont 6 millions pour ajouter une quatrième étoile à la Tour-Blanche à Toulon.

■ GÉRARD TUR

CARTE D'IDENTITÉ

Activité : Hôtellerie.
Date de création : 1968.
Siège social : Marseille (Bouches-du-Rhône).
CA 2007 : 28 millions d'euros.
Effectifs : 245 salariés.

