

Une étoile pour l'hôtellerie

ouest France 10/08/88

Aster ouvre ses portes en janvier

« A terme, la moitié du parc hôtelier français devra être renouvelée. Simplement parce que la petite hôtellerie, dite économique, est de moins en moins adaptée aux besoins de la clientèle et intranformable parce qu'installée la plupart du temps dans d'anciens bâtiments. Il faudra alors faire du neuf. » Bertrand Jacquet, le directeur du Grand Hôtel de Solesmes, est catégorique, l'hô-

tellerie « une étoile » entre dans une phase de mutation importante.

Forte des conclusions d'une étude nationale réalisée par la SOFRES destinée à déterminer les aspirations et les souhaits de la clientèle potentielle de ces établissements, la chaîne France Accueil, dont B. Jacquet est aussi le PDG, a lancé

Aster il y a quelques mois. Une nouvelle chaîne d'établissements « économiques », modernes et confortables ; caractéristique première, le « discount hôtelier ».

Numéro six au calendrier des constructions, Aster Sablé ouvrira ses portes, sur la route de La Flèche, au cours de la première quinzaine de janvier.

« Les enquêtes le prouvent. Pour répondre à l'attente de la clientèle, nous devons offrir un

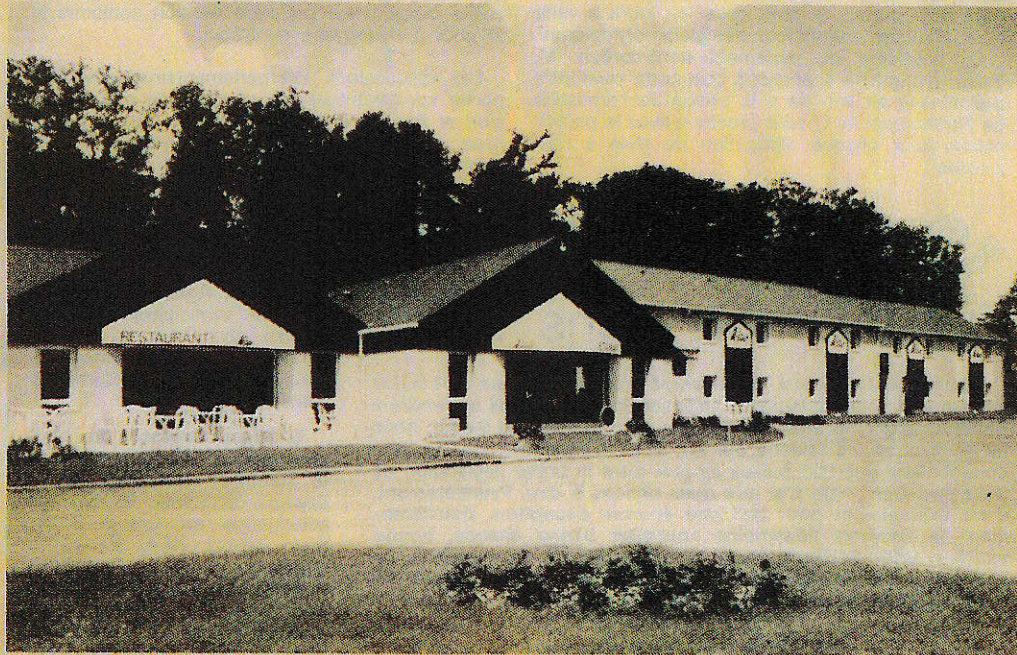
service hôtelier moderne, confort compris à moindre prix. C'est pourquoi les membres de la chaîne France Accueil ont décidé de s'impliquer dans d'autres formules que l'hôtellerie de standing », indique Bertrand Jacquet.

Un concept hôtelier nouveau qui consiste à bâtir du neuf, de qualité, en proposant des chambres à moins de 150 F, sans faire l'impasse sur les douches, toilettes, téléphone direct et télé couleur.

Principale clientèle visée : le touriste de passage et les « professionnels de la route », représentants, cadres commerciaux, « qui cherchent plus le confort à moindre frais qu'un maître d'hôtel en smoking attaché à leurs talons ». Une clientèle qui évolue, à qui il n'est plus possible de proposer les toilettes sur le palier et la douche commune.

L'étoile au singulier

A Sablé, Bertrand Jacquet a profité de l'opportunité : un terrain familial, route de La Flèche, sur la commune de Vion, et un créneau, à saisir, en complément des deux étoiles du Campanile et des trois de son Grand Hôtel. Parce qu'Aster, outre la petite fleur des champs, c'est l'étoile au singulier. Une manière aussi, à Sablé, de compléter la gamme, précise B. Jacquet, convaincu que les trente-trois chambres et le restaurant de son futur établissement corres-



Tous les hôtels de la chaîne se ressemblent. Sablé aura ainsi l'allure de Vendôme, récemment ouvert.

PORTIER DE NUIT. — Pour tirer les prix, il convient de faire des choix. Ainsi, le traditionnel réceptionniste de nuit des hôtels sera-t-il remplacé par un portier électronique. Idéal pour les couche-tard. Alors qu'en hôtellerie traditionnelle, « il est de bon ton d'arriver avant 18 h », avec Aster, plus de problème pour trouver une chambre de nuit. Une carte bleue glissée dans le portier et les clés de la chambre sont remises au client.

33 CHAMBRES pour la première tranche, cinquante dans le cadre d'une éventuelle extension. Un menu à 55 F et une « petite carte ». « Cela devrait aussi permettre de travailler avec les autocaristes », estime B. Jacquet. Il en coûtera 135 F pour une chambre d'une personne ; 150 F pour deux dormeurs.

UN HOTEL PAR MOIS, c'est le rythme choisi par Aster pour la construction de ses établissements. A Sablé, il a fallu aménager un tourne à gauche sur la route de La Flèche. Les travaux de construction débiteront en septembre et l'hôtel devrait ouvrir ses portes début janvier.

pondent à un besoin local. En bénéficiant surtout d'un emplacement intéressant, en bordure de route, à quelques kilomètres de l'échangeur autoroutier du Bailleul, à proximité de la zone industrielle sabolienne.

La décision d'investir six millions de francs dans le premier Aster de la région a été prise très rapidement, en mars 1987. En jan-

vier prochain, l'hôtel sera livré clés en main à l'hôtelier sabolien. C'est en effet la formule retenue par France Accueil, qui en créant la société AS Développement en s'alliant à Inge Concept, spécialiste de l'habitat d'entreprise, livre en un temps record des établissements intéressés par l'opération. Priorité laissée aux membres de la chaîne ; les autres, co-optés, en

deviennent systématiquement actionnaires. « Alors qu'à l'accoutumée, les créations d'établissements, les investissements de ce genre ne sont que rarement le fait de professionnels, que les hôteliers deviennent des exécutants, la formule apparaît intéressante. Nous nous obligeons ainsi à gérer d'une manière plus moderne. »