

Les étuis Fallon

se taillent une réputation mondiale



Patrick Fallon (lire par ailleurs p. 30) a créé une gamme d'étuis qui permettent de conserver durant une semaine des cigares avec un taux d'humidité de 65 à 75 %. « *L'idéal pour en dévoiler tous les parfums et satisfaire les plus exigeants des fumeurs* », explique cet amateur de havanes. Dessinés et fabriqués dans l'agglomération annecienne, les étuis Fallon s'adaptent à tous les calibres.

Sans équivalents sur le marché, ils sont confectionnés en peaux de buffle, alligator, autruche ou encore galuchat (peau de raie ou de requin) issus d'élevage. Composée de plus de 600 références, la gamme

se décline autour de tailles, couleurs et thèmes différents.

Les étuis, qui peuvent exiger jusqu'à 35 heures de travail, sont vendus entre 150 et 5 500 euros pièce. Commercialisés par l'intermédiaire des professionnels du cigare, ils s'exportent en Europe, mais aussi au Liban, en Chine, aux Etats-Unis. Forte d'une notoriété qui lui vaut d'être utilisée comme nom commun, Fallon espère tripler rapidement ses volumes en renforçant sa présence en Russie et en Chine. ■ S. B.

Patrick Fallon

La déraison n'empêche pas les principes



« *Je suis totalement déraisonnable et cherche avant tout à concilier mon métier et mes passions* », avoue Patrick Fallon. Cet artisan-sellier commence sa carrière dans les ateliers d'Hermès à Paris. Mais son caractère indépendant s'accommode mal de ce statut de salarié. En 1984, il s'établit en Haute-Savoie. Spécialisé dans la petite maroquinerie (bracelets montres, agenda cousu main, bijouterie gainée), il fabrique et commercialise ses propres créations.

Réputé pour la qualité de son travail, Patrick Fallon s'est développé en travaillant comme sous-traitant pour de grandes maisons de luxe. Il emploie 46 personnes, toutes formées en interne aux spécificités du métier et directement intéressées aux résultats de l'entreprise dont le chiffre d'affaires atteint les 2 millions d'euros.

« *Il y a quatre ans, j'ai souhaité relancer la création de produits sous marque propre. A mille lieux de toute étude de marché qui aurait probablement conclu à un échec, j'ai réfléchi à une diversification dans des objets plaisirs* », explique-t-il. Cet amoureux des deux roues, dont les rêves de gosse étaient peuplés de Harley Davidson, s'est ainsi lancé dans le gainage de casques et de selles de motos.

« *Les propriétaires de Harley sont prêts à dépenser beaucoup pour personnaliser et embellir leur moto* », explique-t-il. Les Harley signées Fallon n'ont pas remporté le succès escompté mais constituent une belle vitrine médiatique pour la maison.

Les étuis à cigares de poche imaginés par Patrick Fallon connaissent quant à eux une franche réussite (lire p. 12). Et tant pis si le havane n'est plus dans l'air du temps. Grand amateur de cigares, le créateur haut-savoyard n'hésite pas à brocarder les préceptes d'une société par trop hygiéniste. « *Fumer tue, vieillir tue, conduire tue (...): vivons!* », proclame-t-il sur son site Internet.