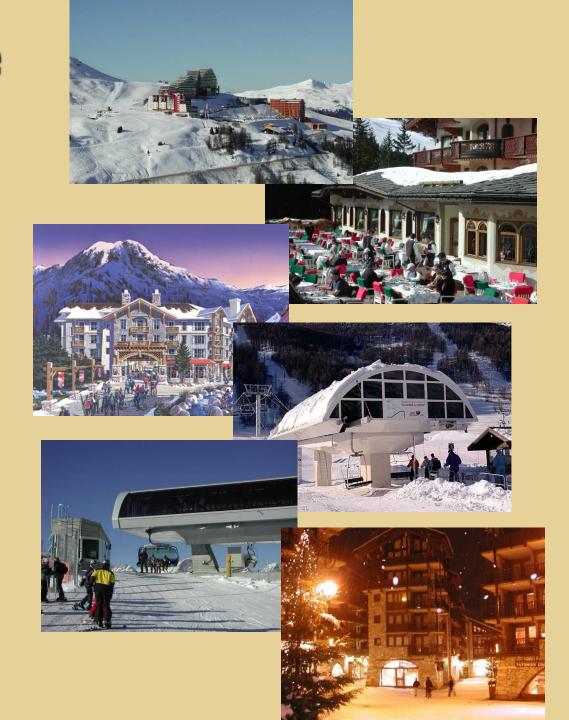




Sommaire

- 1. Vision
- 2. Savoir-faire
- 3. Références
- 4. Compétences

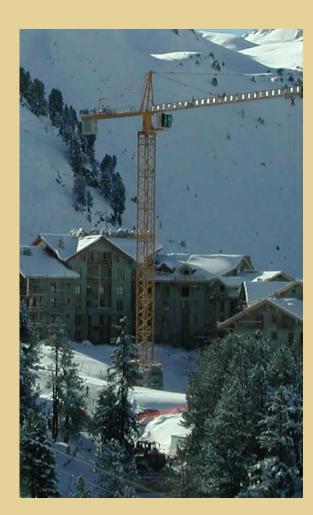




• **Quatre critères fondamentaux** se dégagent pour définir le succès d'une station de villégiature en montagne :

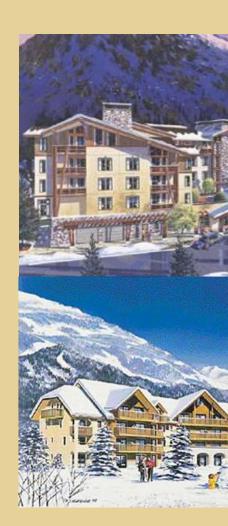


 La stratégie de développement d'un site touristique doit donc travailler de préférence sur l'ensemble de ces 4 volets afin d'affirmer sa place sur le marché et d'assurer un développement durable à tous les acteurs économiques de la station.





- La capacité d'hébergement conditionne le nombre de visiteurs qui viennent passer un séjour en station. C'est notamment le moteur du nombre de journées-skieurs en hiver. La clientèle en séjour dans la station constitue dans la plupart des cas sa première source de revenus touristiques, ayant naturellement tendance à dépenser davantage que les visiteurs à la journée. Il est donc vital pour une station qui veut se développer de maintenir une infrastructure adéquate, variée, répondant aux attentes de la clientèle.
- Le rayonnement permet d'assurer à un lieu de villégiature une constance dans sa fréquentation et ne le rend pas dépendant de très courtes périodes d'affluence extrême. Idéalement, le rayonnement d'une station devrait dépasser le territoire national pour bénéficier au maximum de toutes les périodes de congés propres à chaque région / pays. Ce rayonnement dépend essentiellement du dynamisme de la station à se profiler au travers d'un marketing efficace, ainsi que de la réputation qu'elle s'est constituée au fil des ans.





- L'altitude: Les sports d'hiver constituant usuellement la contribution majeure aux revenus touristiques d'une station, son emplacement et son altitude sont devenus des facteurs cruciaux au vu de l'évolution météorologique défavorable de ces dernières années, générée par le réchauffement climatique. A moins d'être située en haute altitude, une station ne peut plus aujourd'hui faire l'économie de la réflexion liée à cette problématique, même si ce facteur constitue une donnée non modifiable:
 - extension du domaine en altitude,
 - équipement en neige du culture,
 - développement d'activités alternatives.

Les stations dont le point de départ des pistes est située en dessous de 1600 mètres se trouvent généralement confrontées de plein fouet à cette réflexion. Les stations de basse altitude peuvent connaître des périodes d'ouverture hivernale réduites et doivent réfléchir à la réponse qu'elles entendent apporter à cette modification de l'environnement.





- L'offre d'activités de loisirs : l'attractivité d'une destination est en outre fortement conditionnée par la diversité et la qualité des infrastructures proposées, notamment au niveau :
 - des remontées mécaniques,
 - de l'offre de loisirs d'été,
 - de l'offre de loisirs d'hiver hors ski,
 - de l'accessibilité des diverses infrastructures,
 - du cadre du village,
 - des commerces et de la restauration, etc.



- Il importe de déterminer comment mettre en valeur les capacités d'hébergement et développer et promouvoir des activités multi-saisons afin d'optimiser leur utilisation.
- Les préoccupations des stations peuvent porter sur une vision claire des diverses sources de revenus touristiques, ainsi que les freins à leur développement. Elles cherchent des solutions aux besoins de réhabilitation de l'immobilier de loisirs, au vu de leur parc souvent vieillissant et de l'évolution des exigences de la clientèle. Elles souhaitent pouvoir obtenir une orientation plus précise sur leurs projets d'aménagement.



Savoir-faire

Business plan :

- Coaching du management pour la réalisation du business plan
- Réalisation complète

Analyses spécifiques :

- Diagnostic d'entreprise (business review)
- Analyse des flux de skieurs pour répartition des recettes
- Études de viabilité de nouveaux investissements
- Études de marché
- Second opinion

Etude et accompagnement des réflexions stratégiques :

- Conseil à la direction générale
- Élaboration des axes de développement
- Plan d'actions

Implication dans le management

Curatelle



Savoir-faire

Conférences

 Participation à des conférences locales, nationales et internationales en tant qu'orateur invité (Grand Ski, Fédération Internationale de Ski, Congrès mondial du tourisme de neige et de montagne OMT, OITAF, FIANET, IMTA, associations nationales de stations de ski ...)

Veille sur le marché :

- Participation à des congrès et conférences internationales (SAM, Interalpin, Congrès ASSQ, MIPIM, EAS, ITB, WTM ...)
- Réalisation du palmarès suisse des journées-skieurs depuis 2004 et 2005
- Réalisation du palmarès mondial depuis 2009 : International Report on Snow & Mountain Tourism
- Visites de centres de villégiature dans divers pays

Contributions médiatiques :

- Articles dans publications professionnelles (Montagne Leaders, Seilbahnen International)
- Interviews TV, radio et presse, fourniture de données de marché

Participation à la vie associative :

- Membre ami de l'Association des Remontées Mécaniques Suisses
- Vaste réseau de contact auprès de diverses autres associations et organismes du domaine du tourisme (DSF, Cluster Montagne, Atout France, ASSQ ...)



Références Réalisations



Exemples de mandats :

- Assistance pour l'analyse de l'opportunité d'acquisition d'une station de ski; examen global du domaine skiable et des principales données opérationnelles, réponse à une série de questions précises de l'investisseur potentiel, fourniture d'une opinion critique.
- Seconde opinion; analyse d'une opportunité d'acquisition d'une station de ski en vue de fournir une seconde opinion à l'investisseur, avec visite du site, recherche documentaire, benchmarking de la station et analyse des projections financières.
- Analyse du potentiel économique de la Turquie pour développer des stations de ski;
 préparation d'une estimation préliminaire du marché.
- Diagnostic de 2 petites stations de ski, combinant une opinion sur la viabilité des stations et l'étude de faisabilité des options stratégiques.
- Etude de viabilité économique; formulation d'une opinion sur le potentiel et l'opportunité du développement des sports d'hiver dans une région de Chine.



Références Réalisations



Exemples de mandats :

- Seconde opinion sur un business plan analysant les variantes pour le renouvellement de certaines installations; réalisation d'un business plan parallèle en vue de valider les prévisions présentées; recommandations pour la mise en oeuvre des projets d'investissements.
- Préparation d'une synthèse sur la situation du marché des remontées mécaniques; recherches spécifiques sur des points de détail relatifs à la branche; enquête sur le marché auprès des exploitants.
- Diagnostic d'entreprise et élaboration d'un business plan en vue de déterminer le déficit d'exploitation annuel et le soutien à apporter par la collectivité; analyse, modélisation et présentation aux délégués du conseil communal.
- Étude relative au diagnostic de viabilité financière du projet de reconstruction d'un téléski et d'implantation d'enneigeurs pour une société de remontées mécaniques.
- Étude du rapprochement entre deux sociétés de remontées mécaniques; analyse comparative des deux entreprises, étude des forces et des faiblesses de la fusion, scénarios de fusion, établissement du business plan des 2 sociétés en fonctionnement indépendant et fusionné.



Références Réalisations



Exemples de mandats :

- AlpProject : analyse couvrant 10 parmi les plus importantes stations de ski de Suisse ; benchmarking des sociétés au niveau de l'exploitation et des finances, étude des critères de succès, analyse marketing ; définition d'une structure de collaboration idéale ; concept d'une société de services pour fournir des prestations de qualité aux sociétés de remontées mécaniques et améliorer leur rentabilité et leur fréquentation.
- Étude de critères de répartition des recettes entre divers exploitants d'un même domaine skiable ; pondération des installations, analyse du chiffre d'affaires et des passages, élaboration de modèles de calculs.
- Glacier 3000 : Mandat de curateur de la société exploitant des téléphériques, télésièges et infrastructures de ski sur le glacier des Diablerets, dans les Alpes Vaudoises, ainsi qu'un restaurant d'altitude; diagnostic de la situation, prise de dispositions pour assurer un suivi rapproché de l'activité et assurer le respect du cadre juridique fixé, recherche de partenaires et préparation de divers rapports.
- Préparation du business plan pour un projet de revitalisation d'une station de ski au Maroc, Analyse de l'incidence des la construction de lits supplémentaires et du développement de l'attractivité sur la fréquentation estivale.



Références Conférences

Press conference Mountain Planet April 13, 2021 LV/15/10/7021

When the Alps meet the Altay

World Economic Forum for Alpine Skiing

14th Winter Tourism Trade Fair of Xinjiang, Altay November 27th 2019 Panorama du marché suisse des stations de ski

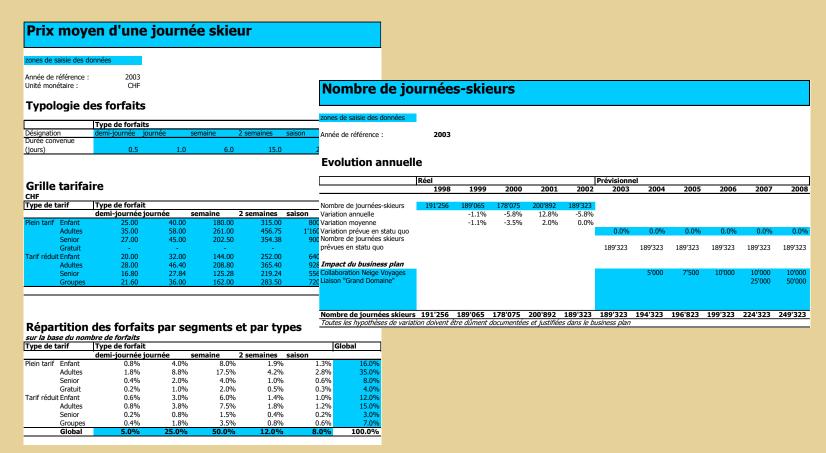






Références Outils

 En appui au manuel « En piste pour un bon business plan », édité en collaboration avec l'association Remontées Mécaniques Suisses, je propose un jeu de tableurs permettant aux entreprises de modéliser leur business plan.





Profil



Résumé

- Plus de 30 ans de parcours professionnel dans la direction et le conseil d'entreprise (niveau société ou groupe) tant dans un environnement multinational qu'au sein d'organisations locales. Engagement dans de nombreux domaines et secteurs d'activités (production et services) tant dans des phases de croissance, de repositionnement que de redressement et d'assainissement d'entreprises, voire dans des situations de crise.
- □ Formation à l'École Supérieure de Commerce de Genève et master en sciences commerciales & industrielles de l'Université de Genève, avec option marketing.

Expérience professionnelle

- Conseil d'entreprise, chef de projets :
 - business plans,
 - diagnostics d'entreprise,
 - assistance au management,
 - accompagnement dans la réflexion stratégique,
 - analyses financières,
 - évaluations d'entreprises et immobilières,
 - restructuration et assainissements.
- Management: management de crise, fonctions de direction financière et direction générale : restructuration et assainissement de sociétés, mise en place de reporting, consolidation des comptes, suivi des questions juridiques et des procès.

 Management par intérim et fonctions commerciale & marketing.

Autres références

Hébergement & loisirs

- Préparation du business plan d'un stade de 25'000 places incorporant de nombreuses activités périphériques (restaurants, hôtel, bowling, cinémas, centre commercial etc...).
- Assistance dans la préparation d'un business plan pour un parc thématique médiéval.
- Diagnostic initial de viabilité et validation du concept d'exploitation d'un hammam traditionnel
- Mandats d'évaluation d'hôtels ; préparation d'un modèle spécifique, sur la base des informations d'exploitation, de données financières, immobilières et d'une appréciation qualitative.
- Mandats d'étude et de valorisation de restaurants ; appréciation sommaire du potentiel de marché de l'emplacement, analyse du concept, étude de la concurrence, des tendances.
- Assistance à la préparation du business plan d'un espace wellness; modélisation financière, préparation d'une présentation "tous publics" du projet.
- Mandat d'assistance à la réalisation du business plan d'hôtels.
- Mandat de conseil et d'assistance pour la réalisation du business plan de centres de loisirs indoor.

Immobilier

> Estimations de bâtiments individuels et de parcs immobiliers.



Laurent Vanat Consulting SARL 19, Margelle CH - 1224 Genève

Tel / messagerie: +4122 349 8440

Courriel: <u>info@vanat.com</u> Internet: <u>www.vanat.com</u>