

# Cinq hôtels unissent leurs forces

**VAL D'ILLIEZ** Le projet est unique en Valais. Cinq établissements coopèrent pour développer des synergies en vue d'une meilleure rentabilité.

PAR SOPHIE.DORSAZ@LENOUVELLISTE.CH

Ils sont gérants d'un logement, à la tête d'un restaurant, responsable du personnel et comptable à la fois. Dans nos vallées, les hôteliers multiplient bien souvent les casquettes pour rentabiliser leur établissement. Ainsi, pour soutenir ces indépendants dont le rôle est central pour le tourisme d'une région, les trois communes du val d'Illeiez ont lancé un projet pilote, soutenu par l'Association hôtelière du Valais. Le but: développer des synergies entre les établissements en vue d'un meilleur rendement. Cinq hôtels se sont prêtés au jeu. Le Beau-Séjour, le White et le Palladium à Champéry, le Lodge à Champoussin ainsi que Le Communal à Val d'Illeiez.

## Poser cartes sur table

La première étape consiste à dresser un bilan individuel et confidentiel de

chaque établissement et à établir le dialogue entre les professionnels autour d'une table ronde. Coachés par Urs Keiser, codirecteur de la société Conim, les hôteliers sont invités à exposer leurs difficultés et leurs succès. «Dès la première séance, ça m'a fait un bien fou de voir que je n'étais pas le seul à avoir des difficultés», relate Per-Henrik Mansson, gérant du Communal. «Nous travaillons dans la même vallée, pourtant nous ne communiquons pas.»

Pour Urs Keiser, la motivation des hôteliers à s'ouvrir et à aller de l'avant est l'élément clé pour la réussite d'un tel projet. Et Patrick Béro, directeur de l'Association hôtelière du Valais d'ajouter que «la remise en question est cruciale pour avancer. Sans cela, on fait du surplace et on commence même à reculer. Voir son voisin comme une source d'inspiration et

non plus comme un ennemi est un changement de paradigme essentiel pour dynamiser son activité».

Ainsi un hôtelier plus à l'aise dans la restauration partagera ses connaissances avec ses collègues. Il bénéficiera en retour de conseils avisés dans d'autres domaines. De l'hôtel du centre de congrès aux quatre-étoiles en passant par le logement familial, tous les établissements ont un standing différent. Un avantage selon Philippe Zurkirchen du Beau-Séjour, car «ainsi personne ne se marche dessus. Nous avons des clientèles distinctes».

## Des petites synergies mais de réels gains

Cette mise en réseau des hôteliers a permis de déterminer des tâches pour lesquelles la coopération est aisée et les retombées directes. Les premières mesures seront la centralisation de la



Per-Henrik Mansson, du Communal, représente les hôteliers investis dans ce projet collaboratif. Comme les autres, il a dû exposer ses difficultés et ses réussites. Une honnêteté essentielle pour avancer ensemble. LE NOUVELLISTE

lessive, l'engagement d'un concierge commun, la négociation de contrats-cadres avec les assurances, le soutien administratif partagé ou encore l'approvisionnement commun en mazout. «Autant de tâches qui ne changeront pas l'expérience du client mais qui permettent une économie d'échelle, permettant à l'hôtelier de dégager un meilleur cash-flow pour investir, renouveler des installations, ou proposer un nouveau produit», souligne Urs Keiser.

Des détails qui ont toute leur importance dans le budget d'un établissement. «C'est même le nerf de la guerre

pour viser la rentabilité», lance Per-Henrik Mansson.

## Vendre ensemble

Ces premières synergies seront effectives prochainement. Dans la foulée, les hôteliers espèrent développer des actions marketing communes. «Vendre cinq hôtels au lieu de ses quelques chambres augmente significativement la force de frappe», souligne le patron du Communal. «Mais cela demande d'être ouvert et d'oser diriger des clients vers ses collègues plutôt que de dire: «Non, désolé, nous sommes complets.»

PUBLICITÉ

# MANOR<sup>®</sup>

## FOOD

manor.ch  
SHOP 24/7

# HITS DE LA SEMAINE

Valables jusqu'au **13 mai 2019** ou dans la limite des stocks disponibles.



**SUPER HIT**  
**52%**

**3.95**  
au lieu de 8.35

**RUMPSTEAK DE BŒUF**  
SUISSE / 100 g

**50%**

**6.25**  
au lieu de 12.50

**POULET ENTIER**  
IP-SUISSE / kg

**33%**

**1.95**  
au lieu de 2.95

**FRAISES**  
ESPAGNE / ITALIE  
500 g

**30%**

**7.25**  
au lieu de 10.40

**VIANDE SÉCHÉE DU VALAIS IGP**  
SUISSE / 100 g

**30%**

**4.85**  
au lieu de 6.95

**FILET DE LIMANDE-SOLE**  
PÊCHÉE EN ATLANTIQUE NORD-EST  
ISSUE DE LA PÊCHE DURABLE / 100 g

**31%**

**9.95**  
au lieu de 14.50

**ASPERGES BLANCHES**  
FRANCE / kg

**25%**

**11.95**  
au lieu de 15.95

**SENSI PINOT NOIR ROSÉ BRUT, PURE 18 K GOLD\***  
75 cl (10 cl = 1.59)



Scannez pour acheter.

