

31.10.2014, 00:01 - Martigny 

Tout pour sortir la tête de l'eau

OVRONNAZ



Thermalp SA - qui gère ces bains, un spa alpin, des lits en résidence hôtelière, un hôtel 3 étoiles, plusieurs espaces de restauration ainsi qu'un secteur wellness et médical - est en train de regagner les parts de marché perdues en 2012 et 2013. LDD

Au sortir de deux exercices délicats et déficitaires, Thermalp SA dope ses animations et revoit complètement sa politique de promotion.

"Nous sommes en train de remonter la pente. On fait tout pour." Désormais seul actionnaire de Thermalp SA, Jean-Daniel Descartes épluche les chiffres des entrées de cet automne aux Bains d'Ovronnaz. Avec une pointe de soulagement, car ils sont sensiblement meilleurs que ceux des deux exercices précédents.

"Ce qui est la moindre des choses! De décembre 2013 à septembre 2014, notre chiffre d'affaires a ainsi dépassé les 15,2 millions de francs alors qu'il n'était que de 14,6 millions sur la même période en 2013 et même inférieur à 14,4 millions sur les neuf premiers mois de 2012!"

La faute à la mauvaise conjoncture et à de très lourds travaux de construction accompagnés de périodes de dynamitage - notamment pour aménager un nouveau SPA - qui ont contribué à tenir éloignée du pied du Muveran la clientèle des piscines et appartements. Alors qu'il dépassait les 80% lors des exercices records de 2008 et 2009, le taux de fréquentation est ainsi tombé à 60,4% pour les neuf premiers mois de 2012, pour remonter à 65,6% pour la même période de 2013. *"Cette année, le redressement se confirme et ce taux dépasse les 67% pour les trois premiers trimestres. Mais le manque à gagner cumulé sur les deux derniers*

exercices s'est chiffré à plusieurs centaines de milliers de francs. Et j'en avais marre d'entendre toujours les deux mêmes causes pour expliquer cette érosion de la fréquentation. Mon entreprise a commis des erreurs de casting notamment en se focalisant trop sur les séjours de courte durée."

Changement de cap

Or, un établissement comme Thermalp SA commence à gagner de l'argent à partir de la deuxième nuitée. D'où un changement de cap radical décidé par Jean-Daniel Descartes. *"J'ai demandé à mes cadres de mettre le paquet sur la promotion de séjours dès trois jours, voire d'une semaine. Pour ce faire, nous avons mis en place tout un concept d'animations destinées à distraire notre clientèle jour après jour et à l'inciter à prolonger et à multiplier ses passages à Ovronnaz."* Engagement d'un nouveau directeur adjoint chargé de doper les ventes (voir ci-dessus) ; ouverture du lundi au vendredi matin d'un guichet d'information orientant les clients sur les possibilités offertes à Thermalp et Ovronnaz; mise en place de nouvelles activités sportives (cours de nordic walking notamment); offre de loisirs et d'animations sportives étoffée; soirée prolongée au Panorama alpin SPA et aux bains jusqu'à 22 heures; activités pour les enfants: tous les moyens sont bons pour mieux occuper la clientèle des bains et des près de 600 lits gérés par Thermalp SA.

L'objectif à court terme étant de retrouver le niveau de fréquentation de 2009 qui était de 2,81 jours par séjour pour un centre qui comprend des bains, un spa alpin, des lits en résidence hôtelière, un hôtel 3 étoiles, plusieurs espaces de restauration ainsi qu'un secteur wellness et médical. Or, cet indicateur est tombé en 2013 à 2,48 jours/séjour. *"Si l'on parvient à augmenter ne serait-ce que de 0,33 jour chaque séjour de nos 40 000 clients recensés l'an passé et dont la dépense moyenne d'une nuitée est estimée à 150 francs, cela nous permettrait d'encaisser 2 millions de francs supplémentaires et de retrouver ainsi le niveau de cash-flow des années fastes quand notre chiffre d'affaires annuel dépassait les 22 millions"* , calcule plein d'espoir Jean-Daniel Descartes. C.Q.F.D.

UN NOUVEAU DIRECTEUR ADJOINT SUR LE PONT

Dans son souci de renforcer son management, la société Thermalp SA étoffe son équipe dirigeante. Lundi prochain entrera ainsi en scène un nouveau directeur adjoint en la personne de Serge Beslin qui endossera également le costume de responsable des ventes. Agé de 45 ans, marié et père de trois enfants, l'heureux élu a suivi une formation universitaire (licence et maîtrise) dans l'économie et un post-grade dans le management du sport et du tourisme. Après avoir entamé sa carrière professionnelle à Val Thorens - il dirigeait une résidence de tourisme de 880 lits en France - Serge Beslin avait ensuite notamment dirigé les offices du tourisme de la région d'Evolène et participé à leur fusion. Il était jusqu'à cet automne directeur de l'Office du tourisme de Villars et de la société de promotion de Villars-Gryon. PG

Par PASCAL GUEX