

«La coopération plutôt que des solutions individuelles»

Les acteurs du tourisme valaisan unissent leurs forces et s'allient pour former «Matterhorn Region SA»

Sion, le 3 février 2017. **Rendre la région du Valais et tous ses sites touristiques plus attrayants aux yeux des clients et visiteurs d'Asie et d'outre-mer et générer une plus-value grâce à une vente active, tels sont les objectifs d'un nouveau modèle de coopération instauré par plusieurs partenaires valaisans. Ensemble, ils commercialisent des expériences Valais sous la marque «Valais Matterhorn Region». Une nouvelle approche collaborative qui augmentera la valeur ajoutée pour tout le canton.**

Le tourisme suisse est confronté à d'importants défis. Découragés par l'appréciation du franc, les visiteurs en provenance des pays européens, en particulier, sont moins nombreux, tandis que les marchés tels que la Chine ou les États-Unis continuent de progresser. «Les réalités du marché ont changé. Le tourisme a besoin de nouvelles solutions qui prennent en considération toute la chaîne de valeur ajoutée», explique Damian Constantin, directeur de Valais/Wallis Promotion. «Si nous voulons connaître le succès sur des marchés lointains en progression tels que la Chine, l'Amérique du Nord ou la Corée du Sud, il est essentiel que les solutions individuelles laissent la place à une approche collaborative. Nous devons pouvoir proposer aux visiteurs une expérience facile à réserver, incluant de multiples prestations», poursuit-il.

Afin d'attirer les clients des marchés lointains en Valais, il ne s'agira désormais plus d'éveiller l'intérêt pour des destinations spécifiques par le biais d'activités de marketing, mais de mener une vente active sous la marque «Valais Matterhorn Region». Valais/Wallis Promotion, Matterhorn Gotthard Bahn (MGBahn), ainsi que les destinations Aletsch Arena, Loèche-les-Bains, Saas-Fee et Verbier coopèrent dans ce but depuis le début de l'année. En vue du développement des expériences Valais et de leur vente sous la marque «Valais Matterhorn Region», les partenaires ont fondé l'organisation de commercialisation «Matterhorn Region SA».

Mais ce regroupement n'est qu'un début : Brigue-Simplon Tourisme est récemment venu s'ajouter aux partenaires de l'organisation. Matterhorn Region SA est prête à accueillir d'autres partenaires, y compris des entreprises non-touristiques. «Ce modèle de coopération est ouvert à toutes les entreprises qui souhaitent proposer des produits pertinents pour nos expériences Valais sur les marchés lointains. Faire découvrir les atouts et la diversité du Valais aux clients et aux visiteurs doit être la priorité de tous, c'est la seule condition», souligne Marco Tacchella, directeur Marketing & Ventes de MGBahn. «Les grands avantages pour les partenaires de Matterhorn Region SA sont la vente directe commune sur les marchés cibles et des réservations simplifiées pour les voyageurs. Jusqu'ici, ces derniers devaient chercher et réserver individuellement chaque prestation, un processus long et laborieux. À l'avenir, les expériences Valais pourront être organisées de manière simple et personnalisée et réservées auprès d'un prestataire unique.»

Le directeur de Matterhorn Region SA est Mario Braide, un expert en tourisme chevronné, au bénéfice d'une solide expérience des marchés lointains, à la fois comme directeur touristique de Riederalp, responsable Marketing et Ventes des hôtels Art Furrer et responsable Ventes Asie d'Aletsch Arena. Il n'est pas prévu de créer des postes supplémentaires. L'offre de Matterhorn Region SA repose sur les prestations existantes des partenaires, qui sont proposées de manière groupée aux voyageurs sur les marchés lointains. «Nous pouvons conserver une structure légère en nous appuyant sur l'expertise existante des partenaires, grâce à des conventions de prestations. Nous exploitons par exemple le système commercial actuel de MGBahn sur les marchés», explique Mario Braide. Le développement des produits et la mise à disposition des contingents sont du ressort des destinations. Pour la vente sur les marchés, le service clients et la gestion des produits, l'organisation existante de MGBahn est mise à profit. Les prestations de communication sont assurées par Valais/Wallis Promotion.

L'avis des destinations partenaires:

«Matterhorn Region SA nous permet de nous adresser de manière plus précise à certains groupes cibles importants. Ensemble, nous avons plus de poids sur les grands marchés lointains, où la concurrence est rude», Raoul Calame, directeur d'Aletsch Arena SA.

«Même si les marchés lointains deviennent de plus en plus importants, une représentation individuelle nous coûterait trop chère. Et il ne faut pas oublier que des connaissances



culturelles et linguistiques très spécifiques sont nécessaires pour connaître le succès, surtout sur le marché asiatique», Jean-Pierre Rey, directeur de Leukerbad Tourismus.

«Jusqu'ici, les touristes des marchés lointains visitant rapidement la Suisse dans le cadre d'un tour d'Europe ne restaient souvent que très peu de temps en Valais. De tels groupes de voyages sont généralement peu attrayants pour la chaîne de valeur ajoutée des différents prestataires. Avec «Valais Matterhorn Region», nous pouvons proposer des expériences Valais complètes, à la fois adaptées aux besoins des voyageurs et offrant une meilleure plus-value à toute la région», Pascal Schär, directeur de Saas-Fee/Saastal Marketing SA.

«La structure actuelle de Matterhorn Region SA est la forme d'organisation qui permet d'exploiter au mieux les synergies et donc de limiter les coûts pour l'ensemble des partenaires», Pierre-André Gremaud, directeur de Verbier Promotion.

Contact

Andrea Bärwalde, Corporate Communications, Valais/Wallis Promotion, presse@valais.ch, 027 327 35 89