

KELLOGG'S MÜSLI

– pour un savoureux début de journée



4

raisons de choisir
Kellogg's

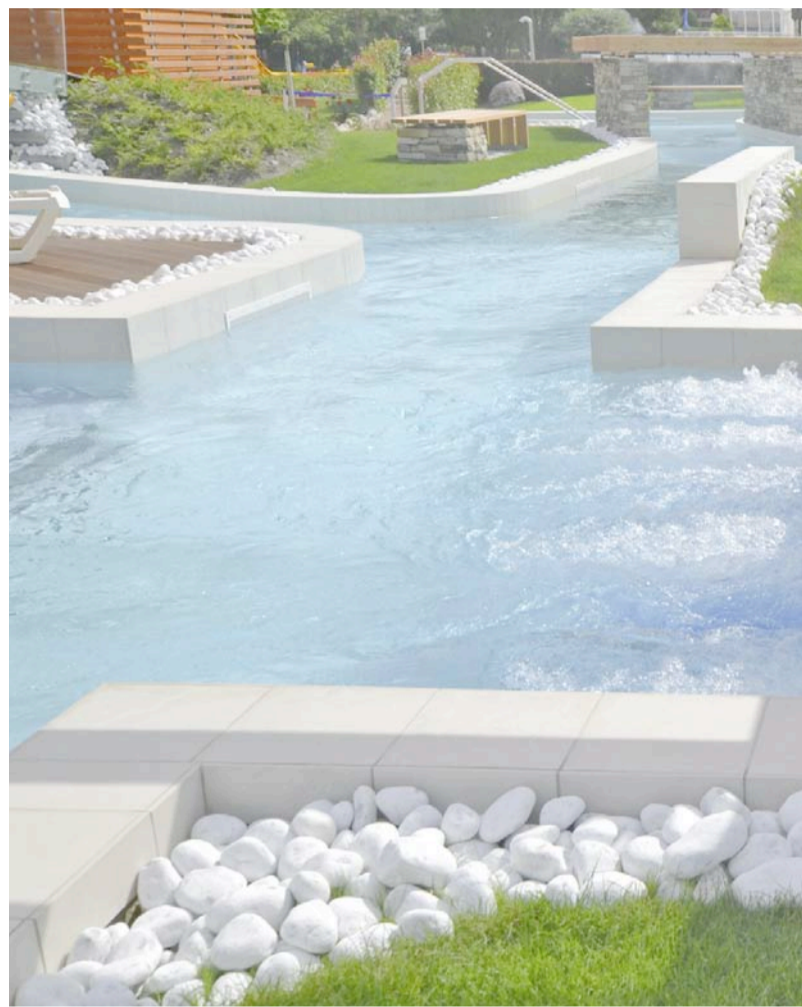
- Une qualité supérieure assurée pour votre buffet de petit-déjeuner
- Une délicieuse diversité des saveurs
- Une fraîcheur croustillante qui se conserve longtemps
- Aisément calculable et rentable

Kellogg's
FOOD SERVICE

KELLOGG (SCHWEIZ) GMBH Distributeur: Valora Schweiz AG
Valora Trade Switzerland Industriestrasse 9 4623 Neuendorf
www.kelloggs-foodservice.ch

LE GROUPE BOAS MISE SUR L'HÔTELLERIE

Ouverture imminente à Nendaz, premier coup de pioche à Saillon: le groupe vaudois développe son portefeuille hôtelier à un rythme soutenu.



Les chambres du nouvel hôtel seront orientées vers le sud et auront toutes une vue sur les piscines et la rivière thermale.

IMAGES DR

H^eGH: Bernard Russi, le groupe BOAS que vous avez fondé avec votre épouse et que vous présidez a acheté les Bains de Saillon en 2008. Aviez-vous déjà à ce stade le projet d'y bâtir une nouvelle structure hôtelière?

Bernard Russi: Le projet existait dès le départ, il faisait même partie intégrante de notre réflexion initiale et de notre business plan. Nous ne savions pas encore quel type d'établissement nous souhaitions construire, mais il nous semblait important de pouvoir compter sur un hôtel de catégorie supérieure pour assurer le développement du site.

H^eGH: Pourquoi n'avoir pas repris d'emblée la gestion de l'hôtel appartenant aux Bains de Saillon?

Russi: Nous aurions voulu le faire dès le rachat du centre thermal, mais nous avons dû patienter un peu plus de deux ans avant de franchir le pas, le temps d'assurer la transition avec le précédent exploitant. Quand on sait que le restaurant du site était géré par un troisième opérateur, on comprend mieux la difficulté que nous avons eu d'offrir un produit cohérent. Sans compter que, durant cette période transitoire, nous avons été pénalisés du fait que nous ne contrôlions pas la qualité des prestations hôtelières, et que les plaintes des clients nous étaient adressées sans que nous puissions intervenir directement.

H^eGH: Quelles ont été vos premières actions au moment de reprendre en 2011 la gestion de l'hôtel?

Russi: Nous avons commencé par réorganiser la réception du centre thermal et celle de l'hôtel, de manière à mieux gérer les flux. Puis nous avons renoué des rapports de confiance avec les différents prestataires de services, tout en mettant un accent particulier sur la qualité de l'accueil et en relançant l'offre de restauration qui avait été supprimée. Conséquence: le taux d'occupation est passé de 35 à 70% en

moins d'une année, preuve que si l'on offre un service digne de ce nom, les clients suivent naturellement et contribuent par le biais du bouche à oreille au développement des ventes.

H^eGH: Quelles ont été vos priorités au moment de concevoir l'établissement dont vous venez de poser la première pierre?

Russi: Nous voulions d'une part conserver l'hôtel d'origine, et, d'autre part, favoriser les déplacements verticaux dans le futur complexe pour que les hôtes puissent passer de leur chambre aux bains. L'élaboration du projet a nécessité un grand travail de réflexion en amont, et, après avoir collaboré avec un premier bureau d'architectes qui avait privilégié une approche classique ne collant pas avec notre vision, nous avons trouvé le partenaire idéal en Richter et Dahl Rocha, qui a imaginé une construction au design modern s'intégrant parfaitement dans l'environnement naturel du site.

H^eGH: Quelles sont les particularités architecturales du projet?

Russi: Toutes les chambres seront orientées vers le sud et auront une vue sur les piscines et la rivière thermale. L'option, radicale, nous permettra de loger tous nos hôtes à la même enseigne, et de concentrer au nord les coursives permettant la circulation des clients et du personnel. Quant à la structure à proprement parler, il faut l'imaginer comme un bloc que nous poserons sur le bâtiment des bains, avec un nouveau hall d'accueil, plus vaste, agrémenté de plusieurs boutiques et restaurants où les gens pourront se restaurer. Cette nouvelle configuration jouera un rôle central dans ce projet estimé à 32 millions de francs, puisqu'elle scindera le complexe en deux ailes distinctes et apportera une réelle plus-value par rapport à la réception actuelle, étriquée et peu adaptée aux périodes de grande affluence.

H^eGH: L'hôtel historique restera-t-il



«Le financement des projets hôteliers est rendu difficile par la frilosité des banques»

Bernard Russi

ouvert pendant les 28 mois de travaux?

Russi: Nous avons tenu à ce que l'établissement reste opérationnel pendant la phase de transformation pour ne pas réduire à néant les efforts entrepris ces deux dernières années pour remonter avec succès le taux d'occupation. De fait, nous avons dû planifier le chantier de façon méticuleuse, de manière à ce que nos hôtes subissent le moins de nuisances possibles. Comme la nouvelle structure n'est pas directement liée à l'ancienne, les dérangements seront limités au maximum, sauf pendant les deux mois durant lesquels nous ferons la jonction entre les deux ailes.

H^eGH: Les travaux concerneront-ils aussi le centre thermal?

Russi: Nous avons déjà remis à neuf toutes les infrastructures. Le seul chantier encore ouvert est celui qui concerne la zone ouest, un espace privatif du nom

H*GH N° 37



La structure du nouvel hôtel viendra se poser sur les actuels Bains de Saillon, favorisant une circulation verticale.



Les Bains de Saillon se sont récemment dotés des «Mayens du bien-être», comprenant saunas et hammam.

de Carpe Diem, où nous construirons une piscine et procéderons à des travaux de rénovation pour remettre les lieux au goût du jour. Cette dernière étape représente un investissement de l'ordre de trois millions de francs.

H*GH: Comme à Nendaz où vous inaugureriez en décembre prochain l'hôtel Nendaz 4 Vallées, vous avez choisi de privilégier à Saillon la formule du 4 étoiles supérieur. Pourquoi?

Russi: Nous souhaitons contribuer à notre manière à la montée en gamme de l'hôtellerie valaisanne. Par ailleurs, dans le cas des Bains de Saillon, nous partons du principe que la clientèle qui vient en cure apprécie le confort. Cette volonté coïncide aussi avec le fait que nous allons développer le segment des cures médicales (rééducation, convalescence, etc.), en créant une nouvelle salle d'attente dévolue à la clientèle des médecins et physiothérapeutes installés aux Bains de Saillon. A l'heure actuelle, les patients attendent dans le hall avec la foule; à l'avenir, nous leur offrirons un cadre plus intimiste avec un accès direct aux bains.

H*GH: Comment se passera la cohabitation entre la clientèle médicale et la clientèle de loisirs?

Russi: Elle est aujourd'hui déjà harmonieuse et devrait continuer à l'être. Avec quatre bassins au total, nous disposons de suffisamment d'espace pour accueillir

nouvel hôtel de 78 chambres (4 étoiles supérieur) et l'hôtel historique de 72 chambres (4 étoiles) à Saillon, ainsi que le nouvel hôtel de 120 chambres (3 étoiles) qui nous inaugurerons fin 2014 à Saxon. L'offre peut sembler conséquente, mais nous avons imaginé de nombreuses synergies entre les deux sites, reliés par une navette et placés sous la responsabilité du même directeur. De plus, plutôt que de construire un centre de conférence à Saillon, nous avons choisi de limiter l'offre à deux salles de 50 places et de jouer la carte de la complémentarité avec Saxon où nous pourrions accueillir jusqu'à 420 personnes.

H*GH: Le tourisme de congrès et d'affaires est-il déjà un relais de croissance pour les établissements hôteliers de votre groupe?

Russi: Ce segment représente un créneau important dans plusieurs de nos hôtels, comme par exemple à Twannberg, aux Rasses et à Morges, où nous venons de doubler la capacité du Petit Manoir, très prisé par la clientèle d'affaires. A Nendaz, où nous disposerons de deux salles de conférence pouvant accueillir jusqu'à 190 personnes, la réflexion a été la même: le secteur MICE est incontournable si l'on entend assurer un bon taux d'occupation tout au long de l'année. Preuve en est le fait que nous affichons d'ores et déjà complet à certaines périodes à l'hôtel Nendaz 4 Vallées.

D'un montant de 32 millions de francs, le projet a été conçu par le bureau d'architecture Richter & Dahl Rocha.



tous les types de visiteurs, sans compter que la clientèle médicale fréquente souvent les infrastructures avant les heures d'ouverture.

H*GH: Une fois les travaux terminés, vous disposerez de trois produits hôteliers entre Saillon et Saxon. Cette configuration n'entraînera-t-elle pas une surcapacité?

Russi: L'offre comprendra en effet le

H*GH: Quid du financement de vos projets hôteliers? Obtenez-vous facilement le soutien des banques?

Russi: Lorsqu'il s'agit d'ouvrir un nouvel établissement médico-social, il n'y a généralement pas trop de problème. En revanche, les projets hôteliers suscitent beaucoup de méfiance. Sous l'influence de la Finma, les banques sont devenues très frileuses, établissant de nouvelles règles qui limitent les possibilités d'emprunt,

même pour des opérateurs capables de fournir un certain nombre de garanties, à l'instar de notre groupe. De fait, nous sommes dans l'obligation d'être innovants, comme lorsque nous avons acquis les Bains de Saillon avant de les céder à un fonds de placement pour générer des liquidités.

H*GH: Malgré ces difficultés, vous poursuivez le développement de votre portefeuille hôtelier à un rythme soutenu.

Russi: L'hôtellerie ne présente pas forcément le meilleur retour sur investissement, c'est un fait, mais, dans le même temps, le secteur médico-social dans lequel mon épouse et moi nous sommes lancés dès 1989 en rachetant l'EMS Joli Automne à Ecublens est soumis à de telles réglementations qu'il devient difficile de dégager une marge suffisante pour financer le développement de nos activités. La faute à une étatisation grandissante du système de la santé, en vertu de laquelle les opérateurs sont plus ou moins contraints de se constituer en société à but non lucratif. La tendance va en s'intensifiant depuis sept ou huit ans, principalement dans le canton de Vaud, mais aussi en Valais où le secteur avait jusqu'alors été relativement épargné.

H*GH: Dans cette optique, prévoyez-vous de développer encore davantage votre réseau hôtelier?

Russi: Nous comptons lancer encore quelques projets dans un avenir proche, mais la priorité sera bientôt de stabiliser le navire. Outre les nouveaux hôtels de Nendaz, Saillon et Saxon, nous sommes sur le point d'ouvrir de nouvelles unités à Crissier, Versoix et Lausanne-Vennes, où le complexe Aquatis réunira un hôtel de 143 chambres que nous exploiterons, des salles de conférences, un aquarium géant, un vivarium et des commerces; l'heure est donc à la consolidation.

H*GH: Un mot enfin au sujet de la gastronomie: est-elle un argument de vente dans le secteur hôtelier?

Russi: Sans aucun doute possible. Au Petit-Manoir à Morges, nous avons misé sur Julien Retler qui est entré en 2012 dans le Gault & Millau avec 14/20 et le titre de «Découverte romande de l'année», et qui vient de passer à 15/20 dans la nouvelle édition du guide. Dans le même esprit, nous avons recruté deux pointures pour nos hôtels de Nendaz (Marc-Henri Mazure) et des Rasses (Christophe Pagnot), chacun étant au bénéfice d'une grande expérience.

Patrick Claudet

PRESENTOIRS KELLOGG'S

Marque excellente – Présentation excellente



Boîte en bois avec couvercle



Rotonde à 6 éléments



Distributeur de céréales de rechange



Quatro



Socle de présentation pour emballages-portions

Détails sous:
kelloggs-
foodservice.ch

- Une qualité supérieure assurée pour votre buffet de petit-déjeuner
- Une délicieuse diversité des saveurs
- Une fraîcheur croustillante qui se conserve longtemps
- Aisément calculable et rentable



KELLOGG (SCHWEIZ) GMBH Distributeur: Valora Schweiz AG
Valora Trade Switzerland Industriestrasse 9 4623 Neuendorf
www.kelloggs-foodservice.ch