

Des Américains venus humer l'air des Alpes

TOURISME ▶ Le dixième Symposium international du tourisme bat son plein à Zermatt. Les sociétés d'investissements américaines cherchent les bonnes affaires de nos montagnes.



Le Symposium international du tourisme à Zermatt. Thème: les nouveaux modèles d'investissements, avec Eric Resnick KSL Capital Partners, Benno Nager Andermatt Alpine Destination Company, Mat Arjes SkiStar, Gregory Rusty Mammoth Mountain Ski Area/USA. LE NOUVELLISTE

PASCAL CLAIVAZ

Hier, le Symposium international du tourisme de Zermatt (ITS) en était à sa dixième édition. La présence américaine a marqué ce double lustre, en particulier la journée de jeudi. Le thème du jour: les nouveaux modèles de financement du tourisme.

L'un des conférenciers annoncés était Sean Arnold senior, vice-président de Starwood capital Europe et responsable des acquisitions en Angleterre. Starwood capital vient d'acquiescer 65% du capital des champagnes Taittinger, à travers les sociétés FFP et CNP. Au travers de ces deux sociétés, elle a également pris la majorité dans la Société du Louvre, qui possède une collection unique de 14 hôtels de luxe offrant plus de 3000 chambres en France, Suisse et Allemagne. Parmi eux, le Crillon et le Lutetia à Paris et le Martinez à Cannes. La société du Louvre détient également 805 hôtels «budget» avec plus de 51 000 chambres en Europe.

Mammoth Mountain Ski Area/USA

Que venait-il faire à Zermatt et quelles nouvelles acquisitions avait-il en vue? Nous ne pûmes le savoir, étant donné l'absence de ce conférencier, remplacé par

Rusty Gregory, président et directeur général de Mammoth Mountain Ski Area/USA. Celui-ci a donné la tendance: baisse des skieurs sur les pistes américaines et nécessité de diversifier. Alors l'Europe? Pour l'instant c'est «wait and see». Il s'agit d'étudier les mentalités et les logiques d'affaires de ce côté-ci de l'Atlantique. D'ores et déjà, il est apparu au directeur de Mammoth Mountain Ski Area que la situation était beaucoup plus morcelée dans les Alpes et les pouvoirs décisionnels beaucoup plus dilués.

Mais comme le notait Gerald Imfeld, directeur de l'ITS, «c'est un Américain et il a l'esprit ouvert». Gerald Imfeld l'a invité à son symposium lors d'une participation à l'une des principales rencontres de professionnels et d'hommes d'affaires des Etats-Unis. C'est là-bas qu'il a noué les contacts nécessaires. Rappelons que l'ITS délivre un prix d'excellence appelé Crystal Tourism Award et que, l'année passée, c'est Michael Berry, président de l'Association américaine des remontées mécaniques (NSAA), qui l'avait reçu.

Il possède 600 golfs

Autre invité de marque du symposium 2008: Eric Resnick di-

recteur du management de KSL Capital Partners. Ils 'agit du plus gros acheteur de golfs au monde. Actuellement, il en possède 600. Avec 1,5 milliard de francs de capital, cette firme d'investissements d'actifs se focalise sur l'acquisition de sociétés et de patrimoines historiquement sous-performants ou sous-capitalisés. Elle s'efforce de débloquer leur valeur cachée en repositionnant ces entreprises. Ces investissements comprennent, outre des hôtels et des golfs, des résidences secondaires, des «times-sharing» et des hôtels condominiums, sans oublier l'aviation privée et les «tours operators». Pour lui également, l'Europe représentera peut-être une diversification, notamment dans le domaine du ski.

Benno Nager, directeur exécutif d'Andermatt Alpine Destination Company, se retrouve, lui, en plein dans la réalité touristique suisse. La construction du complexe de l'Egyptien Samih Sawiri démarrera au printemps 2009. Elle devrait comprendre 7 hôtels (800 chambres), 400 appartements, 50 villas, un golf 18 trous et des restaurants.

Enfin, signalons que le Crystal Tourism Award, le prix de l'ITS, a été remis à l'hôtelier valaisan bien connu Christian Seiler.

FLORISSANTE SUÈDE

Mat Arjes est le directeur général de la société suédoise SkiStar. Lui n'avait guère de soucis. Le ski, de pistes et de fond, semble en effet florissant en Suède et dans toute la Scandinavie. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. SkiStar détient les domaines de Sälen, Are, Vermalden, Hemse-dal et Trysil. Sa clientèle est à 50% suédoise et à 32% norvégienne. Le deuxième grand segment de clientèle vient d'Angleterre.

Les 60% des réservations se font par l'internet. Les fréquentations ont bondi en deux ans, de l'hiver 2005 à l'hiver 2007. Elles ont passé de 80 000 skieurs et visiteurs par semaine à 210 000 skieurs et visiteurs par semaine.

On peut constater le boom du ski scandinave dans nos stations, de plus en plus fréquentées par des hôtes suédois et norvégiens.

Le TechnoArk rêve de grandeur

NOUVELLES TECHNOLOGIES ▶ Les journées d'informations technologiques de Sierre attirent de plus en plus de participants.

PASCAL CLAIVAZ

La TechnoArk de Sierre, centre technologique de la Cité du soleil, est un endroit bien connu en Valais, mais beaucoup moins à l'extérieur des frontières cantonales. Pourtant, il fait partie de la Haute Ecole de la Suisse occidentale (HES-SO). Hier, le TechnoArk organisait une journée d'information, intitulée: «Objets communicants et internet mobile, le futur du Web?». Interview de Laurent Sciboz, chef de la communication des Instituts de recherche du TechnoArk.

Comment se porte le TechnoArk de Sierre?

Il se porte très bien. Aujourd'hui, il offre 300 emplois. Actuellement, nos locaux sont pleins. Comme vous pouvez le constater, Novelis est en train de construire son grand bâtiment qui reliera les deux ailes actuelles de l'ancien Technopôle pour lui donner une forme de U. Nous passerons alors à 500 emplois. Ce qui est également remarquable, c'est que Novelis transfère les 40 emplois de sa recherche et développement de Neuhäusen en Allemagne à Sierre. Ils nous donneront encore davantage de visibilité.



«Nous espérons attirer chez nous des géants comme IBM»

LAURENT SCIBOZ

CHEF DE LA COMMUNICATION DES INSTITUTS DE RECHERCHE DU TECHNOARK

La raison de cette journée portes ouvertes?

Comme l'a indiqué notre conseiller d'Etat chef de l'Economie Jean-Michel Cina, il y a une volonté, en Suisse occidentale, de développer les technologies de l'information et de la communication. Il y a également la volonté des villes suisses de mettre en réseau les différents pôles de recherches et d'entreprises. Enfin, la répartition des rôles a été clarifiée. L'EPFL fonctionne comme un centre de recherches fondamentales et les différents pôles de la HES-SO seront destinés à la recherche appliquée. Le fait que nous accueillions plus de 260 personnes à cette journée d'information, dont certaines se sont déplacées depuis Genève, prouve que nous devenons intéressants.

En passant de 300 à 500 emplois, le TechnoArk a le vent en poupe. Comment cela s'explique-t-il?

Comme je l'ai dit, l'implantation de Novelis nous donne une grande visibilité. De plus, leur nouveau bâtiment nous livrera de nouveaux bureaux, salles de conférences, locaux pour l'implantation de nouvelles entreprises. Nous espérons attirer chez nous des géants comme IBM. Cela pourrait se faire, car avec 500 personnes nous atteignons la masse critique. Le rêve serait de connaître un destin semblable à l'Université de Nice Sophia Antipolis, toutes proportions gardées bien entendu.

Nice Sophia Antipolis procure actuellement près de 30 000 emplois. N'êtes-vous pas dans l'exagération marseillaise?

Le démarrage de cette cité technologique offre quelques ressemblances avec celui de la TechnoArk de Sierre. Près de Nice, l'implantation eut lieu au milieu des pins dans les collines désertes au bord de la mer. A Sierre, le rêve de Marc-André Berclaz (directeur actuel de la Haute Ecole de la Suisse occidentale), de Claude-Michel et Laurent Salamin (fondateur de TI informatique au TechnoArk, la référence en matière de gestions de communes) et du secrétaire régional Bertrand Favre se réalise. Le TechnoArk de Sierre forme désormais un grand U. L'évolution actuelle laisse bien augurer de l'avenir. Enfin, la HES-SO de Sierre délivrera, à partir de cet automne, le premier diplôme universitaire valaisan: le master en informatique de gestion.

EN BREF

PRO JUVENTUTE Un chèque de 200 000 francs

Bertrand Jungo, directeur général de Manor S.A., a remis un chèque d'un montant supérieur à 200 000 francs aux représentants bâlois de Pro Juventute. Cette somme importante provient de l'action caritative menée tous les ans par Manor avant Noël: tous les grands magasins de la chaîne proposent à leur clientèle des bougies spéciales dont le produit de la vente est destiné à des organisations caritatives en Suisse. Cette année, Manor a tenu à se monter solidaire envers l'enfance défavorisée en Suisse. c

PRO UVA

Nouvel outil de production

Jusqu'ici, Univerre Pro Uva qui conçoit en moyenne un projet par jour de décoration sur verre dans son atelier de design graphique à Sierre, devait mandater des entreprises externes pour la réalisation de tous ses projets.

Approché par Univerre Pro Uva, M. Daniel Hupka qui dirige l'entreprise Hupka

Verrerie décorée à La Tour-de-Peilz, s'est montré favorable à un partenariat entre les deux sociétés. Par ce partenariat, Univerre Pro Uva s'affranchit des contraintes qui lui étaient imposées de l'extérieur et renforce son positionnement et sa crédibilité dans la diversification de ses prestations. c

FINANCES CANTONALES

Sus au racolage fiscal!

Les chefs des départements cantonaux de l'Economie publique s'engagent résolument en faveur d'un site d'implantation d'entreprises «Suisse» attrayant, lequel constitue la base pour l'attrait des sites cantonaux eux-mêmes. C'est la concurrence fiscale croissante que les cantons se livrent entre eux qui déclenche aujourd'hui cette action. Les directeurs cantonaux

de l'Economie conviennent qu'il n'est pas judicieux du point de vue économique que les cantons se racolent mutuellement des entreprises qui sont déjà implantées en Suisse. Ils entendent ainsi respecter les règles de l'équité dans leurs activités de promotion économique. Et bannir en particulier le rabattage d'entreprises sises dans d'autres cantons. c