

Un fleuron de l'hôtellerie montreuusienne se métamorphose



Stéphane Compagnon, directeur, sur le chantier du nouveau sundeck. | DR

Nouveau cap

L'un des hôtels renommés de la Perle de la Riviera changera d'identité dès le 21 mars prochain: exit Eurotel, bonjour Mona. Cet établissement ne va pas prendre uniquement une appellation latine: il va vivre une mue importante.

Claude Jenny
redaction@riviera-chablais.ch

Pour l'heure, ce n'est encore qu'un chantier en plusieurs endroits de l'hôtel. «Mais nous serons prêts pour le 21 mars!», assure le capitaine qui supervise cette opération, Stéphane Compagnon. Ce n'est pas une mince affaire. À commencer par le changement de nom. C'est plutôt rare qu'un hôtel de haut standing le fasse. «Il y a déjà un moment – depuis le Covid – que nous y réfléchissons et j'ai été convaincu à la suite d'un séminaire avec un spécialiste du branding hôtelier, Youri Sawerschel», explique le directeur de l'Eurotel. Dans le jargon, on parle de «rebranding» lorsque l'on veut repositionner une marque.

«Le nom Eurotel ne correspondait plus au niveau de

qualité que nous proposons et aux nombreuses rénovations déjà entreprises. Plus de 20 millions de francs ont été investis – y compris les travaux en cours – pour donner un nouveau lustre à notre établissement.»

Inspiré de Monasteriolo

«Le nouveau nom «Mona» a une consonance latine, donne un air de sud, d'évasion, de dolce vita. Exactement l'image que nous voulons. De plus, il n'a pas besoin d'être traduit. Il va certainement plaire à notre clientèle d'Asie et du Moyen-Orient», assure le directeur. Un nouveau nom qui n'est pas

étranger à Montreux, puisqu'il trouve son origine dans Monasteriolo (petit monastère), la plus ancienne mention écrite de la ville de Montreux datant du XI^e siècle.

Donner une nouvelle identité à une marque ne se limite toutefois pas à une opération visuelle. «Nous avons constaté que notre clientèle – qu'elle soit d'affaires ou privée – veut vivre une expérience lorsqu'elle descend dans un hôtel. Mettre des tables et des chaises à disposition pour un séminaire, tout le monde peut le faire. Mais aujourd'hui, l'hôte attend davantage du lieu où il séjournera», estime Stéphane Compagnon. «Nous voulons offrir un haut standing mais en évitant le côté guindé de certains établissements. Nous avons repensé toute une série de détails pour faire en sorte que nos clients vivent une croisière sur la terre ferme.»

Et encore... puisque, dès cet été, la «Mona marina» offrira la possibilité de goûter aisément au lac. Mais la croisière sera d'abord

intérieure avec plusieurs pans de rénovation, notamment la salle Bel Horizon – revisitée par l'ar-

“

Mettre des tables et des chaises à disposition pour un séminaire, tout le monde peut le faire. Mais aujourd'hui, l'hôte attend davantage du lieu où il séjournera”

Stéphane Compagnon
Directeur

chitecte montreuusien Christophe Lombardo – qui offrira un agencement pour apprécier la vue panoramique. Le nouvel aménagement

du sundeck avec jacuzzi et terrain de pétanque va dans le même sens: offrir du far niente après une balade dans la région ou une journée de séminaire. La réception et le lobby-lounge seront aussi revisités et une salle de travail en journée se transformera le soir en salle de karaoké.

Attirer les «millennials»

«Nous lançons ce nouveau concept pour nous distinguer de la concurrence et fidéliser une clientèle, notamment celles des millennials – qui sont nés dans les années 80-90. Nous tenons aussi à ce que notre clientèle locale ait encore davantage de plaisir à venir au Mona, espère le directeur.

«Ce renouveau revêt une importance majeure pour la destination Riviera, tant pour les résidents locaux que pour les visiteurs venus d'ailleurs», a souligné en ce début de semaine, lors d'une conférence de presse, l'ancien hôtelier montreuusien Bernard Tschopp, président du Conseil d'administration de la société de gestion de Mona.



La salle «Bel Horizon», telle qu'elle se présentera à partir du 21 mars prochain, avec une vue encore plus panoramique. Le sol alternera terre cuite et chêne. | DR

L'autoroute « solaire » de Lavaux fait un four

Transition

Même si l'A9 qui traverse le vignoble de Lavaux est bien ensoleillée, ses parois antibruit ne seront pas équipées en panneaux solaires de sitôt. Aucune entreprise énergétique n'a postulé à un appel à projet. Ce dernier est même jugé non rentable.

Patrick Combremont redaction@riviera-chablais.ch

Toutes les idées liées à la transition énergétique ne suscitent pas l'engouement. Un an et demi après l'offre de «mise à disposition» des parois antibruit par l'Office fédéral des routes (OFROU), afin d'y installer des panneaux photovoltaïques, le plus gros secteur de Suisse romande n'a pas trouvé preneur.

Contrairement aux autres régions du pays attribuées, aucun fournisseur d'énergie ou consortium, ni entreprise spécialisée, n'a en effet déposé de dossier pour le lot «1A», selon la dénomination du découpage fédéral. Une situation inédite, alors que le marché du solaire est en plein boom et connaît une accélération.

C'est d'autant plus étonnant que l'OFROU estime justement cette région «intéressante pour son ensoleillement», comme le relève sa responsable communication Marina Kaempf. Il s'agit pourtant d'une large portion de territoire, puisqu'elle comprend

l'A9, du Chablais jusqu'au Mont, sur le contournement de Lausanne – avec des parois de 5 à 8 mètres à hauteur de Villeneuve, Montreux, Blonay-Saint-Légier, Chexbres et Lutry – mais aussi, côté fribourgeois, l'autoroute A12 et son toboggan qui descend sur Vevey.

Rentabilité «trop faible»

Le fait qu'il traverse un site de patrimoine «classé» a pu jouer un rôle. Premier prestataire à caractère public, Romande Énergie invoque toutefois une rentabilité trop faible: «Nous avons effectivement analysé le potentiel de ce projet, mais l'avons écarté. Le modèle économique ne nous paraît pas pertinent. Les coûts sont importants. Le prix de revient du kWh serait trop élevé par rapport à un marché qui tend à la baisse», relève Michèle Cassani, porte-parole du groupe.

Deux raisons à cela: «Les caractéristiques techniques et les coûts d'exploitation sont plus

élevés que sur des ouvrages plus standards ou d'autres surfaces potentielles. Et Romande Énergie de le souligner: «Nous devons veiller à la rentabilité économique de nos investissements, pour ne pas préteriter le prix du kWh. Un projet non rentable financièrement n'est en général pas retenu. C'est le cas de tous les acteurs solaires en Suisse.»

Une conclusion semblable à laquelle a abouti l'analyse du Groupe E: «La réalisation et l'exploitation d'une installation respectant les exigences de l'OFROU auraient représenté des coûts – et donc un risque – trop importants. La main-d'œuvre est également un point d'attention», estime le fournisseur fribourgeois.

Mis en stand-by

Ailleurs en revanche, le projet des autres tronçons romands a convaincu: Genedis côté Chablais valaisan, les Services industriels de Genève et la Société électrique intercommunale de la Côte.

Depuis la fin du délai, cette absence de candidatures a fait réagir et incité des entreprises à manifester leur intérêt, de manière informelle, note Marina Kaempf. La procédure n'est cependant ni rouverte, ni prolongée. Échaudé, l'OFROU préfère «attendre les retours d'expérience des premiers projets sur les autres lots». Autrement dit, un stand-by d'une ou plusieurs années certainement.

Pub

MILLON 1928

Maison de ventes aux enchères

27-28-29 mars
ESTIMATION GRATUITE
DE VOS OBJETS EN SUISSE

Découvrez la vraie valeur de vos œuvres d'art

Un rendez-vous avec un expert : Asie, tableaux anciens et modernes, philatélie, bijoux

Une mise en vente aux enchères dans l'une de nos ventes spécialisées si vous le souhaitez

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC L'EXPERT MILLON PRÈS DE CHEZ VOUS

GENÈVE - LAUSANNE - VEVEY
swiss@millon.com
+41 79 647 10 66

Henry Moret
149 000€

Porcelaine Chine XVIIIe
420 000€

violin XVIIIe
51 000€

Première maison de ventes aux enchères indépendante en France, fondée en 1928. Réseau d'Expertise n°1 en Europe. MILLON expertise vos collections et inventaires en Suisse depuis vingt ans. Paris-Nice-Lausanne-Bruxelles-Beyrouth-Hanoï

millon.com