



SAMUEL DEVANTÉRY, VAINQUEUR DE LA RÉSIDENCE CATÉGORIE PHOTO

RAPPORT DE GESTION **2017**

CRANS MONTANA 
Absolutely

TABLE DES MATIÈRES

MOT DU PRÉSIDENT	3
MOT DU DIRECTEUR	4
OFFRE TOURISTIQUE	5
EXPÉRIENCES	9
ÉVÉNEMENTS, ANIMATIONS	12
ACCUEIL ET INFORMATION	16
COMMUNICATION	21
VENTES ET RÉSERVATIONS	27
ÉVOLUTION DE LA DEMANDE	32
CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT (CCLR)	37
FINANCES	41
RESSOURCES HUMAINES ET QUALITÉ	45
COMPTES 2016-2017	49

MOT DU PRÉSIDENT



2017 aura été pour Crans-Montana et toute l'équipe de CMTC une année de travail intense. Les résultats que vous pourrez découvrir dans ce rapport de gestion nous donne le plaisir d'un certain devoir accompli. Evidemment, tout nos objectifs n'ont pas été atteints mais de manière générale, et après quatre ans d'efforts notre association a démontré ses qualités d'audace et de créativité. J'aimerais par ce message remercier tous ceux qui ont participé à l'élaboration de nos programmes, à l'organisation des événements de notre destination. J'aimerais aussi remercier toutes les associations qui œuvrent pour l'animation de nos villages, de notre station et de notre montagne pour le plus grand plaisir de nos clients.

Le monde change

Notre destination poursuit sa mue au grand galop. Prête à passer à un tourisme définitivement optimiste, tourné vers l'avenir. Prête à faire face aux enjeux climatiques ou aux aléas conjoncturels. Les mutations que vit notre époque en matière d'habitudes de consommations, de responsabilités écologiques, de connectivités permanentes ne sont que des chances pour notre région. Crans-Montana veut saisir ces changements et en faire des opportunités pour se différencier. Faire autrement c'est aussi prendre un raccourci vers des succès nouveaux.

Et ensuite

Notre destination a pris le parti du client. Chaque thème et chaque action sont dictés par la volonté de satisfaire nos hôtes. En ajoutant à cela, l'envie de travailler ensemble Crans-Montana deviendra la destination de tous les possibles « Absolutely ».

Votre association

Crans-Montana tourisme et congrès est heureuse de relever tous ces défis avec ses membres. L'information, l'animation, le centre de congrès, la vente et le marketing de destination sont les missions que vous nous avez confiées. Vous trouverez dans notre rapport les résultats de notre travail.

Bonne lecture à tous.

Jean-Daniel Clivaz

Président de Crans-Montana Tourisme & Congrès



C'est le résultat collectif qui compte

Le tourisme alpin gagne de nouveau en attractivité, ce qui est un signe très réjouissant pour notre destination. Crans-Montana a pu enregistrer une hausse de nuitées dans l'hôtellerie de 9 % sur l'ensemble de l'année et même de 22% pour la saison d'été (mai à octobre). Le taux d'occupation a augmenté sur tout l'exercice de 6.4 %. C'est surtout la clientèle suisse qui a fortement contribué à ce résultat, mais aussi les clients provenant des Etats-Unis, des pays arabes et du Royaume-Uni. Par contre, Crans-Montana a fait face à une importante baisse dans les nuitées, générées dans les écoles internationales avec -15%. Ce secteur représente 15% du total des nuitées enregistrées à Crans-Montana. Les nuitées, déclarées dans le secteur de la parahôtellerie, ont également diminué de 2.7%. Nous espérons pouvoir retourner la tendance ces prochaines années dans ces secteurs-là. Crans-Montana renforce sa notoriété et sa visibilité sur les différents marchés. En octobre 2017, nous avons ainsi été accueillis dans le prestigieux groupement «Best of the Alps», regroupant les 12 destinations les plus renommées des Alpes.

Tourisme d'affaires

En plus du tourisme de loisirs, nous jouons la carte du tourisme d'affaires: congrès, conférences, assemblées et séminaires. Crans-Montana a accueilli le premier European Mountain Travel Summit, ainsi que la conférence internationale de l'Arctique organisée par l'EPFL. Les Nations Unies elles-mêmes, par son secrétaire général, M. António Guterres, nous ont confié la conférence internationale sur Chypre. Un événement qui a porté le nom de Crans-Montana dans le monde entier.

Evénements

L'événementiel reste un pilier stratégique. Nous soutenons de nombreux événements phares qui amènent une forte valeur ajoutée à l'économie régionale. CMTC a également créé, en collaboration avec ses partenaires, de nouveaux événements, tels que le Winter Opening, les Tables Ephémères ou le Salon des Vins et Terroir.

Communication

CMTC a mis un accent particulier sur la communication digitale. La 1ère Résidence nous a permis de remporter Le GRAND Prix Romand de la Création. Notre site internet a été consulté 1.3 million de fois durant l'exercice passé. Nous travaillons avec les journalistes car les reportages dans les médias traditionnels et digitaux influencent la décision des clients. CMTC a reloué ses bureaux d'information qui offrent une toute nouvelle approche clients. Il s'agit d'accueillir les visiteurs dans un environnement chaleureux, de les informer, mais aussi de les inspirer et de les inviter à réserver les activités proposées. Le rôle d'un Destination Management Organisation (DMO), tel que CMTC, est de développer des produits, mais surtout d'initier des expériences complètes tout au long de la chaîne de prestations. Nous proposons ainsi des offres attractives pour le vélo de route, le VTT, les activités familles et le rando parc. Le défi consiste à ne pas se disperser, mais à fédérer tous les acteurs pour un développement coordonné et orienté client.

Atouts

Pour mieux connaître nos clients, nous assurons une saisie systématique des données. Un système, ouvert aux autres acteurs pour trouver des synergies dans le partage des contacts et du contenu. La digitalisation et la disposition du «Big Data» représentent une énorme chance pour suivre les flux de voyageurs. La transformation de Big Data en Smart Data reste un défi à relever. Notre destination dispose d'importants atouts. Elle fait preuve d'innovation et se prépare à de grands projets, tels que les championnats du monde de ski et les Jeux Olympiques. Le succès exigera une parfaite concertation entre les divers acteurs touristiques, économiques et politiques. C'est le résultat collectif qui compte. CMTC s'engage à apporter sa contribution à ce succès collectif.

Bruno Huggler

Directeur de Crans-Montana Tourisme & Congrès



OFFRE TOURISTIQUE

MISSION

- > Adapter l'offre touristique aux attentes des clients, en respectant la marque Crans-Montana et en se concentrant sur ses principaux atouts.
- > Cette mission se fait en étroite collaboration avec les partenaires touristiques et politiques.
- > Le défi est de devenir leader sur des activités qui représentent un fort potentiel au niveau du volume et de la notoriété.



OBJECTIFS

- > Amener, en 5 ans, Crans-Montana comme une destination BIKE par excellence à travers 4 disciplines: Vélo de route, VTT, Downhill (DH), Ebike.
- > Faire en sorte que Crans-Montana devienne une destination de référence pour les familles en intégrant les partenaires dans un processus de qualité.
- > Poursuivre le projet rendant les centres de Crans et Montana plus attractifs et conviviaux, notamment à travers sa promenade via Grenon.
- > Développer les activités outdoor à fort potentiel en ligne avec la marque et les atouts de Crans-Montana pour faire vivre une expérience unique.



ACTIVITÉS CLÉS

Développement du Vélo de route et du Mountain Bike

Après la création de 10 parcours de vélo de route sur 200 km par un mandat confié à Steve Morabito, Crans-Montana développe un Masterplan avec BikePlan SA pour faire évoluer son offre en Mountain Bike dont les attentes des clients actuels ont radicalement changé. Le projet prévoit la création d'itinéraires dans une orientation «enduro» ainsi que l'amélioration de l'ensemble des services touristiques liés à un séjour Bike digne de ce nom.



Développement de l'offre famille à l'échelle de toute la destination

Après avoir amélioré les espaces du Snowisland et du Beach Club, Ycoor est devenu le coeur des activités famille estivales par la création des «Jardins de Bibi». Dès mai 2017, on y retrouve une Orangerie, la nouvelle Maison de Bibi, pétanque, mini-golf, circuit de voitures, patinage, basketball, ping pong, unihockey, etc. Ainsi, enfants et parents ont pu s'amuser au coeur de la station. Une offre en adéquation avec le label «Destination Famille»



Développement du plus grand Rando-Parc au monde

Face à une forte demande, Crans-Montana développe 15 parcours de ski de randonnée sur 400 km pour 8'000 m de dénivelé. Une première mondiale permettant de se positionner dans les activités outdoor «tendance» et valorisant ses richesses naturelles. Des itinéraires accessibles pour tous niveaux évitant de surcroît les accidents sur les pistes balisées. Un projet peu onéreux ayant généré une couverture médiatique nationale et internationale impressionnante.

Poursuite du programme hivernal et estival de Grandeur Nature

Crans-Montana valorise son patrimoine naturel des activités douces, gratuites et accompagnées autour de son projet Grandeur Nature, permettant aux clients de mieux connaître la culture alpine: Sortie diurne et nocturne en raquettes, peau de phoque, balade avec chiens husky, atelier bois, fabrication du fromage, etc. Grandeur Nature répond à la tendance des clients de vouloir vivre des expériences uniques plutôt que de consommer un produit.



Le Snowpark de Crans-Montana et son Half Pipe deviennent Olympique

Créée en 2016, l'association «CM Parks» améliore, courant 2017, les 3 espaces freestyle actuels: le Snowpark, le Bikepark et le Wakepark avec l'objectif de faire de Crans-Montana la principale destination freestyle de Suisse avec Laax. Grâce à une collaboration avec CMA et Alaïa, le Snowpark de Crans-Montana est devenu une référence dans le milieu attirant les meilleurs au monde, des équipes nationales et les championnats du monde junior.



INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Vélo de route: kilomètres de parcours balisés	Non disponible	Non disponible	200	200	0%
Itinéraires de ski de randonnée	Non disponible	Non disponible	2	15	650%
Itinéraires de trail	Non disponible	Non disponible	Non disponible	4	-
Fréquentation activités Grandeur Nature	Non disponible	397 ⁽¹⁾	683	770	12.74%
Fréquentation Maison de Bibi	Non disponible	1 770 ⁽¹⁾	2 800	3 900 ⁽³⁾	39.28%
Fréquentation Beach Club	17 800	7 500 ⁽²⁾	28 400	30 000	5.63%
Fréquentation Funnyland	n/a	n/a	1 600	700	-56.25%

⁽¹⁾ Uniquement été 2015 ⁽²⁾ Surface plus petite car OEM en juillet ⁽³⁾ Nouvelle maison de Bibi à Ycoor



EXPÉRIENCES

MISSION

- > Initier des expériences et produits jugés à fort potentiel au niveau fréquentation ou dont le caractère exclusif et la qualité peuvent rendre la destination plus attractive et novatrice.
- > L'ensemble de ces expériences sont organisées en étroite collaboration avec les prestataires touristiques de la région.



OBJECTIFS

- > Augmenter la fréquentation sur des périodes creuses de l'année par des produits adaptés.
- > Mettre en avant des activités, des produits et des personnages locaux peu connus ou qu'on ne peut pas réserver habituellement.
- > Montrer la diversité et la convivialité de Crans-Montana à travers des moments de partage uniques.
- > Fidéliser la clientèle en l'amenant à vivre des instants précieux et mémorables.



ACTIVITÉS CLÉS

Very Good Trip (Expérience du mois)

Chaque mois, Crans-Montana met en lumière une activité qui n'existe pas encore sur le marché. Le client partage, en petits groupes, une expérience unique pour un instant privilégié. Le participant rencontre des passionnés, pas forcément «professionnels», mais fortement intégrés à la vie et à la culture de la région. Exemple: sortie nocturne de fatbike sur neige avec Johann Tschopp suivi d'une fondue, conduite d'une dameuse, rando yoga, etc





Snowgether & Sungether

Ce produit réunit, durant 4 jours et 3 nuits, été comme hiver, plus de 120 célibataires de toute l'Europe. Avec le Groupe Meetic, la station devient la destination de montagne pour tout célibataire souhaitant se dépayser, faire la fête, rencontrer d'autres célibataires et pratiquer des activités inhabituelles telles que le ski, le chien de traîneaux, le curling, les randonnées, le downhill, les dégustations, la montgolfière, la cascade aventure, etc.

Les Tables Éphémères

Crée en 2016, cette série d'événements gastronomiques permet de mettre en avant l'art de la table de toute une région, de son vignoble à ses alpages, de ses chefs étoilés à ses artisans. A chaque saison, le client partage un moment délicieux avec des passionnés et d'autres épicuriens dans un cadre inattendu. Après avoir investi le domaine skiable (Ski food Safari), les tables éphémères se sont installées sur la patinoire (Food & Ice), sur la rue du Prado (Food & Art, Food & Fashion) ou encore dans le vignoble (Food & Wine).



INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Snowgether (participants)	Non disponible	150	100	90	-10%
Nombre de pays touchés	Non disponible	8	9	9	0%
Visibilité du séjour à travers les sites Meetic Europe (clients)	Non disponible	4 800 000	4 800 000	4 800 000	0%
Sungether (participants)	Non disponible	Non disponible	100	80	-20%
Nombre de pays touchés	Non disponible	Non disponible	8	8	0%
Visibilité du séjour à travers les sites Meetic Europe (clients)	Non disponible	Non disponible	3 400 000	3 400 000	0%
Tables Ephémères (participants)	Non disponible	Non disponible	150	230	53.33%
Very Good Trip ⁽¹⁾ (participants)	Non disponible	Non disponible	71	59	-16.90

⁽¹⁾ 2 événements uniquement sur l'exercice



EVÉNEMENTS, ANIMATIONS

MISSION

- > Crans-Montana est connue pour ses nombreuses manifestations organisées toute l'année.
- > L'événementiel est un outil marketing puissant qui garantit sa notoriété par la présence de médias et assure des retombées sur l'économie locale.
- > Crans-Montana Tourisme & Congrès (CMTC) soutient activement cette vision d'autant plus que l'événementiel est un critère dans le choix d'une destination.



OBJECTIFS

- > Proposer des conditions favorables à l'ensemble des Comités d'Organisation externes (soutien financier, matériel, humain et promotionnel).
- > Initier des nouveaux événements jugés à fort potentiel en termes de notoriété, respectant les fondements de la marque et créant du volume.
- > Offrir à ses clients un programme varié (sport, famille, culture, etc) mettant en valeur ses principaux atouts et la distinguant de ses concurrents.
- > Dynamiser ses deux centres par des animations conviviales et des events populaires, amenant ainsi un esprit de fête et de vacances.



ACTIVITÉS CLÉS

Implication de CMTC sur les 4 Top Events

CMTC soutient les 4 Top Events (Coupe de Monde de Ski Alpin, Caprices, Omega European Masters, Jumping Longines), de manière diverse, suivant les besoins de chaque organisation. Pour les Coupes du Monde de ski, l'engagement se fait essentiellement dans la gestion des logements, l'organisation des cérémonies et des animations. Pour le Jumping, l'OEM et Caprices, les ressources se focalisent sur l'accueil de médias et la promotion.



CMTC en tant qu'initiateur ou support à des manifestations externes

CMTC participe directement ou indirectement à la majorité des 80 events annuels se déroulant à Crans-Montana. L'UNICEF a organisé en 2017 grâce à une forte implication de CMTC dans son organisation sa seconde édition. Fort d'un budget marketing conséquent, plus de 1'000 participants sont venus de toute la Suisse le 9 juin. Autre initiative de CMTC, la venue de La Machine de Cirque au Régent avec plus de 6'000 spectateurs pour un spectacle unique.



CMTC en tant qu'organisateur d'événements

CMTC crée et organise des événements de A à Z qu'il juge à fort potentiel au niveau notoriété ou volume. Ces manifestations sont en ligne avec sa marque lui permettant de se différencier de ses concurrents. Hormis la grande fête de Noël, Nouvel An, Carnaval, Pâques, les Tables Ephémères, la Fête du 1^{er} août, etc, CMTC a lancé un nouvel event réunissant plus de 10'000 spectateurs autour des sports de glace dans une période creuse, début décembre.

CMTC en tant que concepteur de programmes d'animations saisonnières

CMTC crée un programme adapté aux attentes de ses clients. La nouvelle Maison de Bibi à Ycoor; tous les samedis de l'hiver, les Disco-Glace; Hiver et été, Grandeur Nature à l'Aminona; tout l'été, le Beach Club et le wakepark à l'Etang Long; chaque vendredi les animations des fêtes dans la rue; grande nouveauté en 2017: la création d'un Kiosque à Musique sur les Charmettes et la programmation quotidienne d'artistes variés sur 28 jours d'été.



INDICATEURS DE PERFORMANCE (ESTIMATIONS)

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Contribution ACCM/CMTC dans les manifestations	1 982 287	2 123 558	2 017 389	2 368 810	17.41% 
Contribution CMTC au pot commun manifestation CMTC/ACCM	297 343	318 533	302 608	293 822	-2.90% 
Financement propre CMTC ⁽¹⁾	890 543	974 971	883 445	1 237 325	40.05% 
Nbr d'événements organisés par CMTC	26	28	20	21	5% 
Nbr de jours / an animés par CMTC (présence terrain)	195	213	212	217	2.35% 
Grande Fête de Noël (spectateurs)	800	1 000	1 500	1 500	0% 
Le Nouvel An (spectateurs)	4 000	5 000	7 000	8 000	14% 
Coupe du Monde de ski Alpin Dames (spectateurs)	22 000	pas de coupe du monde	30 000	33 000	10% 
Tables Ephémères (participants)	150	150	270	310	34% 
Disco Glace (participants)	Non disponible	Non disponible	500	400	-20% 
Cycling for Children by UNICEF (participants et spectateurs)	Non disponible	Non disponible	1 000	1 500	50% 
Jumping Longines CM (spectateurs)	Non disponible	Non disponible	10 000	10 000	0% 
Fête Nationale Suisse (spectateurs)	45 000	40 000	50 000	50 000	0% 
La Désalpe (spectateurs)	2 000	2 000	2 000	2 000	0% 
Le Trail des Patrouilleurs (participants et spectateurs)	550	850	1 250	2 000	60% 
Crans Montana Winter Opening (spectateurs)	Non disponible	Non disponible	Non disponible	10 000	-
La Machine de Cirque (spectateurs)	Non disponible	Non disponible	Non disponible	6 000	-

⁽¹⁾ Y compris subvention ACCM, pot commun et hors charges de personnel



ACCUEIL ET INFORMATION

MISSION

- > Accueillir les visiteurs avec convivialité et enthousiasme et les conseiller avec compétence dans l'organisation de leur séjour à Crans-Montana.
- > Faire découvrir à nos hôtes la diversité des possibilités offertes par la région.
- > Remplir en toutes circonstances notre rôle d'ambassadeur de la destination et veiller à la satisfaction du client.

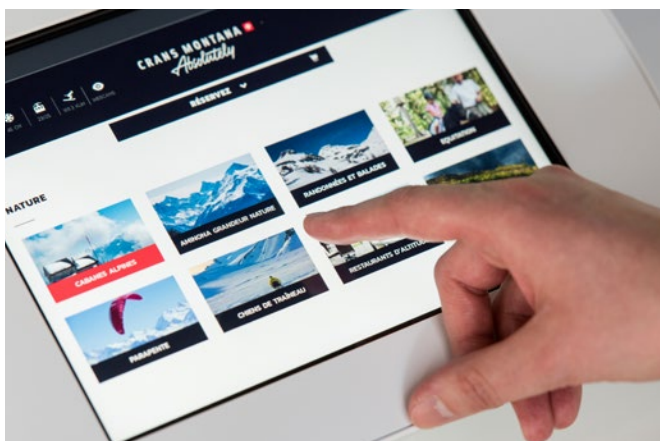


OBJECTIFS

- > Proposer des espaces d'accueil chaleureux et innovants, des centres d'inspiration pour découvrir la destination de manière inédite.
- > Assurer une excellente qualité de l'accueil et de l'information dans les espaces d'accueil et à la centrale téléphonique.
- > Assurer une présence et une excellente qualité de l'accueil et de l'information sur les stands lors d'événements et de foires.
- > Assurer la disponibilité des informations de la station aux partenaires pour qu'ils puissent renseigner au mieux leurs clients.



ACTIVITÉS CLÉS



Diffusion de l'information

L'information quotidienne digitale a été envoyée chaque matin de la saison à plus de 1'200 partenaires, indiquant la météo, les ouvertures des infrastructures sportives de plein air et les événements du jour. Une commande et distribution de brochures a été proposée aux partenaires en début de saison d'hiver et d'été. En saison, CMTC a distribué gratuitement des affiches et flyers d'événements auprès de plus de 300 commerces, chaque semaine.

Réalisation de la Maison du Tourisme

Le projet de Maison du Tourisme a été imaginé et réalisé principalement durant l'année 2017 et c'est au début de la saison d'hiver 2017-18 que Crans-Montana Tourisme & Congrès a emménagé dans les nouveaux locaux.

Ceux-ci sont idéalement situés dans l'immeuble Stéphanie, au cœur de Montana, et regroupent, pour la première fois, l'ensemble des collaborateurs des différents services de l'office du tourisme (excepté le congrès) en un seul lieu.

Le rez-de-chaussée est occupé par un grand espace d'accueil de l'office du tourisme, qui comprend également un guichet du domaine skiable de CMA, proposant la vente de ses produits. La clientèle peut ainsi organiser et réserver les prestations de son séjour et les synergies entre les partenaires sont renforcées. La commune de Crans-Montana dispose également d'une salle de conférence sur place.

L'espace d'accueil lumineux, esthétique et innovant est construit autour des quatre attraits majeurs de Crans-Montana: Nature, Sport, Culture et Carpe Diem.

C'est un centre d'inspiration et d'information, vitrine de la station et des expériences que l'on va y trouver. Ce concept novateur propose aux visiteurs une découverte interactive de la destination, via plusieurs écrans, tablettes et autres supports digitaux.

Il offre également la possibilité d'expérimenter les activités de manière inédite, en immersion, grâce à la réalité virtuelle.

Enfin, le nouveau mobilier, et notamment les îlots d'accueil, permettent une prise en charge efficace et un accompagnement optimal de la clientèle.

Avec ce nouvel espace d'accueil, c'est tout le travail des collaborateurs en contact avec la clientèle qui évolue et qui ne consiste plus seulement à informer, mais aussi à inspirer et suggérer des activités, à proposer des expériences et à fournir des conseils personnalisés.



Contrôle de la qualité de l'accueil et formation continue

CMTC accorde une grande importance au professionnalisme de ses collaborateurs en contact avec la clientèle. Au début de l'hiver 2016, des visiteurs mystères ont fréquenté nos guichets, afin d'évaluer la qualité de l'accueil. Le service offert a été particulièrement apprécié, puisque 93% des clients mystères le recommandent. Concernant la formation continue, plusieurs visites d'hôtels, d'infrastructures de loisirs et de musées ont été organisées.



Renforcement des contacts avec les partenaires sur le terrain

Durant la saison d'hiver 2016-17, une rencontre hebdomadaire des partenaires actifs sur le terrain a été créée. Son but est d'informer le groupe sur ce qui se passe dans la station et de relever et faire corriger les points négatifs observés. Il en ressort une meilleure réactivité des partenaires pour l'amélioration des prestations et un service à la clientèle plus performant.



INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Fréquentation espace d'accueil de Crans ⁽¹⁾	14 414	10 443	8 182	11 976	46% 
Fréquentation espace d'accueil de Montana	33 341	28 634	26 641	25 767	-3% 
Fréquentation espace d'accueil d'Aminona	334	724	840	581	-31% 
Fréquentation des espaces d'accueil total	48 089	39 801	35 663	38 324	7% 
Fréquentation journalière moyenne					
Crans en haute saison	64	42	40	52	30% 
Crans en basse saison	16	9	13	18	38% 
Montana en haute saison	129	118	112	99	-12% 
Montana en basse saison	61	50	42	39	-7% 
Aminona en haute saison	5	11	14	6	-57% 
Chiffre d'affaire vêtements	20 505	12 455	19 455	22 180	14% 
Chiffre d'affaire cartes randonnées	18 477	13 392	13 136	14 929	14% 
Chiffre d'affaire divers	11 597	14 663	10 160	20 997	107% 
Chiffre d'affaire total	50 579	40 510	42 751	58 106	36% 
Réclamations écrites concernant la destination	78	120	93	86	-8% 

⁽¹⁾ Bureau au Régent, puis à la Rue du Prado dès juillet 2016



NEWSLETTER

CRANS MONTANA 
Absolutely

RETOUR EN IMAGES

Au plus fort de la saison estivale, entre Jumping Longines et fête nationale, du 27 juillet au 1er août : la magie opérait partout à Crans-Montana.

Merci à tous pour ces instants merveilleux vécus à vos côtés.



COMMUNICATION

MISSION

- > Après avoir adapté les supports de communication en 2016, la communication s'est digitalisée pour s'adapter aux comportements des clients.
- > La diffusion d'un contenu de qualité (texte, traduction, images, etc) est la principale mission, le défi étant de transmettre un message clair et attractif qui valorise Crans-Montana pour inspirer ou fidéliser nos hôtes



OBJECTIFS

- > Produire du contenu attractif en adéquation avec la marque pour promouvoir les expériences, les événements et les produits de Crans-Montana
- > Anticiper et innover en permanence pour être à la pointe des technologies utilisées par les clients ou futurs clients
- > Garantir une communication efficace entre CMTC, les partenaires touristiques et les clients
- > Se distinguer par une communication originale, des campagnes impactantes et de l'information de qualité sur des publics-cibles stratégiques



ACTIVITÉS CLÉS

Renforcement de la présence de Crans-Montana sur les canaux digitaux

Après avoir adapté l'ensemble des supports à la charte graphique de la nouvelle marque Crans-Montana, il s'agissait d'améliorer le contenu des messages ainsi que les canaux et outils permettant une diffusion plus directe et plus attractive de nos messages: UNITY, réseaux sociaux, implantation de 2 bornes digitales au centre de Crans et Montana, campagnes digitales, intégration du site internet de CMA dans celui de CMTC, etc



Intégration du CRM «Wilken» dans notre système de gestion des données

Le eCRM permet à CMTC de gérer ses bases de données clients, tour operator, partenaires et médias. L'outil facilite la récolte, le classement et la qualification des données. Il offre aussi la possibilité de cibler la diffusion de messages par centre d'intérêt. La communication en ressort plus qualitative. Pour optimiser l'impact, il est nécessaire que les partenaires utilisent le CRM par un partage maîtrisé et sécurisé des contacts et du contenu



Vidéo Grandeur Nature publiée sur Facebook:
62'000 vues, 194 partages

Création permanente de contenu attractif

La communication moderne passe essentiellement par la pertinence, l'originalité et la qualité de son contenu. Hormis les supports classiques encore utiles à une partie de la clientèle (affiches, flyers, brochures), il est nécessaire de créer quotidiennement du contenu et valoriser la diversité de notre offre. Storytelling, interview, photoshooting, réalisation de vidéos, capsules web, news, CP, La Résidence,... ont participé à l'image dynamique de Crans-Montana.

Proactivité auprès des médias suisses et internationaux

Pour renforcer notre impact auprès des clients, tours-opérateur et médias, nous avons revu le fond et la forme des newsletter et des communiqués de presse à travers un nouveau eCRM. L'accent est mis sur l'agenda, la force des images et sur l'intégration de storytelling, mettant en scène des expériences uniques et des partenaires actifs et passionnés de la région.

En 2017, CMTC a accompagné plus de 105 journalistes à venir découvrir et apprécier «les richesses de la région »



Réalisation de campagnes publicitaires

Diverses campagnes ont été négociées pour promouvoir les produits, expériences et événements de Crans-Montana. Un accent a été mis sur l'e-marketing, via des campagnes ciblées sur facebook, google ad, youtube et des sites externes. Exemples: Loisirs.ch, L'Illustré, TTPub (Affichage TPG et TL), Cinéma (spots famille), NeoAdvertising (spots dans les centres commerciaux), Rhône FM, le NF et OneFM.



L'Illustré



Rando Passion

Opérations marketing à travers les Ambassadeurs de Crans-Montana

Crans-Montana a choisi 11 ambassadeurs pour faire connaître ses principaux atouts et activités. Ces parrains véhiculent une image positive de la station à travers leurs performances, leur notoriété et leur attachement à la région. Le choix s'est élargi pour montrer la diversité et la richesse des offres autour du ski, snowboard, ski alpinisme, golf, vélo, gastronomie, etc. Leur engagement génère une forte présence sur les réseaux sociaux. En 2017, nos Ambassadeurs ont obtenu d'excellents résultats, avec notamment un titre de Champion du monde en combiné alpin 2017 pour Luca Aerni.



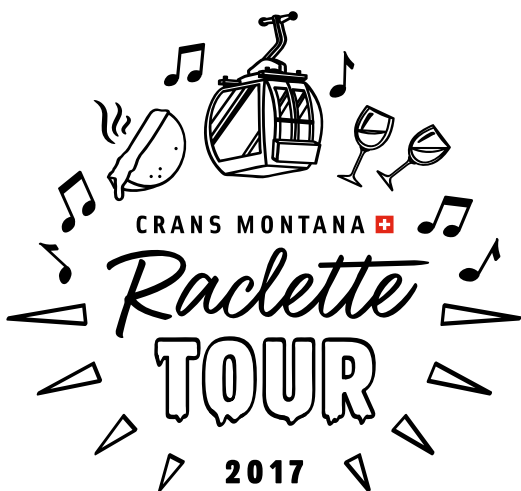
Lancement du projet de La Résidence

Dans le but de créer des relations privilégiées avec les influenceurs d'aujourd'hui et de demain, Crans-Montana crée la Résidence, un incubateur de talents en montagne. Le but est d'amener des créateurs de contenu à se surpasser dans un environnement inspirant pour raconter une histoire et provoquer une émotion en dehors des modes marketing conventionnels. La Résidence a reçu 2 prix dont le principal au Prix Romand de la Création.



Création du Crans-Montana Raclette Tour

Afin de promouvoir la destination directement auprès des clients, une équipe de 4 personnes a décidé de silloner la Suisse, accompagné d'une télécabine, d'un écran tactile, de vidéos en réalité virtuelle, d'un vigneron, d'un fromager-racleur et d'un DJ. Durant 3 semaines, le CM Raclette Tour s'est installé sur 9 terrasses de bars branchés à Sion, Vevey, Lausanne, Genève, Neuchâtel, Delémont, Bâle, Fribourg et Bulle.



INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Facebook: nombre de fans	40 757	42 811	48 500	53 539	10.39% 
Twitter: nombre de followers	3 329	4 126	5 039	5 623	11.60% 
Instagram: nombre d'abonnés	3 453	8 501	12 100	14 200	17.35% 
Site internet: pages vues	2 672 106	2 443 603	3 313 716	3 598 650	8.59% 
Site internet: sessions	848 103	880 109	1 264 010	1 302 145	3.01% 
E-CRM: clients gérés	Non disponible	51 000	61 200	120 000	96.07% 
Facebook Ads: personnes atteintes	Non disponible	983 732	2 051 672	2 173 837	5.95% 
Google Adwords: personnes atteintes	Non disponible	Non disponible	6 295 954	6 794 768	7.92% 
Communiqués de presse	15	14	22	34	54.5% 
Nombres de journalistes venus en voyage de presse	Non disponible	50	50	105	110% 
Newsletters	Non disponible	8	12	12	0% 
Articles de presse CH	Non disponible	Non disponible	13 300	16 997	27.79% 
Articles de presse international	Non disponible	Non disponible	5 574	5 800	4.05% 
Brochures imprimés (moodmaking, Votre hiver, Votre été, etc)	Non disponible	238 000	189 000	170 000	-10.05% 



VENTES ET RÉSERVATIONS

MISSION

- Inspirer, informer et réserver. Le travail de CMTC réside dans cette trilogie.
- Nous devons assurer la disponibilité des prestations dans les différents canaux de distribution et prospecter les clients par des produits d'appel.
- La stratégie de vente est définie par le potentiel des marchés et les motivations de voyages des clients.



OBJECTIFS

- Assurer une large visibilité avec des messages pertinents de Crans-Montana dans les médias internationaux.
- Assurer l'accès aux produits de Crans-Montana et la représentation dans les plus importants programmes des voyagistes.
- Mettre à disposition des produits et expériences d'appel et développer la vente directe auprès des divers publics cibles.
- Accompagner les acteurs touristiques dans leur stratégie de distribution et de vente.



ACTIVITÉS CLÉS



Accueil de médias de monde entier

CMTC travaille en continu les relations avec les journalistes, afin de faire connaître Crans-Montana à travers les médias et les réseaux sociaux. Les clefs du succès sont la qualité et l'intensité des relations avec les journalistes, mais aussi l'originalité et la pertinence du contenu et des sujets proposés. Nous les sensibilisons à travers des conférences de presse, des prospections individuelles, des communiqués et des visites sur place.

Travail avec les tour-opérateurs

Crans-Montana doit assurer sa place dans les plus importants programmes des distributeurs (tour-opérateurs et autres). Le rôle de CMTC est d'intéresser ces distributeurs à Crans-Montana et de proposer des opportunités d'affaires aux acteurs touristiques de la destination. CMTC participe à des salons et rencontres professionnelles, organise des ateliers et des visites sur place. Elle accompagne également les acteurs locaux dans leur travail.



Plateforme de réservation

CMTC propose aux clients de Crans-Montana une plateforme de réservation avec le logement dans tous les secteurs d'hébergement. Grâce à une nouvelle technologie, le client peut lancer sa recherche à travers différents systèmes de réservation, obtenant ainsi une vue d'ensemble des offres de Crans-Montana. Les acteurs touristiques ont également la possibilité de présenter leurs expériences, de même que CMTC qui développe des produits spécifiques.

Vente directe

CMTC recherche des clients potentiels, tels qu'entreprises, associations, clubs, groupements d'intérêt, afin de leur proposer des produits et expériences dans le domaine des voyages de loisirs, mais aussi des séminaires, des conférences et congrès. En fonction des souhaits des clients, CMTC développe des propositions individuelles et personnalisées pour concrétiser ensuite l'organisation du séjour, en collaboration avec les partenaires.



1st European Mountain Travel Summit

CMTC a signé un contrat de 3 ans avec le groupe media américain NorthStar pour l'organisation d'une conférence internationale sur le tourisme de montagne. 170 personnes se sont inscrites pour assister aux conférences et tables rondes d'orateurs et d'experts venus des 4 coins de la planète. Crans Montana était la capitale du tourisme de montagne pendant 2 jours.



Produit: ski à CHF 20.-

Nouvelle version du ski pass sur l'oreiller, le ski à CHF 20.- propose aux clients de passer 2 nuits consécutives dans un hotel et de skier pour 1/3 du prix d'un forfait journée. L'hôtelier et CMA prennent à leur charge les 2 autres tiers. Une formule très alléchante permettant de générer des nuitées et des journées skieurs.

Produit: Enjoy first ski experience

Ce produit est destiné aux clients des pays émergents mais aussi aux adultes n'ayant jamais skié et qui souhaiteraient s'y essayer. Le package inclut le matériel de ski, le ski pass, 2h de cours avec un professeur de ski et un diplôme souvenir. Relayé par Suisse Tourisme et STC, notre offre est réservable par les agences de voyage à travers le monde. Des vêtements d'hiver sont aussi disponibles à la location pour la durée de la leçon.



Produit: caves portes ouvertes

Dans le cadre des portes ouvertes dans les caves organisées par l'IVV au mois de mai, nous proposons une offre spéciale incluant des nuits d'hôtels et une navette gratuite partant de la station et desservant les caves participantes des 3 communes. Un produit convivial permettant de profiter des dégustations sans se soucier de conduire.



Produit: week-end terroir

Le mois de septembre correspond au temps des vendanges et de la désalpe. Nous avons donc proposé un week-end terroir pour permettre à nos clients de profiter de 2 événements riches en tradition: Le temps du Cornalin à Flanthey et la Désalpe à Crans Montana. Le package inclut l'hébergement pour 2 nuits à un prix très attractif, une navette entre la station et Flanthey et des raclettes à la désalpe. Un merveilleux week-end terroir.

INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Contacts ventes avec tours opérateurs	Non disponible	210	255	332	30% 
Chiffre d'affaires centrale réservations (en CHF)	982 000	828 500	1 117 600	1 142 479	6% 
Nombre de réservations hôtellerie	1 575	1 432	1 924	2 129	11% 
Nombre de réservations parahôtellerie	80	41	61	62	1.6% 
Nombre de nuitées (gérées par le système de réservations)	9 414	6 620	8 490	8 455	-0.4% 
Nombre d'offres groupe séminaire teambuilding	45	42	74	107	45% 
Nombre de conversions offres réservations	17	19	23	31	35% 
Chiffre d'affaire groupes (en CHF)	212 000	200 000	227 000	393 188 ⁽¹⁾	73% 

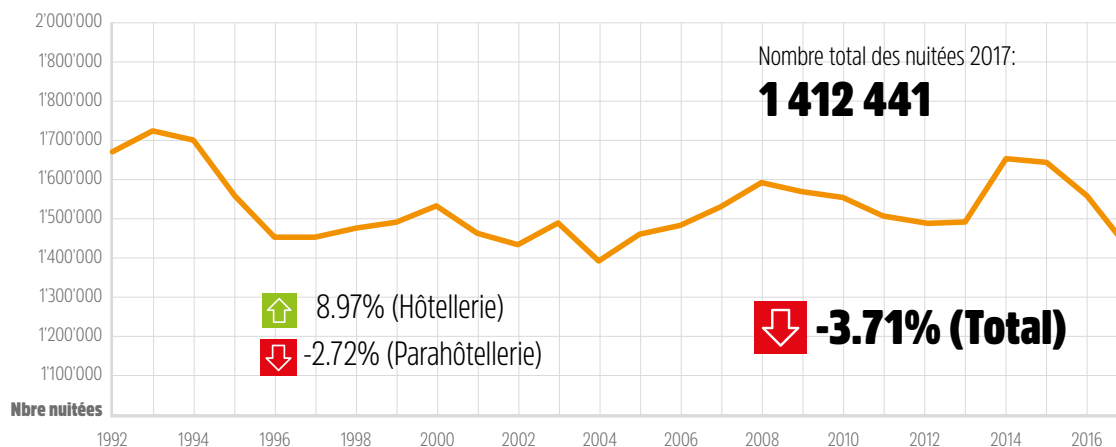
(1) N'inclus pas la Conférence de l'ONU sur Chypre



ÉVOLUTION DE LA DEMANDE

STATISTIQUES NUITÉES

Evolution des nuitées

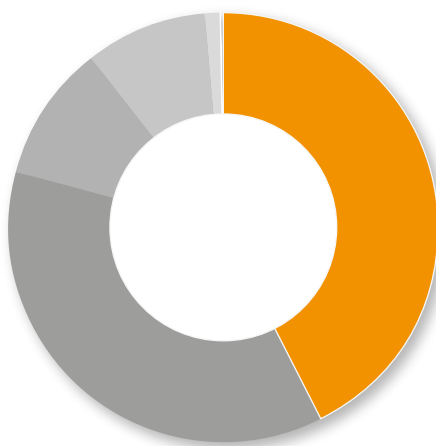


Répartition des nuitées par type d'hébergement

	2016	2017	Evolution	Répartition
Parahôtellerie (forfaits inclus)	952 706	926 801	-2,72%	65,62%
Hôtellerie (y compris maison d'hôtes)	215 959	235 341	+8,97%	16,66%
Ecoles Internationales	245 556	208 747	-14,99%	14,78%
Etablissements de cure ⁽¹⁾	3 319	1 811	-45,44%	0,13%
Groupes et cabanes	47 552	37 437	-21,27%	2,65%
Camping	1 746	2 304	+31,96%	0,16%
Total	1'466'838	1'412'441	-3,71%	100%

(1) Dès 2017, les nuitées des patients (non-payantes) ne sont plus prise en compte, seules les nuitées des visiteurs logeant dans l'enceinte des établissements sont comptabilisées.

Répartition des nuitées

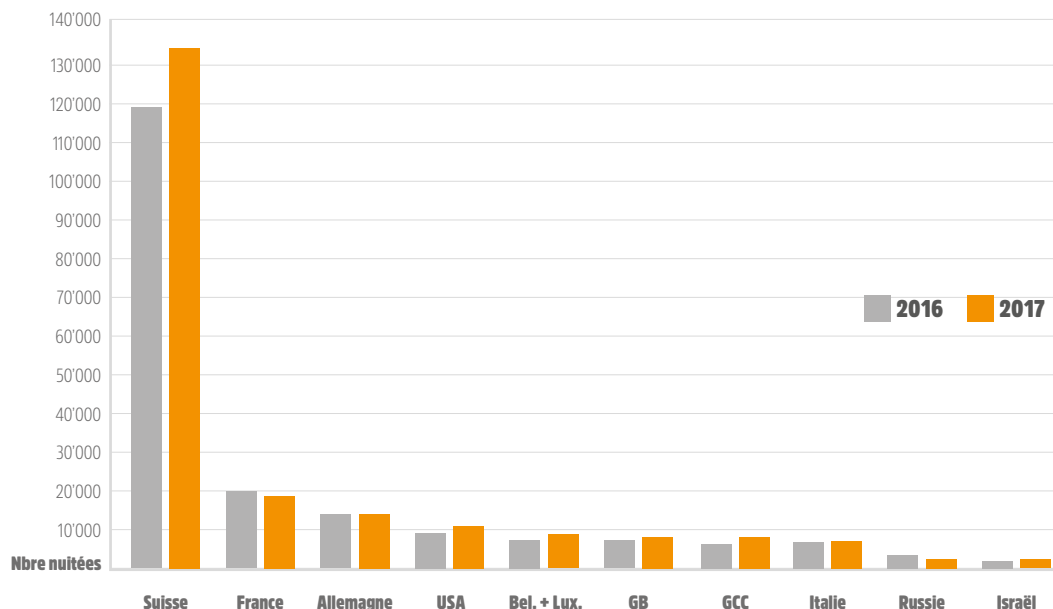


42%	Parahôtellerie	926 801	1,7%	Groupes et cabanes	37 437
36%	Forfaits	795 915	0,1%	Camping	2 304
10,7%	Hôtellerie (y.c. maison d'hôtes)	235 341	0,1%	Etablissement de cure	1 811
9,5%	Ecoles internationales	208 747			

STATISTIQUES PAR MARCHÉS

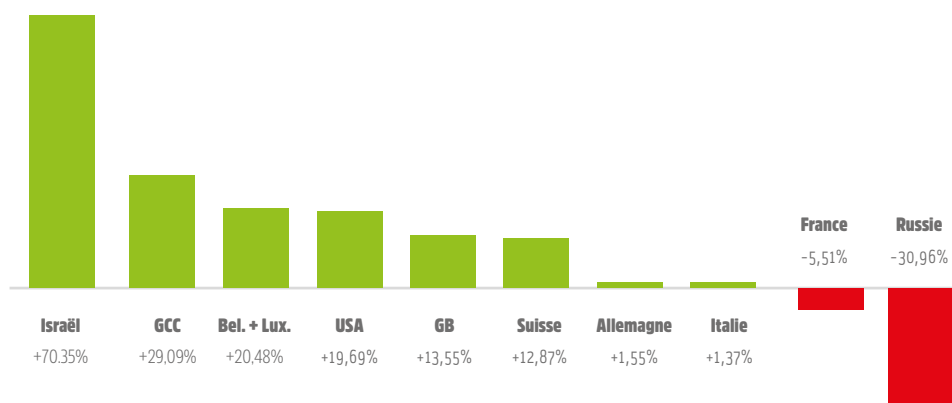
Hôtellerie | Récapitulation des nuitées (10 plus importants marchés= 91,4%)

(Y compris maison d'hôtes)



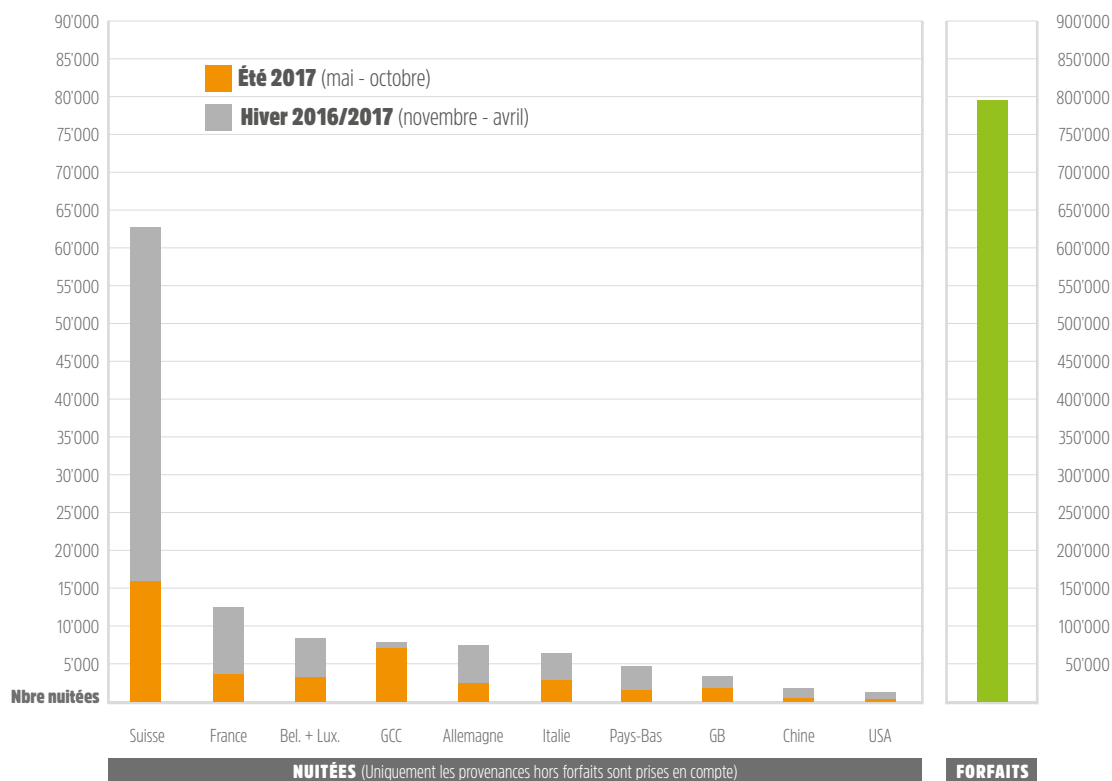
Hôtellerie | Variation des nuitées en % (comparaison 2016 > 2017)

(Y compris maison d'hôtes)

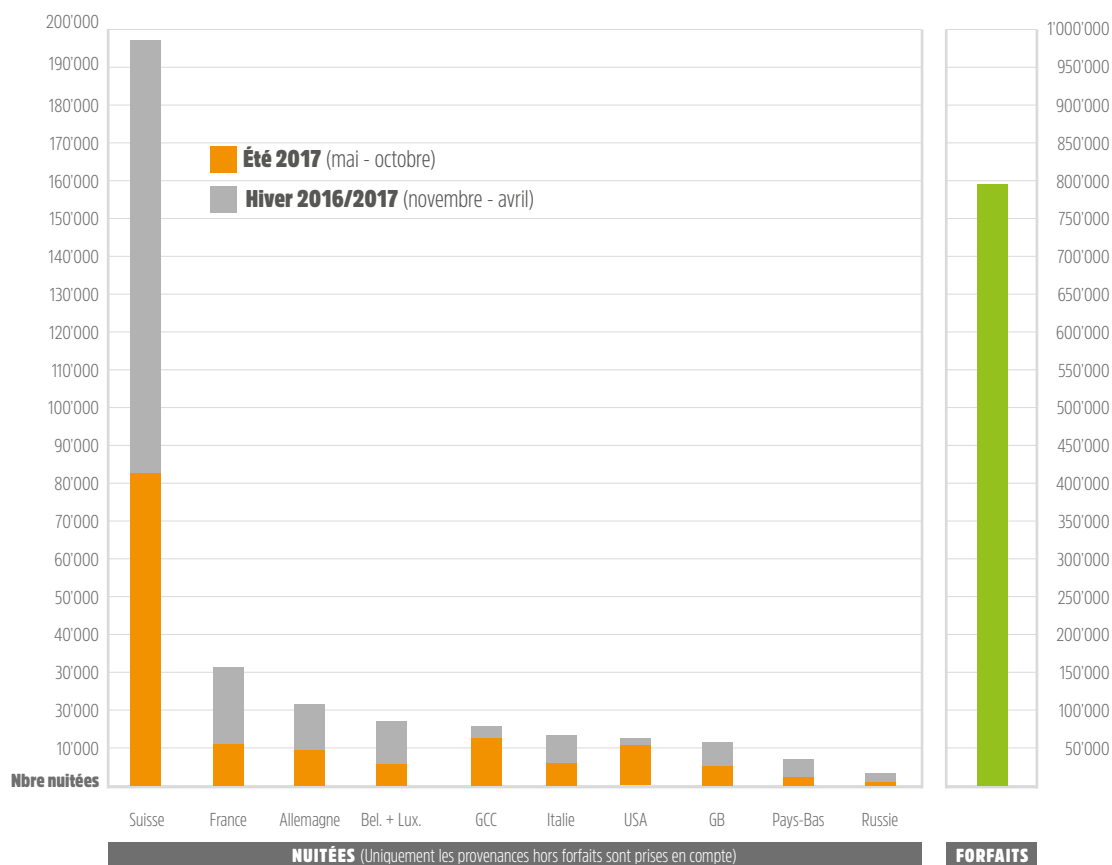


STATISTIQUES PAR MARCHÉS

Parahôtellerie | Récapitulation des nuitées (10 plus importants marchés = 88,9%)

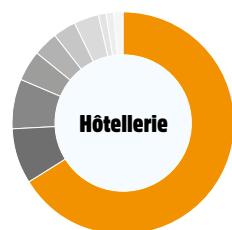


Hôtellerie + Parahôtellerie | Récapitulation des nuitées (10 plus importants marchés = 90,9%)

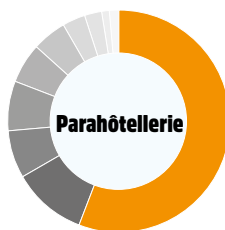


STATISTIQUES PAR MARCHÉS

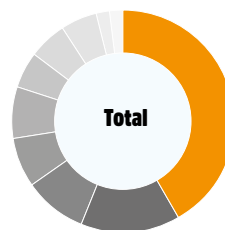
Origine géographique des 10 premiers marchés



Suisse	57,11%
France	7,99%
Allemagne	6,01%
Bel. + Lux.	4,68%
Italie	3,72%
GB	3,47%
Russie	3,46%
USA	2,98%
Israël	1,12%
GCC	1,01%



Suisse	47,97%
France	9,53%
Bel. + Lux.	6,36%
Italie	6,03%
Allemagne	5,68%
GCC	4,89%
Pays-Bas	3,61%
GB	2,55%
Chine	1,34%
Espagne	0,98%



Suisse	53,85%
France	8,54%
Allemagne	5,90%
Bel. + Lux.	4,66%
Italie	4,38%
GCC	3,66%
GB	3,36%
USA	3,14%
Pays-Bas	1,92%
Russie	0,86%

Uniquement les provenances hors forfaits sont prises en compte.

CAPACITÉ HOTELIÈRE (sans maison d'hôtes)

	2016	2017	Ecart	2016	2017	Ecart	2016	2017	Ecart
	Etablissements			Chambres			Lits		
Total Luxe	7	6	-1	271	252	-19	555	510	-45
Total First Class	5	5	0	213	215	+2	454	458	+4
Total Confort	16	15	-1	581	536	-45	1 125	1 076	-49
Total Economique	5	10	+5	58	186	+128	152	487	+335
Total	33	36	+3	1 123	1 189	+66	2 286	2 531	+245

Taux d'occupation lits en hôtellerie (36 objets)

	Hiver 15/16 Nov. - Avril	Hiver 16/17 Nov. - Avril	Ecart	Été 2016 Mai - Oct.	Été 2017 Mai - Oct.	Ecart	2015-2016 Nov. - Oct.	2016-2017 Nov. - Oct.	Ecart
Nombre de nuitées	114 696	117 555	2 859	95 661	117 019	21 358	210 357	234 575	24 217
Nombre de lits disponibles tenant compte des jours d'ouverture	2 015	2 129	114	1 938	2 105	167	1 976	2 117	141
Nombre de jours d'ouverture moyen par mois	24,38	25	0,62	24,6	23	-1,6	24,49	24	-0,49
Taux d'occupation sur l'ensemble des lits disponibles	38,92%	37,39%	-3,93%	33,45%	39,79%	18,95%	36,22%	38,55%	6,43%



CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT (CCLR)

MISSION

- Exploiter, valoriser et redynamiser le Centre de Congrès Le Régent en tant que lieu de rencontres, d'échanges, de découvertes, de culture et de travail pour les visiteurs et les résidents de Crans-Montana.
- Cette importante infrastructure doit amener une plus-value économique à la région.



OBJECTIFS

- Augmenter la notoriété du Centre de Congrès Le Régent au niveau local, régional et national.
- Renforcer le positionnement de Crans-Montana avec des congrès, forums et conférences sur l'innovation et les nouvelles technologies.
- Augmenter le taux d'occupation du Centre de Congrès en visant les PME du Valais et de toute la Suisse.
- Assurer un service total «clé en main» et de qualité pour soutenir les organisateurs sur l'ensemble de leur événement.



ACTIVITÉS CLÉS

Événements organisés par le CCLR

Afin de redynamiser le Centre de Congrès Le Régent, nous avons prospecté de nouveaux événements, promouvant le patrimoine valaisan afin d'élargir l'agenda culturel de Crans-Montana.

En 2017, nous avons repris la gestion de ChocAltitude en assurant la continuité, avec plus de 5'000 visiteurs et la présence d'une douzaine d'artisans chocolatier durant les deux jours de l'événement.



Événements en partenariat

CMTC s'est associé avec plusieurs partenaires stratégiques pour co-organiser des événements d'envergure à Crans-Montana. Parmi les plus importants figure le salon des vins & terroir, qui a réuni les producteurs de vins et des produits locaux du Haut-Plateau avec plus de 2'000 visiteurs, le 2^e World Virtual Reality Forum avec 2'000 visiteurs.



Soutien et support pour des organisateurs d'événements privés

Le CCLR propose à ses clients des prestations de services complètes répondant à leurs besoins. Nous les accompagnons tout le long de leur événement et de leur séjour, ce qui nous permet de faire la différence. En 2017, nous avons notamment pu accompagner les organisateurs de Quadrimed, l'Ecole des Roches, la conférence internationale de l'EPFL sur l'Artique, et en toute exclusivité les Nations Unies pendant les négociations sur la paix à Chypre.

Soutien et support des organisateurs d'événements publics

De nombreux événements sont organisés au Centre de Congrès Le Régent, attirant chaque année des milliers de participants, visiteurs et spectateurs. Nous avons eu le plaisir d'y accueillir les concerts des Crans Montana Classics, le Concert de Echo des Bois, la Nuit des Neiges, la Machine de Cirque entre autres.



INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Jours d'exploitation total	253	245	267	250	-6.37% 
Taux d'exploitation	69%	67%	73%	68%	-6.17% 
Taux d'occupation des salles	22.20%	19.80%	27.20%	31.03%	15% 
Nombre de visiteurs	21 400	23 242	51 340	30 826 ⁽¹⁾	-60% 
Nombre de manifestations total	Non disponible	378	434	498	15% 
Manifestations	83	55	77	125	62.33% 
Autres (Séances, danse, etc.)	Non disponible	323	357	373	4.48% 
CA Congrès (sans logements, garages, subventions)	431 489.55	458 220.64	569 853.56	743 638.81	30.49% 
CA global (sans subventions)	687 518.88	801 247.09	895 952.37	1 014 501.92	13.23% 
Nouveaux clients	Non disponible	8	12	18	150% 
Nouvelles manifestations	Non disponible	11	15	18	120% 

(1) En 2016 Funnyland a amené 21'600 visiteurs en l'espace de 3 semaines. Cet événement n'a pas eu lieu au CCLR en 2017, ce qui explique la différence de fréquentation entre 2016 et 2017.



ChocAltitude



FINANCES

MISSION

- > Gérer les finances, la trésorerie, la comptabilité, les salaires et l'administration de Crans-Montana Tourisme et Congrès dans le respect des bases légales, des règlements, procédures et politiques d'entreprise en vigueur.



OBJECTIFS

- > Elaboration du budget de CMTC et suivi continu des comptes.
- > Compte-rendu vis-à-vis de la commission des finances, du comité et de l'assemblée générale.
- > Rédiger et surveiller le mode opérationnel et veiller à son application et à son respect au sein de l'entreprise.
- > Mise à disposition des plus importants indicateurs de performance à l'aide d'un dashboard
- > Participation au groupe de travail «Economie et tourisme» pour le nouveau règlement de la taxe de séjour



ACTIVITÉS CLÉS

Assemblées Générales CMTC sur le budget et les comptes

Présentation des comptes à la commission des finances, au comité CMTC, aux auditeurs et aux membres pour acceptation.

Envoi aux communes pour acceptation, en conformité avec la loi sur le tourisme.

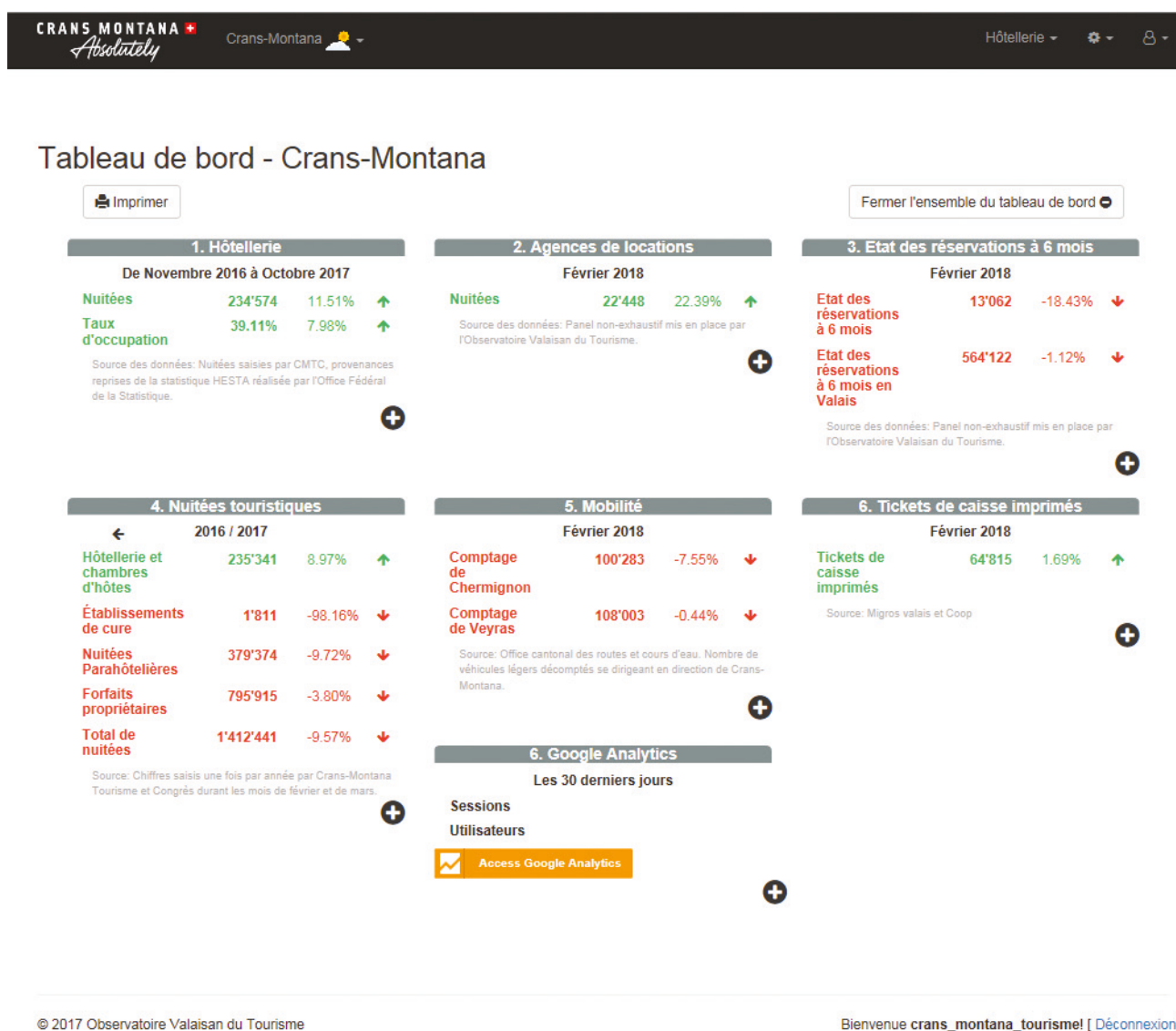


Développement d'un dashboard Crans-Montana avec l'OVT

Face à la concurrence internationale accrue, la compétitivité d'une destination touristique dépend de plus en plus fortement de décisions stratégiques dont les choix doivent s'appuyer sur des indicateurs fiables et actualisés en permanence. La mise en place d'un tableau de bord de destination permet d'avoir une vision globale et détaillée. Différents accès utilisateurs sont prévus pour une mise à disposition de ces informations.

Un travail important sur l'hôtellerie, les agences de location comprenant un état des réservations à 6 mois ainsi que l'ensemble des nuitées touristiques a été réalisé. CMTC monitore ainsi différentes variables tels que l'évolution des nuitées, le taux d'occupation des lits dans le temps et par établissement ou par catégorie d'hôtels, la provenance et part de marché de nos hôtes.

En 2017, de nouveaux indicateurs sont en cours de développement tels que journées skieurs, mobilité en véhicule privé et en transport public, tickets de caisse imprimés, google analytics etc.



Comment accéder au tableau de bord?
<https://crans-montana.tourob.ch/>

INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Factures générées concernant les taxes de séjour	Non disponible	Non disponible	9 057	8 590	-5.16% ↓
Rappels aux propriétaires de résidences secondaires n'ayant pas rendu le décompte des nuitées	Non disponible	1 240	1 200	1 285	7.08% ↑
Contrôles d'occupation des chalets et appartements	Non disponible	Non disponible	2 980	1 388 ⁽¹⁾	-
Factures reçues de créanciers	2 142	2 023	2 396	2 533	5.72% ↑
Factures générées (hors taxes de séjour)	2 365	2 053	2 330	2 418	3.78% ↑

(1) uniquement été 2017

Comment le budget de CMTC est investi?

MARKETING ET COMMUNICATION | CHF 18,84

CENTRE DE CONGRÈS | CHF 17,60

ÉVÉNEMENTS | CHF 16,75

ADMINISTRATION | CHF 14,58

VENTES | CHF 14,29

ACCUEIL ET INFORMATION | CHF 8,66

OFFRE TOURISTIQUE | CHF 6,10

INFORMATIQUE | CHF 3,18





RESSOURCES HUMAINES ET QUALITÉ

MISSION

- > Mettre en place un environnement de travail sain, productif et de qualité permettant à chaque membre du team un développement individuel en fonction de ses compétences, des défis et des exigences du poste.
- > Tout mettre en œuvre pour favoriser l'efficacité et le dynamisme du travail d'équipe.

OBJECTIFS

- > Recrutement par rapport aux exigences des différents postes.
- > Accompagnement, fidélisation et développement individuel. Mise en valeur des compétences.
- > Assurer les connaissances et compétences nécessaires afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise.
- > Développement continu d'une culture d'entreprise.

ACTIVITÉS CLÉS

Recrutement

Recrutement basé sur une définition précise du poste afin de regrouper toutes les compétences nécessaires pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

Identifier les candidats qui partagent les valeurs de l'entreprise pour mener à bien notre mission.

Accompagnement & Engagement

Organisation de différentes sorties afin de développer l'esprit d'équipe et fidéliser les collaborateurs au sein de CMTC.

Création d'une équipe CMTC qui s'est engagée pour la bonne cause en participant à Cycling for Children et la Badagia.

Formation

Formation continue du personnel sur la région de Crans-Montana et sur les outils de travail tels qu'Adobe Premiere Pro pour la création de vidéo, le système de relations avec les clients eCRM, et le système de réservation Tomas.

Charte CMTC

Développement de la charte CMTC avec la définition de la vision «Moments d'absolu au sommet».

La mission de la charte «Contribuer à l'expérience client, guider et inspirer les acteurs vers un développement touristique durable» se base sur les valeurs de l'Engagement, de la Convivialité, de l'Innovation et de l'Excellence.

Notre vision Moments d'absolu au sommet

Notre mission Contribuer à l'expérience client, guider et inspirer les acteurs vers un développement touristique durable

Nos valeurs

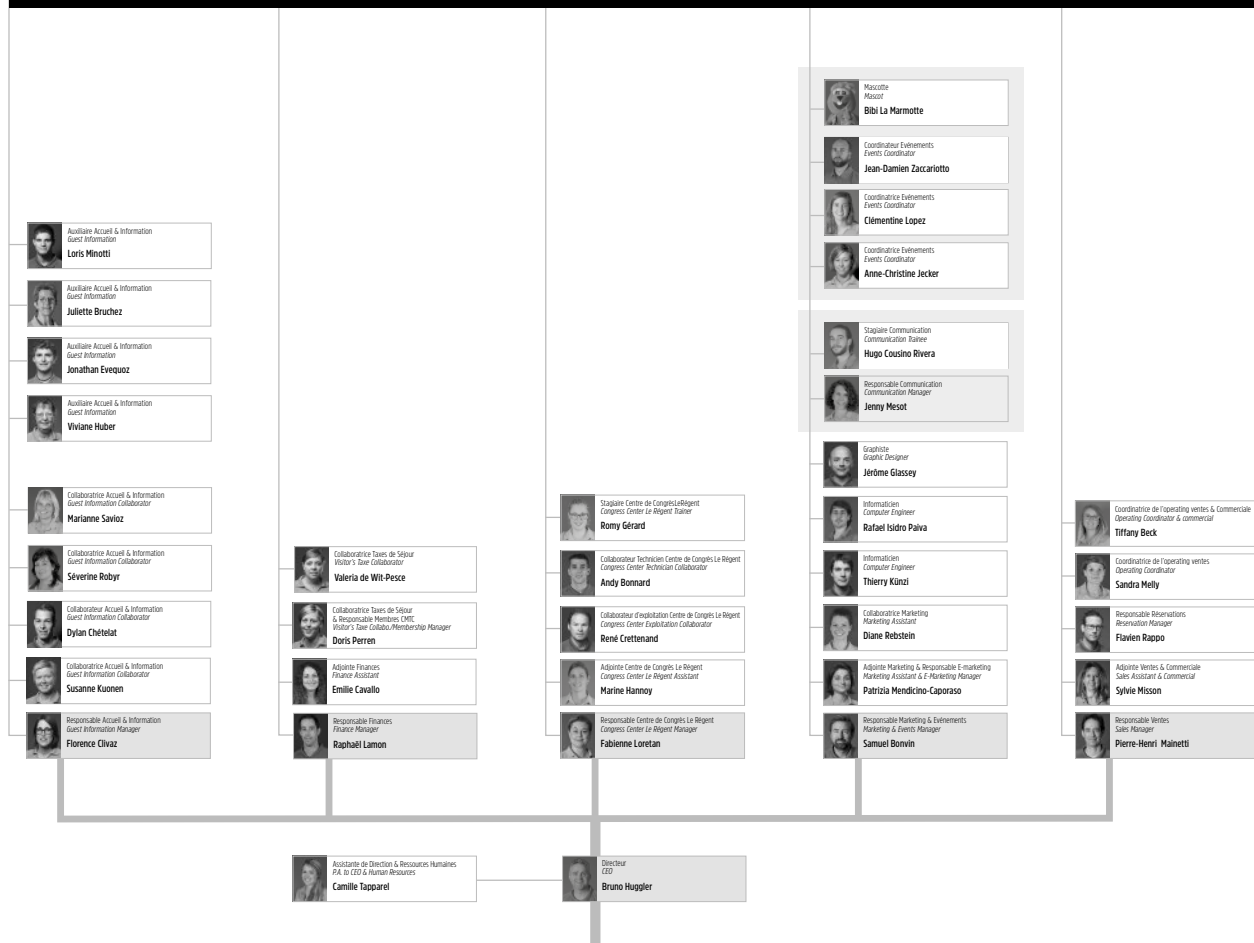
Engagement		Innovation	
Dynamisme	Aptitude à être force de proposition Volonté d'animer avec énergie et motivation	Esprit d'entreprise	Capacité à transformer une idée en un succès Aptitude à s'investir dans des réalisations efficaces
Solution	Capacité à transformer un problème en opportunité Faculté à construire les possibles	Anticipation	Volonté d'aller au-devant des nouvelles tendances Faculté de se projeter pour agir au présent
Authenticité	Capacité à revendiquer son code ADN Volonté d'ancrer ses actions à partir de ses racines	Créativité	Aptitude à penser « out of the box » Faculté à recourir à son intuition et ses visions
Convivialité		Excellence	
Esprit d'équipe	Volonté de considérer l'intérêt collectif prioritairement Aptitude à la solidarité, à la réciprocité et à l'échange	Fiabilité	Faculté à démontrer crédibilité et légitimité Aptitude à être précis et juste en tout
Plaisir	Capacité à exprimer bonne humeur et gaieté Faculté à fêter et célébrer les succès de l'équipe	Reconnaissance	Faculté à solliciter les potentiels utiles à la durabilité Volonté de rétroagir à des fins d'amélioration continue
Respiration	Aptitude à accueillir des espaces de ressourcement Volonté d'être présent à soi et aux autres	Responsabilité	Capacité à répondre avec professionnalisme et constance Aptitude à piloter les risques et à assumer ses décisions

INDICATEURS DE PERFORMANCE

	2014	2015	2016	2017	Écart 2016 2017
Taux de rotation des employés	31%	27%	12%	23%	↑
Durée moyenne chez CMTC	6 ans	5 ans	5 ans	3,4 ans	↓
Moyenne d'âge	33 ans	34 ans	36 ans	36 ans	-
Répartition Femme	58%	65%	62%	61%	-1%
Répartition Homme	42%	35%	38%	39%	1%
Heures de formation	270 heures	260 heures	380 heures	322 heures	↓

Organigramme de Crans-Montana Tourisme & Congrès (état au 31.10.2017)
Crans-Montana Tourism & Congress Organization Chart

VISITEURS - HÔTES - PARTENAIRES | VISITORS - GUESTS - PARTNERS



COMITÉ CRANS-MONTANA TOURISME & CONGRÈS | CRANS-MONTANA TOURISM & CONGRESS BOARD OF DIRECTORS



COMPTES 2016-2017

BILAN

	Bilan au 31.10.2016		Bilan au 31.10.2017		Écarts
ACTIF	CHF	%	CHF	%	CHF
CIRCULANTS	2 163 878.87	98.89%	1 967 768.58	92.72%	-196 110.29
LIQUIDITÉS	537 605.08	24.84%	327 757.17	16.66%	-209 847.91
Caisses	22 891.40	4.26%	17 553.45	5.36%	-5 337.95
Banque	507 520.41	94.40%	307 192.38	93.73%	-200 328.03
Poste	7 193.27	1.34%	3 011.34	0.92%	-4 181.93
CRÉANCES	1 626 273.79	75.16%	1 640 011.41	83.34%	13 737.62
Débiteurs taxes de séjour	292 230.65	17.97%	260 654.90	15.89%	-31 575.75
Débiteurs taxes de promotion touristique	1 138 063.43	69.98%	1 135 318.36	69.23%	-2 745.07
Débiteurs centrale de réservation	52 707.85	3.24%	9 314.30	0.57%	-43 393.55
Débiteurs divers	108 971.91	6.70%	183 006.15	11.16%	74 034.24
./. Du croire	-21 599.42	-1.33%	-22 149.26	-1.35%	-549.84
Actifs transitoires	55 899.37	3.44%	73 866.96	4.50%	17 967.59
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES	1 000.00	0.05%	1 000.00	0.05%	0.00
Participations diverses	1 000.00	100.00%	1 000.00	100.00%	0.00
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	23 318.06	1.07%	153 588.37	7.24%	130 270.31
Véhicules de service	1 319.06	5.66%	0.00	0.00%	-1 319.06
Agencement de bureau	18 751.00	80.41%	1.00	0.00%	-18 750.00
Matériel d'exposition	3 241.00	13.90%	1 945.00	1.27%	-1 296.00
Terrain et autres soldes pour mémoire	7.00	0.03%	7.00	0.00%	0.00
Maison du Tourisme	0.00	0.00%	151 635.37	98.73%	151 635.37
TOTAL DE L'ACTIF	2 188 196.93	100.00%	2 122 356.95	100.00%	-65 839.98

	Bilan au 31.10.2016		Bilan au 31.10.2017		Écarts
PASSIF	CHF	%	CHF	%	CHF
FONDS ÉTRANGERS À COURT ET MOYEN TERME	1 937 352.39	88.54%	1 581 493.32	74.52%	-355 859.07
Créancier Association des communes de Crans-Montana (ACCM)	57 949.75	2.99%	100 541.68	6.36%	42 591.93
Créanciers divers	606 286.24	31.29%	472 510.37	29.88%	-133 775.87
Passifs transitoires	1 273 116.40	65.71%	1 008 441.27	63.77%	-264 675.13
FONDS ÉTRANGERS À LONG TERMES	0.00	0.00%	250 000.00	11.78%	250 000.00
Dette bancaire pour Maison du Tourisme	0.00	0.00%	250 000.00	100.00%	250 000.00
PROVISIONS	80 000.00	3.66%	105 000.00	4.95%	25 000.00
Provisions migrations serveur et licences	50 000.00	62.50%	75 000.00	71.43%	25 000.00
Provisions TVA	10 000.00	12.50%	10 000.00	9.52%	0.00
Provisions s/assurance annulation centrale réservation directe	20 000.00	25.00%	20 000.00	19.05%	0.00
FONDS PROPRES / DÉCOUVERT	170 844.54	7.81%	185 863.63	8.76%	15 019.09
Bénéfices reportés	170 045.45	99.53%	170 844.54	91.92%	799.09
Résultat de l'exercice au 31.10.2016 / au 31.10.2017	799.09	0.47%	15 019.09	8.08%	14 220.00
TOTAL DU PASSIF	2 188 196.93	100.00%	2 122 356.95	100.00%	-65 839.98

COMPTES D'EXPLOITATION

	Comptes 2015/2016		Budget 2016/2017		Comptes 2016/2017		Écarts 2016/2017
PRODUITS	CHF	%	CHF	%	CHF	%	s/budget CHF
CRANS-MONTANA TOURISME							
Produit brut taxes de séjour	3 263 558.56	49.8%	3 242 500.00	53.7%	3 101 653.43	47.1%	-140 846.57
Produit net taxes de promotion touristique	1 340 211.41	20.5%	1 270 000.00	21.1%	1 327 254.93	20.1%	57 254.93
Ventes d'articles	42 750.86	0.7%	49 000.00	0.8%	58 106.21	0.9%	9 106.21
Ventes centrale de réservation	272 805.24	4.2%	125 000.00	2.1%	137 711.39	2.1%	12 711.39
Recettes diverses ventes	194 741.71	3.0%	55 000.00	0.9%	256 372.98	3.9%	201 372.98
Cotisations de membres	120 234.24	1.8%	122 300.00	2.0%	113 867.00	1.7%	-8 433.00
Contributions ACCM au marketing et ventes	500 000.00	7.6%	660 000.00	10.9%	729 022.85	11.1%	69 022.85
Contributions ACCM aux events	362 000.00	5.5%	470 000.00	7.8%	590 000.00	9.0%	120 000.00
Subventions cantonales	238 000.00	3.6%	0.00	0.0%	19 000.00	0.3%	19 000.00
Recettes administration (APG, maternité, ind. jour, chômage, accident)	24 929.95	0.4%	0.00	0.0%	9 180.25	0.1%	9 180.25
Autres recettes	192 032.30	2.9%	39 000.00	0.6%	249 757.79	3.8%	210 757.79
TOTAL DES PRODUITS CRANS-MONTANA TOURISME	6 551 264.27	100.0%	6 032 800.00	100.0%	6 591 926.83	100.00%	559 126.83
CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT (CCLR)							
Recettes administration	106 503.50	11.0%	80 000.00	10.0%	86 791.42	7.4%	6 791.42
Contribution ACCM WVRP	70 000.00	7.2%	0.00	0.0%	155 000.00	13.3%	155 000.00
Location salles et loyers	525 476.81	54.4%	473 000.00	59.2%	607 792.10	52.0%	134 792.10
Location matériel et divers	263 972.06	27.3%	246 600.00	30.8%	319 918.40	27.4%	73 318.406
TOTAL DES PRODUITS CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT	965 952.37	100.0%	799 600.00	100.0%	1 169 501.92	100.00%	369 901.92
TOTAL DES PRODUITS CONSOLIDÉS	7 517 216.64		6 832 400.00		7 761 428.75		929 028.75

COMPTES D'EXPLOITATION

	Comptes 2015/2016		Budget 2016/2017		Comptes 2016/2017		Écarts 2016/2017
CHARGES	CHF	%	CHF	%	CHF	%	s/budget CHF
CRANS-MONTANA TOURISME							
Administration générale	1 067 571.86	16.6%	1 051 450.00	17.7%	963 292.38	14.8%	-88 157.62
Charges de personnel	599 088.25	56.1%	583 450.00	55.5%	570 767.73	59.3%	-12 682.27
Frais divers de personnel	56 800.46	5.3%	78 500.00	7.5%	50 400.43	5.2%	-28 099.57
Matériel et frais de bureau	84 366.26	7.9%	98 000.00	9.3%	84 069.55	8.7%	-13 930.45
Leasing, maintenance et coût copies copieurs	15 862.69	1.5%	20 000.00	1.9%	18 224.11	1.9%	-1 775.89
Loyers et charges	127 425.75	11.9%	130 000.00	12.4%	137 374.41	14.3%	7 374.41
Assurances	21 327.25	2.0%	20 500.00	1.9%	18 132.40	1.9%	-2 367.60
Frais de véhicule de service	15 472.07	1.4%	15 000.00	1.4%	13 381.94	1.4%	-1 618.06
Organe de révision et AG	17 805.82	1.7%	22 000.00	2.1%	15 484.91	1.6%	-6 515.09
Frais financiers	4 476.85	0.4%	27 000.00	2.6%	14 547.86	1.5%	-12 452.14
Pertes sur débiteurs	15 292.13	1.4%	0.00	0.0%	7 671.79	0.8%	7 671.79
Transformation espace d'accueil, Agencement MDT et autres frais	109 654.33	10.3%	57 000.00	5.4%	33 237.25	3.5%	-23 762.75
Technologie de l'information (IT)	270 857.06	4.2%	229 600.00	3.9%	171 340.89	2.6%	-58 259.11
Matériel, entretien et support parc informatique	77 897.18	28.8%	64 000.00	27.9%	55 338.15	32.3%	-8 661.85
Fibres optiques et connexion internet	35 376.00	13.1%	30 000.00	13.1%	9 307.63	5.4%	-20 692.37
Site internet, hébergement, cartographie et acquisition média digitaux, CRM, Canal TV	132 583.88	48.9%	110 600.00	48.2%	92 528.68	54.0%	-18 071.32
Migration serveur	25 000.00	9.2%	25 000.00	10.9%	14 166.43	8.3%	-10 833.57
Accueil & information	539 741.61	8.4%	624 500.00	10.5%	581 760.51	8.9%	-42 739.49
Charges de personnel	487 445.80	90.3%	524 500.00	84.0%	520 721.35	89.5%	-3 778.65
Imprimés, matériel d'information et lancement saison	27 492.91	5.1%	33 500.00	5.4%	23 460.98	4.0%	-10 039.02
Achat d'articles destinés à la revente	21 766.58	4.0%	61 500.00	9.8%	37 386.12	6.4%	-24 113.88
Centrale téléphonique de station	3 036.32	0.6%	5 000.00	0.8%	192.06	0.0%	-4 807.94
Ventes et centrale de réservation	1 674 610.47	26.0%	1 030 650.00	17.3%	1 359 232.33	20.8%	328 582.33
Charges de personnel	409 847.90	24.5%	494 150.00	47.9%	455 291.78	33.5%	-38 858.22
Activités marchés	995 608.57	59.5%	485 000.00	47.1%	805 765.66	59.3%	320 765.66
Centrale de réservation	269 154.00	16.1%	51 500.00	5.0%	98 174.89	7.2%	46 674.89

COMPTES D'EXPLOITATION

	Comptes 2015/2016		Budget 2016/2017		Comptes 2016/2017		Écarts 2016/2017
CHARGES	CHF	%	CHF	%	CHF	%	s/budget CHF
CRANS-MONTANA TOURISME							
Événements	1 123 820.63	17.4%	1 208 000.00	20.3%	1 518 821.90	23.3%	310 821.90
Charges de personnel	240 374.70	21.4%	263 000.00	21.8%	281 497.40	18.5%	18 497.40
Frais généraux	4 439.59	0.4%	5 000.00	0.4%	4 226.89	0.3%	-773.11
Contribution aux événements (ACCM)	302 608.28	26.9%	300 000.00	24.8%	293 821.63	19.3%	-6 178.37
Animations et événements Été/Hiver (enveloppe ACCM+ budget propre CMTC)	576 398.06	51.3%	640 000.00	53.0%	939 275.98	61.8%	299 275.98
Marketing et communication	1 312 168.09	20.4%	1 358 500.00	22.9%	1 498 722.75	23.0%	140 222.75
Charges de personnel	575 434.90	43.9%	610 000.00	44.9%	581 063.49	38.8%	-28 936.51
Divers et imprévus	21 683.76	1.7%	38 000.00	2.8%	59 089.75	3.9%	21 089.75
Frais généraux	19 726.23	1.5%	18 000.00	1.3%	16 409.13	1.1%	-1 590.87
Supports et marque	203 108.88	15.5%	191 000.00	14.1%	191 772.77	12.8%	772.77
Veilles médiatiques	19 595.11	1.5%	23 000.00	1.7%	22 582.05	1.5%	-417.95
Expériences- Produits (film interactif) et transports publics	167 361.45	12.8%	203 000.00	14.9%	226 796.83	15.1%	23 796.83
Communications	305 257.76	23.3%	275 500.00	20.3%	401 008.73	26.8%	125 508.73

COMPTES D'EXPLOITATION

	Comptes 2015/2016		Budget 2016/2017		Comptes 2016/2017		Écarts 2016/2017
CHARGES	CHF	%	CHF	%	CHF	%	s/budget CHF
CRANS-MONTANA TOURISME							
Association des Communes de Crans-Montana (ACCM)	452 173.35	7.0%	440 000.00	7.4%	433 032.45	6.6%	-6 967.55
Participation forfaitaire aux infrastructures	452 173.35	100.0%	440 000.00	100.0%	433 032.45	100.0%	-6 967.55
TOTAL DES CHARGES CRANS-MONTANA TOURISME	6 440 943.07	100.0%	5 942 700.00	100.0%	6 526 203.21	100.0%	583 503.21
CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT (CCLR)							
Charges du personnel	477 091.90	32.0%	457 300.00	36.0%	484 223.45	29.9%	26 923.45
Frais divers de personnel	12 639.30	0.8%	14 000.00	1.1%	9 509.08	0.6%	-4 490.92
Frais généraux	147 823.92	9.9%	119 900.00	9.4%	190 169.59	11.7%	70 269.59
Frais financiers	81 688.08	5.5%	70 500.00	5.6%	66 302.00	4.1%	-4 198.00
Entretien équipements, machines et véhicules	69 409.67	4.7%	70 000.00	5.5%	90 748.80	5.6%	20 748.80
Entretien bâtiment et extérieur	368 744.21	24.7%	339 000.00	26.7%	352 559.63	21.8%	13 559.63
Marketing et promotion	34 509.49	2.3%	40 000.00	3.2%	37 546.53	2.3%	-2 453.47
Charges commerciales	289 062.11	19.4%	159 000.00	12.5%	388 089.26	23.9%	229 089.26
Pertes sur débiteurs	11 209.74	0.8%	0.00	0.0%	1 650.00	0.1%	1 650.00
TOTAL DES CHARGES DU CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT	1 492 178.42	100.0%	1 269 700.00	100.0%	1 620 798.34	100.0%	351 098.34
TOTAL DES CHARGES CONSOLIDÉES	7 933 121.49		7 212 400.00		8 147 001.55		934 601.55

COMPTES D'EXPLOITATION

	Comptes 2015/2016	Budget 2016/2017	Comptes 2016/2017	Écarts 2016/2017
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	CHF	CHF	CHF	s/budget CHF
CRANS-MONTANA TOURISME				
Total des produits	6 551 264.27	6 032 800.00	6 591 926.83	559 126.83
Total des charges	6 440 943.07	5 942 700.00	6 526 203.21	583 503.21
RÉSULTAT AVANT AMORTISSEMENTS	110 321.20	90 100.00	65 723.62	-24 376.38
AMORTISSEMENTS IMMOBILISATIONS ET EXTRAORDINAIRES	33 296.06	68 000.00	49 408.11	-18 591.89
BÉNÉFICES CRANS-MONTANA TOURISME	77 025.14	22 100.00	16 315.51	-5 784.49
CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT (CCLR)				
Total des produits	965 952.37	799 600.00	1 169 501.92	369 901.92
Total des charges	1 492 178.42	1 269 700.00	1 620 798.34	351 098.34
RÉSULTAT AVANT RECETTES EXTRAORDINAIRES ET COUVERTURE DE DÉFICIT	-526 226.05	-470 100.00	-451 296.42	18 803.58
Couverture de déficit (ACCM)	450 000.00	450 000.00	450 000.00	0.00
Recettes extraordinaires	0.00	0.00	0.00	0.00
PERTES CENTRE DE CONGRÈS LE RÉGENT	-76 226.05	-20 100.00	-1 296.42	18 803.58
RÉSULTATS D'EXERCICE CONSOLIDÉS	799.09	2 000.00	15 019.09	13 019.09

RAPPORT DE L'ORGANE DE RÉVISION

Fiduciaire Fidag SA
3963 Crans-Montana

Fiduciaire Gaston Clivaz SA
3963 Crans-Montana

Fiduciaire de Crans-Montana SA
3963 Crans-Montana

RAPPORT DE CONTROLE AU COMITE (ART. 14 DES STATUTS) ET A L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE DE CRANS-MONTANA TOURISME & CONGRES

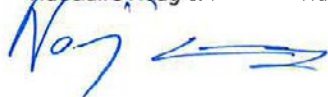
En notre qualité d'organe de révision, nous avons contrôlé les comptes annuels (bilan et comptes de résultat) de votre association pour l'exercice arrêté au 31 octobre 2017.

La responsabilité de l'établissement des comptes annuels incombe à la direction alors que notre mission consiste à contrôler ces comptes. Nous attestons que nous remplissons les exigences légales d'agrément et d'indépendance.

Notre contrôle a été effectué selon la Norme suisse relative au contrôle restreint. Cette norme requiert de planifier et de réaliser le contrôle de manière telle que des anomalies significatives dans les comptes annuels puissent être constatées. Un contrôle restreint englobe principalement des auditions, des opérations de contrôle analytiques ainsi que des vérifications détaillées appropriées des documents disponibles dans l'entreprise contrôlée. En revanche, des vérifications des flux d'exploitation et du système de contrôle interne ainsi que des auditions et d'autres opérations de contrôle destinées à détecter des fraudes ou d'autres violations de la loi ne font pas partie de ce contrôle.

Lors de notre contrôle, nous n'avons pas rencontré d'élément nous permettant de conclure que les comptes annuels ne sont pas conformes à la loi et aux statuts.

Fiduciaire Fidag SA



Fiduciaire Gaston Clivaz SA



Fiduciaire de Crans-Montana SA



Crans-Montana, le 9 mars 2018
5 ex.

COMITÉ ET COMMISSIONS 2014-2018 (ÉTAT AU 31.10.2017)

Comité de CMTC

Président	Clivaz Jean-Daniel	Commerçant, professions libérales
Vice-président	Bonvin Joseph	Commune de Crans-Montana
Membres	Schornoz Sébastien	Commune d'Icogne
	Emery Marilyne	Commune de Lens
	Boson Frédéric	Remontées mécaniques, transports
	Masserey Nicolas	Ecoles de ski
	Nicolle Philippe	Cafetiers-restaurateurs
	Tschopp Bettina	Agences Immobilières, parahôtellerie
	Zanoni Pierre-Antoine	Confrérie du Bâtiment
	Reynaud Franck	Hôtellerie

Commissions

FINANCES	Président	Bonvin Joseph	Commune de Crans-Montana
	Membres	Clivaz Jean-Daniel	Commerçant, professions libérales
		Huggler Bruno	Directeur CMTC
		Lamon Raphaël	Responsable Finances de CMTC
		Maehli Olivier	Membre CMTC
		Rochat Yves	Parahôtellerie
		Zanoni Pierre-Antoine	Confrérie du Bâtiment
		Boson Frédéric	Remontée mécaniques, transport

MEMBRES CMTC

CMTC tient à remercier chaleureusement ses membres pour leur soutien renouvelé

Ab-Livrex Othemmin-Girard Stéphane, Abc-Dem Sàrl Emery Mayor Danielle, Académie de Français Grans-Montana Sàrl Hay Neva, Adler Philippe, Adrenatur Sports Aventure Jacobs Olivier, Aeschlimann Rose-Marie, Agence AAI Angela Immobilier S.A. Turnbull Angela, Agence Agival Crettol David, Agence Centrale Sasvari-Wuest Irène, Agence de Sécurité et Protection SA Discours Patrick, Agence du Golf /Tout Le Monde En Parle SA Espinasse Patrick, Agence Immobilière Barras Barras Gaston, Agence Immobilière Moderne (Aim) S.A. Lapaire Françoise, Agence Jean-Paul Rey, Agence l'Exclusif de l'Immobilier Miraoui el Mostafa, Agence le Cristal SA, Agence Les Grillons Cordonier Gustave, Agence Mickaël Hofmann Immobilier Sàrl Hofmann Mickaël, Agence VIP Immobilier & Fiduciaire Sàrl Colaglia Enzo, Agrol Sierre Favre Gaby, Aloutz David, Air-Glaciers S.A. Bagnoud Bruno, Alain Duc Paysagiste S.A. Duc Alain, Albert Peinture Sàrl Albayrak Albert, Albrecht Chantal, Alex Sports Les Boutiques S.A. Barras Alex, Alexandre Lagger Sàrl Lagger Alexandre, Alhia Services Sàrl Bottinelli Sébastien, Allianz Suisse Maillard Anselme, Alpage de Mondralèche Mudry Charles-André, Alpes Immobilier S. a R.L. Déleze Pierre, Alpes Voluptas Sàrl Barras Sarah, Alpes Voluptas Sàrl Barras Sarah, Alpro Swiss Sàrl Espejo Manuel, Altitude Immobilier S.a.r.l. Tili Ferenc, Amadeus Distributions Sàrl Clivaz Jean-Daniel, Ambassadors of Music Bonvin Joseph, Ameublements Melly André, Ancay Daniel Menuiserie S.A. RI Ancay Daniel, Angelo & Fils Peinture-Gyrosérie S.A., Anna@l'Essentiel Ekmark Anna, Antinori Ilaria, Antoine & Christophe Betrisey Betrisey Christophe, Antoine Barras Electricité & Fils S. à R.L., APACH Berger Cédric, Aquamust SA Georges Philippe, Archimonie & Immobilier Sàrl Béra Cynthia & Nicolas, Architecte Pillet Normand, Architecture & Conseils S. a R.L. Salamin Laurence, Argoal Consulting Doebelin Jean-Jacques, Argl Susy, Ariane Immobilier & Voyages Cordonier Ariane, Art Grans-Montana Ciamparini Fabienne, Art Collections De Watteville Bernard, Art-Ethnovoyages.com Doriot Galarfo Sylvie, Art'Style Coiffure Gayoso Kety, Artisanat - Boutique Cadeaux-Déco Gletting Yvonne et Johnny, Arys-Nacar S. a R.L., «Association «Château de Vaas» Nanchen Dobra», Association Capinera Barberis Sara, Association Les Offs de Crans-Montana Passerini Christophe, Association Trail des Patrouilleurs Beytrison Anouck, Atelier 3d Architecture s a RI Rey Raphaël, Atelier d'architecture Danelutti Danelutti Fabrice, Atelier d'Architecture Graphos S. a R.L. Michellod & Naoux C., Atelier d'Architecture S.A. Barras R.+ C., Athina Int'l Sàrl Moschovis Geraldine, au Bonheur des Dames S. a R.L. Bramaz Michèle, au Petit Poucet Emery Danielle, Au Saxo Tea Room Sournia & Fernandes Correia de Castro, Auberge de la Diligence Lamaa Sami, Auberge Petit Paradis Rossier Nicolas, Aux Arts Ménagers et La Boutique - Maillard SA Maillard Mi, Avalanche Pro Shop Albrecht David, Avocat et Notaire Bagnoud Charles-André, Avocat-Conseil Praplan Guy, Avocat-Notaire Wuest Robert, Avocate-Notaire Duc-Sandmeier Jacqueline, AXA Winterthur Pinsello Pierre-Philippe, Axis S.A. Lamon et Masserey, Aymon Patrick, B&B Chez Bonne Mine Evard Christine, Babayaga Sàrl Crespi Pierluca, Bachmann Impression Groupe SA Bachmann Harris, Bagnoud Anne-Marie, Bagnoud Martin S.A., Bagnoud Optique Bagnoud & Lagneaux, Bagnoud Pierre-Olivier, Bagnoud Vins Bagnoud Nicolas, Baloise Assurances Cefaz Sébastien, Banque BSI SA Schoepf & Rion Alain & Yvan, Banque Cantonale du Valais Emery Christian, Banque Julius Baer & Cie SA Borgeat Alexandre, Banque Raiffeisen des Communes du H.-P. Robyr Claude, Baraka Idées Stefanazzi Carmen, Barnes Suisse Geroformance-Dunand Courtage SA, Barras Christian, Barras Enseignes Barras Ralph, Barras Francis, Barras Joel S.A. Barras Joel, Barras Joseph-Louis & Fils S.A., Beau-Site SA - Art de Vivre Bonvin Joseph, Beau-Site SA - Art de Vivre Borgeat Dejean Elisabeth, Bel-Air Fine Art Chabanian François, Berclaz & Romaillet SA, Berclaz Gilbert, Berclaz Montana S.A., Best West Dubuis Eric, Bestenheider Thierry, Beytrison Francine, Bijouterie-Horlogerie Langlet Thierry Langlet, BISA - Bureau d'Ingénieurs SA, BISA Tourisme SA Robyr Jérémie, Bitterli Monika and Markus, BL-Bois Sàrl Beney Lionel, Bloch Paule, Bleu Français SA Emery Daniel, Boggi Switzerland SA Carini Tiziano, Bonvin Bruno, Bonvin Claude & Fils S.A. Bonvin Venance, Bonvin Gérard, Bonvin Hubert, Bonvin Marcel & Fils S.A. Bonvin Marcel, Bonvin Michel, Bonvin Philippe, Bonvin Yannick Camion-Grue SA Bonvin Yannick, Boucherie du Grand-Place Cyril Bagnoud, Boucherie du Rawyl S.A. Mudry Oscar, Boucherie la Liemme Crettz Serge, Bourgeoisie de Chermignon Savoy Jean-Claude, Bourgeoisie de Crans-Montana David, Bourgeoisie de Montana Rey Stéphane, Bourgeoisie de Randogne Crettol Fernand, Boutique 5th Avenue S.A.R.L. Gentner Eva-Maria, Boutique Carmelo la Spina Carmelo, Boutique Cybele Emery Angeline, Boutique Finn'Shop Salo Marja, Boutique Gilles SA Fessler Madly et Jean-Luc, Boutique Julia & Co Thibault Danielle, Boutique Lorenz Bach Bach Lorenz, Boutique Montblanc Etude Viscolo, Boutique Scooter Bonvin Marianne, Bovet Pierre-Alain, Bowling Albert 1er Erisman Franca & Lonfat Patrice, Bruellan S.A. Tissières Jean-Paul, Bruno Peinture Dias Pinto Bruno, Bsm Casaling S. a R.L. Merlo Stéphane, Budget Transports SA, Bureau 21 S.A. Bestenheider Xavier, Bureau Armand Berclaz SA Berclaz Armand, Bureau d'architecture Rey Bernard, Bureau d'Etudes et Constr. S.A. Strobino Gilbert, BUREAU D'INGÉNIEURS SA Robyr Benoît, Burrus Katrina, Buvette de l'Alpage de Pépinet Vocat Michel, Ch. Clubhouse Crans-Sur-Sierre S.A. Salvatore Rutigliani Ri, Ca-Meck Crettol Armand, Caar Group SA Meinen Pierre-Yves, Cabane des Violettes Sàrl Cas Reynaud Franck, Cabane du Ski-Club Mont-Bonvin Berclaz Léandre, Cabane du Wildstrubel Heiniger Katja et Thomas, Cabinet de Podologie Bruttin Isabelle, Cabinet Harmonie Ostéopathie Siggen Bastien, Cabinet Thérapies Naturelles Torrent Francine et Georges, Cabinet Vétérinaire, Clinique Dr. Bonvin Bonvin Constantin R., CACM Hôtel SA, Café Restaurant Oliveto Muntoni Federico & Marilena, Café-Bar 1900 Mathieu Erwin, Café-Restaurant Cher-Mignon Duc David, Café-Restaurant de la Poste Lau Yu Fuen, Café-Restaurant Le Chalet Rielle-Ghio Alairdi Alosia, Calligraphy S.A., Cameleon Rouvinet Sàrl, Cameليا Immobilier Touam Dalila, Camping de la Moubra Bojkovic Zoran, Carrelages Bonvin Jean-Luc, Carrosserie du Golf Bonvin Jean-Pierre & Géo, Carrosserie du Rawyl Rey Didier, Casanova Claudio, Cave Bonvin Gaston & Eric Sàrl Bonvin Eric, Cave des Oasis SA Clivaz Yves, Cave Feuille Morte Bonvin Pascal, Cave Jules Duc & Fils Duc Jean-Alexis, Cave la Corne Rouge Berclaz Fabienne, Cave la Romaine Briquet Joël, Cave Le Tambourin C/o GEACOR SA, Cave Les Sentes Heymoz Serge, Cave Pierre Robyr Robyr Pierre, Cave St-Michel, Caviar House & Prunier (Suisse) S.A. Ferrio Mauro, Cecom Bonvin Christian, Centre Thérapeutique Médica Collard Didier, Centre Thérapeutique Médica Médica Mudry Rebecca, Centre Thérapeutique Médica Van Camp Werner, Chalet de Famille Sàrl Zosso Sabine & Norbert, Chalet des Alpes Tansley Gary & Karen, Chetzeron 2112 S.A. Lamaa Sami, Chez Dominique Clivaz Dominique, Chez Fernando Policarpo Celas Fernando, Cina Benjamin & Fils S.A., Cinécan Maillet Pierre-Alain, Clinique Bernoise Crettol Monica, Clinique Genevoise de Montana Mainetti Sylvianne, Clinique Lucernoise de Montana Wenger Fabian, Clivaz Joseph & Fils S.A. Clivaz Christophe, Coiffure Pierre-André Cavallo Pierre-André, Commune d'Ecône Kamerzin Martial, Commune de Crans-Montana Féral Nicolas, Commune de Lens Bagnoud David, Constantin & Barras S.A. Barras Gabriel, Constructions métalliques Zanoni Pierre-Antoine, Coop, Société Cooperative, Cordonier & Lamon SA Cordonier Jacques, Cordonier Amanda, Cordonier Nicolas & Gilles Rey SA, Cordonier Patrice et Sandrine SA, Cosimo Crisafulli S. a R.L. Crisafulli Cosimo, Cossey Errol P., Côté Montagne S. a R.L. Emery Daniel, Cramer André, Crans Luxury Lodges S.A. Barbato Michel, Crans Physiothérapie Henzi Eric, Crans Prestige S.A. Bornand Raymond, Crans-Café Coelho Pereira Ernesto, Crans-Montana Classics Bonvin Jean, Crans-Montana Football Camps Association Loser Walter, Crans.Immo-Contact Sàrl Schulte-Stemmerk Karine, Créations Stylart Rey Jean-Claude, Crédit Suisse SA Travelletti Frédéric, Creperie Crist Tea'S Borovicanin Rodovanka, Crettol Françoise, Dada Architecture & Design S. a R.L. D'Agostino Davide, Dandy Vison Bonvin Valérie, De Carlo S.A. Torrent Didier, de Chambrier Renée, de Courten Béatrice, de Michiels François, de Raemy Antonio, Debons Pierre-André, Debrunner Acifer SA Valais Zenhäusern Nicole, DEDALE SA Wary et Ribordy Johann et Michel, Delicatessen Boulangerie- Pâtisserie Sàrl Provins Benoît, Delphine Citeau et Reme Diaz Sàrl Citeau et Diaz Martos Delp, Dentiste Tellois Olivier, Deprez S.A. Deprez Hervé, Designflowers Perret Véronique, Devillard Romandie SA Romaillet Erick, Dewarrat Pierre, Dhanani Sadrudin, Discovery Immobilier & Voyage S.A. R.L. Bonvin & Evequezh Phi, Distillerie l'Essencier Mayor Jean-Michel, Divin'Elle S. a R.L. Beaud-Clemin Danièle, Domotic S.A., Droguerie de la Residence S.A. Rouvinez & Mommer, Dsc Prestige Sàrl Pozzoni & Sheremet Ivan & Natasha, Duc Transports S. a R.L. Duc Pascal, Dussex-Morard Transports, Duvalx SA Emery Daniel, E.b. Gysperie Peinture Renovation Sàrl Barras Eric, Eagle Management S. a R.L. Mittaz Yves, Easydata Consulting Simon Thierry, Ecole de Parapente Paraloock Alvarez Johnny, Ecole Suisse de Ski&Snowboard de Crans Bonvin Martial, Eden Roc Immobilier SA Barras Patrick, Electroplan S. a R.L. Borgeat Michel, Elite Immobilier Van der Vliet Eddy, Elokens Sàrl Vernaz Luc, Emery Epiney S.A., Emery Jean-François, Energie Sion Region S.A. Ferrez Jean-Albert, Entreprise de carrelage Baeriswyl Fernand, Entreprise Marius Cordonier et Fils S. a R.L. Cordonier Anto, Entretien de parcs et jardins Correia Pereira Antonio, Ephor Distribution Sàrl Jeanneret Yves, Espaces Premium Durant Terrasson Roland Claude, ESS Crans-Montana Masserey Nicolas, Etavis Eia Entreprise Electrique S.A. Events4Teams Combet Nicolas, F.b. Carrelages-Revetements Sàrl Bagnoud Fabrice, FaBiplaisir Sàrl Corrado Fattore, Favre Charles & Fils, Favre Isabelle & Daniel, Feldschloesschen Boissons S.A., Felix Bureautique.ch S.A., Fiduciaire 13 Etoiles Francis Schraner Sàrl Schraner Francis, Fiduciaire de Crans-Montana SA Cordonier Denis et Christophe, Fiduciaire Fidas S.A. Emery Daniel, Fondation Caprices Festival Salzmann Daniel, Fondation des Semaines Musicales de Crans-Montana Barras Chr. Fondation Pierre Arnaud Salzmann Daniel, Fondation Rosly Martinoli Sylvia et Roland, Fraise Ralph, Franco Ronchi S.A. Ronchi Franco, Frowal S.A. Vallélian Fabien, G. Clivaz Bureau Fiduciaire S.A. Clivaz Gaston, Gabriel SA Comina Grégoire, Gabus Georges-Alain, Galartis SA Niederhauser Catherine, Galeni-Care AG, Galland Nadine, Garage Continental Bonvin Francis, Garage du Centre Barras Ignace, Garage du Nord Bagnoud Abel, Garage du Transit Cordonier Lucien, Garage Olympic S.A. Antille Paul, Gasser & Masserey S.A., Gasser Bernard SA Gasser Bernard, Gasser Jean-Michel, GCM Gastro Crans-Montana Sàrl Osterino Filippo, Gebel Edgar, Geo Bonvin S.A. Bonvin Géo, Gerard-Bouriez Anne Marie, Gesthotel SARL Pa service comptabilité, Gestion Residences Kandahar Pinckaers Michèle, Getaz-Miauton SA, Golf Club Crans-Sur-Sierre Barras Gaston, Golf de Noas Rey Prosper, Grain de Beauté Joyeuse-Rey Mauricia, Grand Hotel du Golf et Palace Rielle François, Grand Hôtel du Parc Walcher Marianne, Grand-Père Cornut Cornut Yves, Grobet Fabienne et Didier, Groilmond Gérard, Guy Favre Menuiserie S. a R.L. Favre Guy, H-P Forest Rey Frederic Sàrl Rey Frédéric, H.S. May Dream S.A., Halle-Garderie Les Petits Montagnards Le Rouzes Roselyne, Haut-Plateau Electricité Sàrl Québette Jean-Claude, Hedman Gunilla, Henchoz Patrick, Hendriksen Bernhard, Hermann Günter, Hermes Suisse SA Rossiaud Patricia, Hostellerie du Pas de l'Ours, Hôtel Ad Eldorado Bonvin Didier, Hôtel Belmont Duc Alain et Amédée, Hôtel Cariton Höhn Sonja, Hôtel Central Pedersoli-Nanchen Stéphanie, Hôtel Crans-Sapins Praplan Ely, Hotel de l'Etrier Bestenheider Geraldine, Hôtel de la Forêt Niedercorn Albertine, Hôtel de la Prairie Sàrl, Montana, Hôtel du Lac Klingler Yves, Hôtel Elite Barras Véronique, Hôtel Gerd Sàrl Schenk Simon, Hotel Helvetia Intergolf S.A. Benz Béatrice et Urs, Hôtel Le Miedzor Mudry Jean, Hotel Mirabeau Montana S.A. Buchs Jean-Bernard, Hôtel Mont-Paisible SA, Hôtel Olympic Clivaz Jean-Daniel, Hôtel Splendide Savoy-Barras Suzanne, Hôtel Valaisia & Sports Montana-Vermala S.A., HRM Hospitality Sàrl Hughes Peter, Hugo Steinegger Pr. & Management S.A., Iceare Group Polli Karen, Iceare Group Wary Johann, Ice Skating Club Crans-Montana Sierre & Région Evéquoz Domin, Implenla Suisse SA, Implenla Suisse SA Nanchen Daniel, Imprimerie Gessler SA Gessler Jean-Paul, Imprimerie Nouvelle S. a R.L. Bagnoud Bonvin Ariane, Indriary Foundation Cwyile Yves, Institut de Massages Sportifs Tapparet Mariette, Institut Edelweiss Rossetti-Antille Ariane, Inter. Summer Camp Montana la Moubra Studer & Mathieu P. & E. Interhome S.A. Bruttin Lise, Isotosi S.A., J.r.g. S.A. Gargiulo Raffaele, Jacomelli Shoes Jacomelli Murielle, Jadinergie Sàrl Giorgetta Antonello, JCA Peinture Rodrigues Constance, Jeannerat Damien, Joaillerie Diamance Suter Alexandre, Joël Rey Constructions SA Rey Joël, Jules Rey Constructions S.A. Barras Guy Noël, Kika Lazarro Sàrl Radjojick Ilinka, Kiosque Grand-Place Dolt Hedwig, Konrad Martina, l'Artisan du Bois Bagnoud Patrick, l'Instant Chocolat Sàrl Pasquiel Veronique et David, la Brocante Moreira Antonio, la Cave de Crans S.A. Beytrison Christophe, la Frileuse S.A. Clivaz Maude, la Joaillerie de Crans Theintz Jean-Pierre, La Marquise Momiji Sàrl Brun Sébastien, la Mobilier Aymon Yvanis, la Pierre Noire SA Beytrison Jérôme, La Piccolina Broudic Sabrina, la Tour de Supercrans, Laguna Crans S.A. Borgeaud Marianne, Laiterie au Petit Chalet Bonvin Florian, Lamon Denis, Lamon Phill, Lanciaux Conchetta et Didier, Landolt & Cie Banquiers Schoepf Alain, LDConsult Emery Charles-André, Le Constellation Sàrl Moretti Jacques, Le Cordon Bleu Helvetia S.A. R.L., Le Kiosque Coccinelle Rey Madeleine, Le Monument Bistrot Gourmand Sàrl Morard Marie-Anne & Lauren, Le Postillon Exploitation Sàrl Bonvin Marilyne, Le Pouckinche S. A R.L. Cottini David, Le Régent Crans-Montana College Boudrout Didier, Le Renardeau, Le Tirbouche Jenny Patrick, Le Crans Hotel & Spa Masciulli Paola, Lefauere Medical S.A. R.L. Lefauere Jacques-Yves, Leloup Verène, Les Amis de Crans-Montana Allemann Siegfried, Les Ateliers du Bois Sàrl Brizzi Wan, Les Elfes Verbiere S.A. Stettler Philippe, Librairie-Papeterie du Haut-Plateau Geisseler Paola, Limousine Service Emery Christian, Livres et Cigares Jacky Bonvin Crans S.A. Bonvin Philippe, Ljungqvist-Souvannavong Phitsamone, Louis Vallotton SA, LOUIS VUITTON SUISSE S.A. Comptabilité Fournisseurs, Lude Catherine, Luxury Brands Switzerland Sàrl Saegesser Patrick, M 21 Marceau Invest & Immo SA Dewé-Tolub Ghislaine et Alain, Magomi SA Aeschbacher Michèle, Marc-André Duc S.A. Duc Marc-André, Margelisch François, Marisa Coiffure Coiffure Cottafavi Marisa, Masserey Plantes Masserey Maurice, Masserey SA Masserey Roland, Matias Da Silva Carvalho José Elias, Mayor Sally, Médecin Kunz Ariane, Médecin Loser-Barras Christine, Médecin Regamey Patrick, Médecin Vuilloud Patrick, Médecin-Dentiste Berclaz Julien, Médecin-Dentiste Passerini Jacques, Médecine générale FMH Bonvin Luciane, Mendes Gomes de Sousa Margarida et Jorge, Mengis Druck AG Fauchère Fabienne, Menuiserie Charpente Bonvin Jean-Louis et Denis, Menuisier Blanc Jérôme, Michel Jullient Ebeneriste et Immobilier SA Jullient Mich, Millius Carrelages Sàrl Millius Joël, Minebi S.A. Etoile des Pierres Feusi Marie-France, Mittaz Georges, ML Immobilier VIP Services Sàrl Dollfus-Loretan Monique, Moifaudio Viva Rodolphe, Molino AG - Zurich Mian Shah Omar, Moncler Suisse SA Hérigault Mancini Florence, Monk'Is S.A.R.L. Nicolle Philippe, Montan'Agence Berclaz René, Montana Bijoux Theintz Jean-Philippe, Montanagest S. a R.L. Mendicino Michel, Mudry Jacques Antoine, Mudry Paul-Alfred, Mulhaupt & Cie, Nesins Pierre, New Goal Sàrl Gianni Alberti, Nivoix Christian, Notaire Clivaz Paul-Albert, Notaire Mudry Daniel, Notaxor Holding S.A. Roux Daniel, Nuno Peinture Nuno Filipe, Nyffeler André, OC Sport Suisse Sàrl Duchemin Rémi, Optique du Plateau Roy François, Otto Stucky S.A., P. Bonvin & Fils S. a R.L. Bonvin Philippe, Pacific Shop & Pacific Shop Rental Baumgartner Xavier, Panwall Sàrl Pannatier Melany, Paradis des Enfants Betrisey Yvonne, Parrilla Argentina Sàrl Gribaudou Patricia, Passer Développement S. a R.L. Passerini Christophe, Peak Performance Carle Philippe, Peintre Bonvin Gilles, Peinture Savoy Michel, Perrenoud Pierre, Petrole-Carbona S.A. Ramuz Serge, Pfefferle & Cie S.A., PG SA Dayer Daniel, Phare Sàrl Rapp Fabien, Pharmacie Capitole Montana Mittaz & Emery L. & R., Pharmacie Parfumerie Pharma-Crans S.A. Lacour Jean-Louis, Pharmacie-Droguerie-Parl. des Alpes Weder Alfred, Philippe Varone Vins SA, Physiothérapeute Zufferey Simon, Pictet & Cie Lombardi Rossella, Pierre Coiffure di Stasi Jérôme, Pierre Pralong Atelier d'Arch. S. a RI Pralong Pierre-Alain, Pizzeria Michelangelo Kalajdzic AO, Podologie Rey Valérie, Point de Vente Theler Morand, Pompes Funebres Barras S.A. Barras Willy, Pompes Funebres Daniel Rey et Fils Rey Fabien, Pralong Antoine S.A. Pralong Antoine, Praz S.A. C/o Holcim (Suisse) SA, Pressing Blanchisserie Beau Sèlole Trianovic Natasa, Pressing Clair-Lac Martins Maria de Fatima, Privilege Agency Khattab Patricia, Professeur de Golf Grandio Eduardo, Professeur de Golf Cordonier Bernard, Pure Invest Sàrl Masciulli-Bernasconi Angela, Quick-Soft Informatique S.A. Bagnoud Aristide, R. & B. Radio-TV Tornare René, RANDO Shop Sàrl Levy Dov, Regards Optique & Photographie Sàrl, Regida S.A. Tropeano Ruggero, Régie du Rhône Crans-Montana S.A. Régie Immobilière Fernanda S. a R.L. Bilgischer Fernanda, Remonteuses Mecaniques Crans-Montana-Amimona S.A., René Rey Sports Rey Christian, Renovation & Intérieurs Sàrl Demange Thierry, Residence Antares, Restaurant au Vieux Moulin Pecchenino Joceline, Restaurant Bella-Lui S.A. Sandmeier Olivier, Restaurant Chinois Dun Huang Koh Pui-Ming, Restaurant Cry d'Err S.A. Rey Charles-André, Restaurant Gerber Bestenheider Armand, Restaurant la Dent-Blanche Crettz Pierre-Joseph, Restaurant Le Cervin Cottini Charly, Restaurant Le Continental Da Silva-Clivaz Sandra et Paul, Restaurant Le Darshana Mohan Ratnam, Restaurant le Merbè/Cordonier et Valerio Sàrl Valerio Stefan, Restaurant Plumachit Rose Yvonne, Rey Christophe, Rey Gedeon & Fils S.A. Rey Gedeon, Rey Jean-Pierre, Rey Marie-Thérèse, Robyr Marcel, Robyr Marius, Robyr Nicolas, Rudaz & Partner Sa/Ag, Salzmann Daniel, Sàrl Expertises Fonc. Franco- Suisses Capricorn Jean-Claude, SAROSA SA Sartoretti François, Savoy Jean-Claude, Schoelich Impression & Communication SA, Serge Maillard Sàrl Maillard Serge, Serrurerie Rey Jérémie, SI Cervinus SA, Sierre Energie S.A. Antille Nicolas, Signal S.A., Ski at Home Benchena Jassim, Ski Rinaldo Jolac Jean-Rinaldo, Smc - Cie de Chemin de Fer & d'Autobus SA Cretton Patrick, Société Cooperative Migros Valais Madame Véronique Gabriel, Société du Casino de Crans-Montana S.A. Biagini Emanuele, Solalo S.A. Rielle Aloysia, Sols G Grichting, Southam - Aulas Anne, Sport Palace Sàrl Clivaz Jean-Daniel, Stephy Belle Centre Moisset Stéphanie, Steve Rey Golf Coaching Rey Steve, Studio 21 Personal Training Bestenheider Carine, Style Nails Onglerie Bagnoud Marie-Claude, Summit Immobilier SA Beytrison Anouck, Swiss Broker House Sàrl Rastelli Francesco, Swiss Implant Center S.A. Lanners Jacques, Swiss Mountain Sports Sàrl Cailliet Yves, «Swiss Well-Being SA Zhan Pingan «philip»», Swiss-Fx Jean Deloffre Deloffre Jean, Swisscoctaxis Sàrl Gaule Christophe, Tailless SA Tailless Nicolas, Tapparel & Aymon S.A., Tapparel Alexis et André S.A. Tapparel André, Taxi Bossy Bossy Jeanne, Taxes Bruttin René, Taxis Central Emery Jean, Taxis Michel Pott Michel, Taxis Poncet Dragan, Tdm Sàrl Transports Taxis Morard Jacky, Teleshop SA, A. Terrific Regnoux Daniel, Texto S.A. Boutique First, Thomas Ilg Sàrl Ilg Thomas, Time Flapshop AG C/o Omega SA, Tissage de Toiles Berne SA Dietiesheim Edouard, Titi Sports Chaussures Robyr Chantal et Jean-Jacques, Toit Pour Toi Ferlanterie Couverture Sàrl Pinto Pereira Ric, Touristadats SA, Trilogie Beauté Lamon Anne-Laure, Trisconi Meubles Monthey S.A. Favre Patricia, Trollborg Tommy, Tsonas Créations fourrure et cuir, UBS Switzerland AG Balet Sébastien, UBS Switzerland AG Praz Eddy, Urbani Christine, Urmi Art S.A. Tombaouni Art C/o Fiduciaire Fidas SA, V. & A. Zwissig S.A. Grichting Pierre-Alain, Valais Vins Tour Antille Emery Catherine, Valentin Charles-Henri, Valmedia SA, Van Den Berg Gérard, Vu Grues-Services S.A. Vocat Bernard, Verdina Lynn et Robert, Vicarini SA, Vigneron Encaveur Brocard Christian, Vins Bruchez S.A. Rey Sébastien, Vistup Dorthé, Vitreerie Zanoli & Fils SA Zanoli François, Viviane Immobilien Emery Viviane, Volterrani Valerio, Voyages l'Oiseau Bleu Melly Pierre, VS Dental SA Aigout Henri-Pierre, West Wing S. a R.L. Zhan Pingan, William Rey Platte-Peinture S. a R.L. Rey William, Wod Sàrl Levy Gaëlle, Wortex Sàrl Mayor René-Pierre, Zermatten Gérard, Zermatten Sports S.A. Zermatten Marc, Zerodix Sàrl Bignell Jëlmer Sebastiaan, Zurich Assurances Rey Pascal, ZV Ch S.A. Fusetti Serena.

CRANS MONTANA
Absolutely

Case postale 372 | 3963 Crans-Montana 1 | Suisse
Tél. +0848 22 10 12 | Fax +4127 485 04 60
information@crans-montana.ch | www.crans-montana.ch