

Un Mont-Blanc plus beau qu'avant

INVESTISSEMENT Les nouveaux propriétaires de l'hôtel investissent pour améliorer le confort d'un établissement qui aura 150 ans en 2007.

Directeur de l'Office du tourisme de Morges, Ermanno Castelli se réjouit de constater une progression du nombre des nuitées hôtelières durant le premier semestre 2005 par rapport aux années précédentes qui, il est vrai, avaient été assez moroses. Une progression due aux efforts promotionnels déployés pour «vendre» le tourisme local qui demeure principalement un tourisme d'affaires, mais aussi à ceux que consentent les hôteliers qui investissent pour améliorer leur

offre. Ainsi l'Hôtel du Mont-Blanc au Lac vient d'injecter environ un million de francs dans le réaménagement de ses terrasses et la rénovation complète des 27 chambres des 2e et 3e étages. Et ça n'est pas fini: «L'objectif est d'avoir en 2007, lors du 150e anniversaire de l'hôtel, un outil de travail complètement rénové», indique Robert Pontet qui avec son épouse Susanna sont à la tête de l'établissement.

Un établissement que, le 1er juillet 2004, Walter et Fran-

Hermann



Robert Pontet et son épouse Susanna dans la «Junior Suite» récemment aménagée.

çoise Heppel ont vendu à une société d'investissements luxembourgeoise. Laquelle a pris l'option d'investir pour rendre l'hôtel plus confortable. Ainsi, à la fin de l'hiver et au début du printemps, les chambres des 2e et 3e étages ont été entièrement rénovées: «Dans la plupart, nous avons créé une petite alcôve qui ajoute de la discrétion aux lieux. Nous avons donné une touche plus romantique aux chambres dont plusieurs ont été dotées d'un parquet en chêne. Au 2e étage, face au lac, nous avons réuni deux chambres pour créer une «Junior Suite» avec petit salon et salle de bains plus spacieuse. Et surtout, toutes les chambres ont été climatisées. Ce qui était déjà le cas de celles situées aux 4e et 5e étages. Nous sommes les seuls, dans la région, à offrir des chambres climatisées. C'est un atout de vente, particulièrement auprès de la clientèle américaine et asiatique, souligne le directeur.

«Le client veut une offre de qualité. Notre établissement bénéficie d'une superbe position, face au lac, au cœur de la ville, à proximité de la gare et de l'autoroute. L'idéal serait de disposer d'une vingtaine de chambres supplémentaires (nous en avons 45): cela nous permettrait de répondre à des demandes de séminaires et à un tourisme d'affaires plus important...» Dans la perspective

estivale, ce sont les terrasses qui avaient été réaménagées. «Sur la grande terrasse, nous avons sacrifié une vingtaine de places afin d'améliorer le confort de la clientèle et créer une ambiance de jardin méditerranéen. Tout le mobilier a été remplacé.» Avec ces travaux, l'Hôtel du Mont-Blanc au Lac n'a guère participé à l'augmentation du nombre des nuitées durant le premier semestre. Par contre, à partir du mois de juin, une fois les travaux achevés, une évolution positive a été enregistrée. Les travaux se poursuivront cet automne avec la rénovation (nouveau décor) du hall d'entrée et de la réception. L'an prochain, ce sont les chambres des 4e et 5e étages qui seront remises au goût du jour.

«Le Mont-Blanc au Lac est un hôtel 3 étoiles. Nous tenons à le rester. Cela nous permet d'avoir une fourchette de clients plus large. C'est un 3 étoiles d'excellente qualité, un bon produit qui intéresse aussi une clientèle habituée aux 4 étoiles», souligne Robert Pontet.

L'établissement occupe une quarantaine d'employés en moyenne annuelle. Il réalise 65% de son chiffre d'affaires avec la restauration, 35% avec l'hôtellerie. L'objectif est de parvenir à un rééquilibrage de ces deux sources de revenus.

Gilbert Hermann