

Assemblée générale 2019 : progression de 70% du chiffre d'affaires de Matterhorn Region SA

Sion, le 26 mai 2020. **Lors de l'Assemblée générale de Matterhorn Region SA (MRAG), qui s'est déroulée de manière virtuelle, les dirigeants ont présenté des résultats 2019 jugés très satisfaisants. Le chiffre d'affaires a progressé de 70% par rapport à 2018 pour frôler les 2 millions de francs suisses. La troisième année d'activité de l'entreprise a été marquée par l'arrivée de deux nouveaux partenaires importants : Transports de Martigny et Régions SA (TMR) et Les Celliers de Sion. Lors de cette Assemblée générale, la situation en lien avec la pandémie de COVID-19 a également été discutée. Certaines activités de la MRAG seront passablement freinées en 2020.**

L'objectif de deux millions de francs suisses de chiffre d'affaires pour 2019 a été frôlé. À la fin de l'année, ce dernier atteignait 1,92 million de francs. Un chiffre en progression de 70% par rapport à 2018. En 2019, la MRAG a accueilli deux nouveaux partenaires attractifs : TMR et Les Celliers de Sion. L'année a aussi été marquée par la professionnalisation de la vente des produits chez les destinations partenaires, le développement ciblé du marché ainsi que par la promotion et la vente. « Les différentes activités qu'offre le Valais peuvent être réservées dans les marchés via notre place de marché digitale. Un de nos clients peut, par exemple, réserver une dégustation de vins ainsi qu'une chambre d'hôtel directement sur cette plateforme. Cela nous donne un net avantage sur nos concurrents », déclare Mario Braide, directeur de la MRAG.

Des nouveaux marchés en Asie du Sud-Est (Singapour, Malaisie, Thaïlande, Indonésie) ont également été développés en 2019. « Les débuts sur ces marchés sont prometteurs. Dès 2021, les activités de la MRAG seront aussi étendues aux marchés de proximité avec comme objectif d'intégrer l'aspect commercial en supplément de l'aspect promotionnel », explique Mario Braide. Pour y parvenir, le Valais a besoin de renforcer sa place de marché digitale dans le domaine B2B (business to business), mais surtout de développer une solution de place de marché digitale dans le domaine B2C (business to customer), à travers laquelle les clients finaux peuvent réserver leur expérience valaisanne. Cette solution sera mise en place pour l'hiver 2020/2021. Dans cette optique, la stratégie de marché 2021 – 2024, ainsi que les activités de marché pour 2021, ont été définies en collaboration avec les partenaires. A noter qu'en 2021, la destination Nendaz-Veysonnaz fera également partie des partenaires de la MRAG.

Concernant la crise liée au COVID-19, certaines activités sont et seront freinées en 2020. « Avec la fermeture des frontières et l'interruption des vols long-courriers, nous avons subi une perte de chiffre d'affaires d'environ 1,9 million de francs suisses à ce jour. Nous n'attendons pas de visiteurs d'Asie avant l'hiver 2020/21, et plus tard encore en ce qui concerne les hôtes en provenance d'Amérique du Nord », explique Damian Constantin, président du conseil d'administration. « Pour que le Valais puisse sortir au mieux de cette crise, il est important de tous tirer à la même corde. C'est ce que nous faisons avec la MRAG depuis maintenant 3 ans. »

En 2019, les activités promotionnelles de la MRAG ont amené plus de 70 journalistes et 130 tour-opérateurs en Valais. Ces derniers, invités par la MRAG, participent à des voyages d'étude en Valais pour connaître et expérimenter directement les produits de nos partenaires. À terme, l'objectif est de proposer des packages à leurs clients pour qu'ils viennent découvrir le Valais.

À propos de Matterhorn Region SA (MRAG)

MRAG est un centre de compétences dont les prestations sont à la disposition des entreprises désireuses de commercialiser, distribuer et vendre des produits et services valaisans sur les marchés lointains. L'accent est mis sur les marchés lointains à forte croissance tels que la Grande Chine (Chine continentale, Taïwan, Hong Kong), la Corée du Sud, l'Amérique du Nord, ainsi que l'Asie du Sud-Est. Le système de vente est basé sur l'approche B2B. Une expansion vers une vente B2C et vers les marchés de proximité sera mise en œuvre à partir de 2021.

Informations complémentaires

[Site internet de Matterhorn Region SA](#)

Contact

Service de presse
Valais/Wallis Promotion
presse@valais.ch
027 327 35 89