



## Renouvellement générationnel ...

Les **Rencontres de Grand Ski** se sont tenues la veille de l'ouverture du salon avec une thématique porteuse, «*Le renouvellement des clientèles : le défi des stations*», et pour résultat une salle comble !

Il faut dire que la question du renouvellement de générations de skieurs concerne, directement ou indirectement, quantité de professionnels qui avaient fait le déplacement jusqu'au Manège de Chambéry. Accueilli par **Jean Berthier**, délégué Montagne de Atout France, et **Cyril Gouttenoire**, directeur du centre d'affaires Montagne et Territoire du Crédit Agricole des Savoie, la banque partenaire de l'évènement, l'auditoire a d'abord fait le plein de chiffres et de statistiques. Ce sont en effet deux spécialistes qui ont ouvert la journée : **Laurent Vanat**, pour l'évolution du marché mondial du ski et des facteurs positifs de conversion des pratiquants débutants, puis **Willy Fux** pour un panorama des constats et actions en faveur du renouvellement de la clientèle chez les autres grandes destinations de sports d'hi-

ver (européennes et nord-américaines).

La table-ronde de la matinée consacrée à la clientèle jeune a été introduite par **Laurent Cormier**, directeur général adjoint de Auvergne-Rhône-Alpes Tourisme. Animé par **Muriel Antoniotti**, responsable Pôle Montagne-Tourisme pour Tous à la région, ce rassemblement a mis en lumière les expériences positives en faveur de la clientèle étudiante (Golden Voyages), la réception de ces jeunes par les stations (Val Thorens, Les 2 Alpes), l'adaptation des produits à leur mode de consommation (UCPA), les comportements des nouvelles générations (Savoie Mont Blanc Tourisme) ou encore les problématiques rencontrées par les adhérents de Savoie Mont Blanc Junior.

L'après-midi s'est poursuivie autour de la thématique des courts-séjours avant une présentation plus en détail de Laurent Vanat.

(Pour plus de détails sur la thématique du renouvellement de la clientèle : ML259.)