



ISENAU 360°

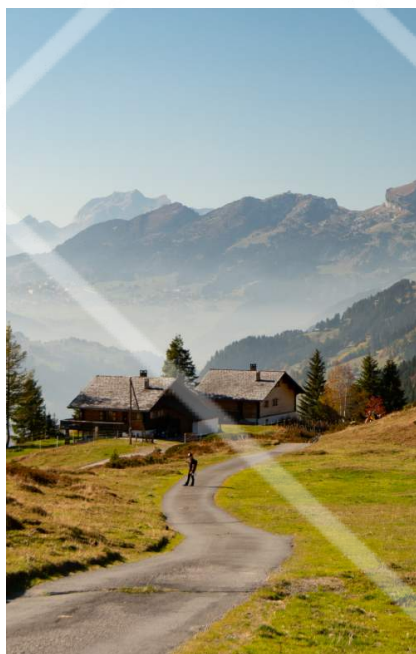
# SOUTENIR ISENAU 360

---

Présentation destinée aux partenaires

Rentrée 2019





**ISENAU 360°**

un laboratoire **innovant** et **différencié** du  
tourisme doux de montagne de demain,  
**360°** et **4 saisons**, axé sur:

- **l'eco-responsabilité** et la **protection de l'environnement**
- la qualité du service axé **familles**
- l'authenticité, par intégration de **l'agriculture** et de ses produits locaux.

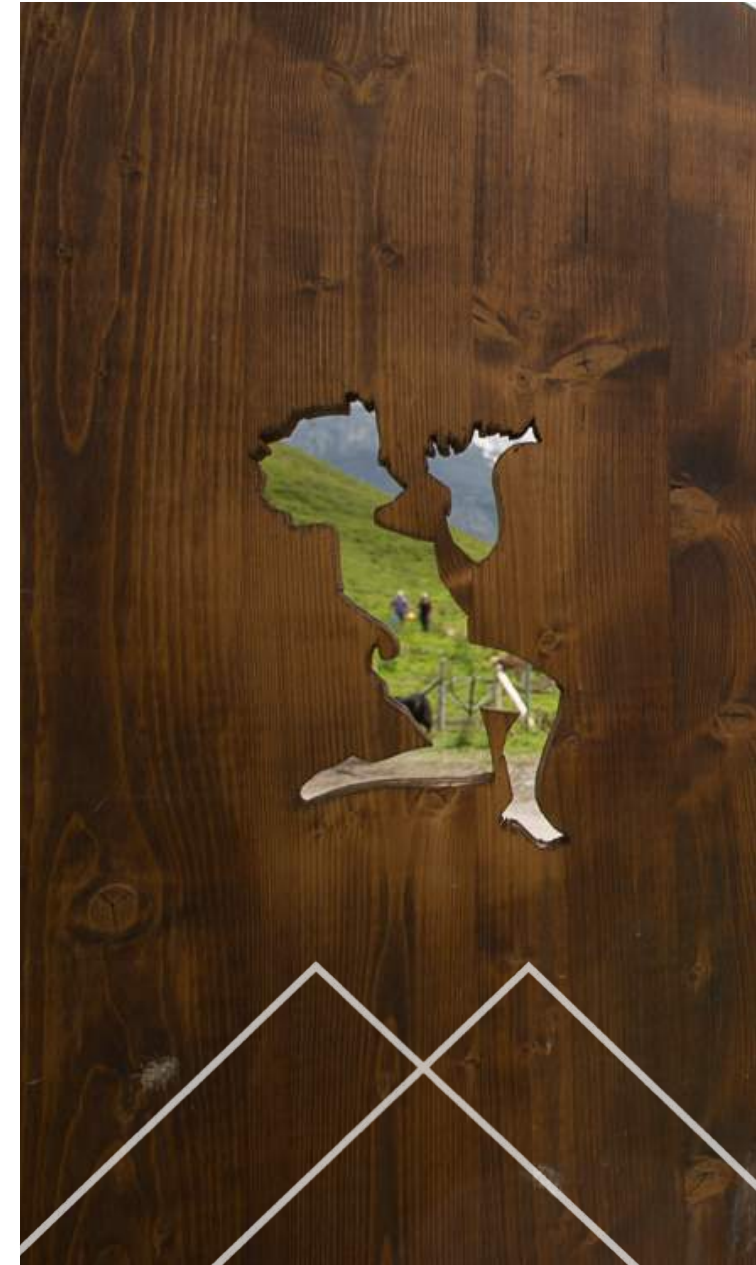
**TOURISME 4 SAISONS**



# INTRODUCTION

---

- Dans le cadre de la réouverture du domaine, le plan de financement prévoit qu'une partie de la rentabilité soit assurée par **des partenaires et mécènes**
- Ce document décrit l'approche sponsoring qui sera mise en œuvre et les avantages, pour une société ou une marque, **d'associer son image avec le projet du domaine d'Isenau**
- La volonté des acteurs du projet est de pouvoir travailler sur la **durée** pour pérenniser au maximum les investissements des partenaires, pour ce faire les contrats de sponsoring seront signés pour une durée de **5 ans** renouvelable



# POURQUOI SOUTENIR ISENAU 360 ?

---

- Le domaine d'Isenau jouit d'une **forte reconnaissance** et d'un fort élan de sympathie dans l'ensemble de la clientèle (locale, régionale et internationale)
- Les diverses péripéties qui ont entouré le renouvellement de la télécabine ont fait du domaine d'Isenau **un dossier hautement médiatique**
- Sa sauvegarde associée au fait que le projet sera le **premier laboratoire du tourisme de montagne** vont assurer une couverture médiatique forte et donc une visibilité forte pour nos sponsors
- Nos études ont démontré que l'ensemble des tranches d'âge sont concernées par Isenau, ce qui assure une **visibilité optimale**
- Pour bénéficier des **avantages proposés** à nos sponsors
- Parce que ce domaine mérite d'être sauvé au vu ses **atouts** qu'il propose
- Le sponsoring n'est pas un substitut de la publicité média, mais un moyen de la renforcer et d'en tirer la quintessence.
- Le marketing des sociétés modernes se doit de **lier les produits aux émotions** et aux passions des consommateurs.
- Un **partenariat étroit** avec Isenau360, ses valeurs et ses émotions, est un moyen d'atteindre ces objectifs.
- La **marque d'un sponsor** devient partie intégrante du projet auquel elle est associée.



ISENAU 360°



# CLIENTÈLE ISENAU 360

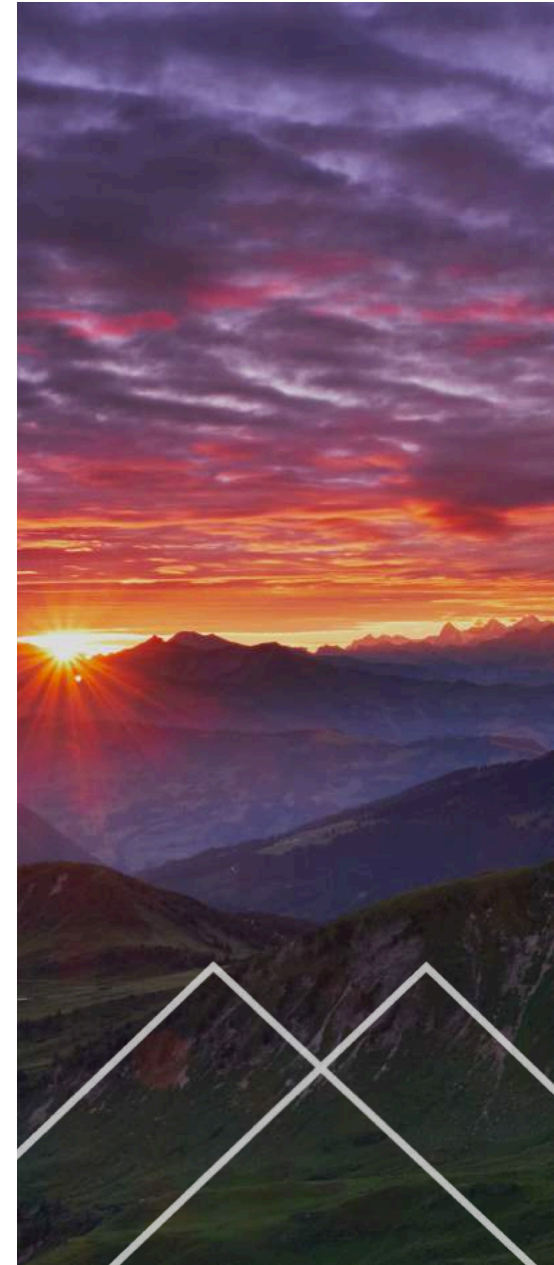
---

## LOCO-RÉGIONALE

- Familles à tendance urbaine avec enfants & résidents locaux
- Résidents vaudois attachés au domaine cherchant un produit "famille" de qualité; par extension, clientèle du bassin lémanique, Fribourg, Neuchâtel, Genève ...
- Résidents secondaires
- Clients Magic Pass
- Groupes 4 saisons

## INTERNATIONALE

- Résidents secondaires / vacanciers étrangers appréciant la simplicité des Diablerets, le charme authentique d'une destination modeste et d'un domaine naturel accessible de 1 à 99 ans, sans complication
- Expats région lémanique
- Tourisme international, à la recherche d'authenticité, permettant une synergie avec Glacier 3000 entre modernité et patrimoine local préservé







ISENAU 360°

# SOUTENIR ISENAU 360

---

Programme de soutien





**ISENAU 360°**  
SPORTS



**ISENAU 360°**  
EVÉNEMENTS



**ISENAU 360°**  
RESTAURANT



**ISENAU 360°**  
REMONTÉES MÉCANIQUES

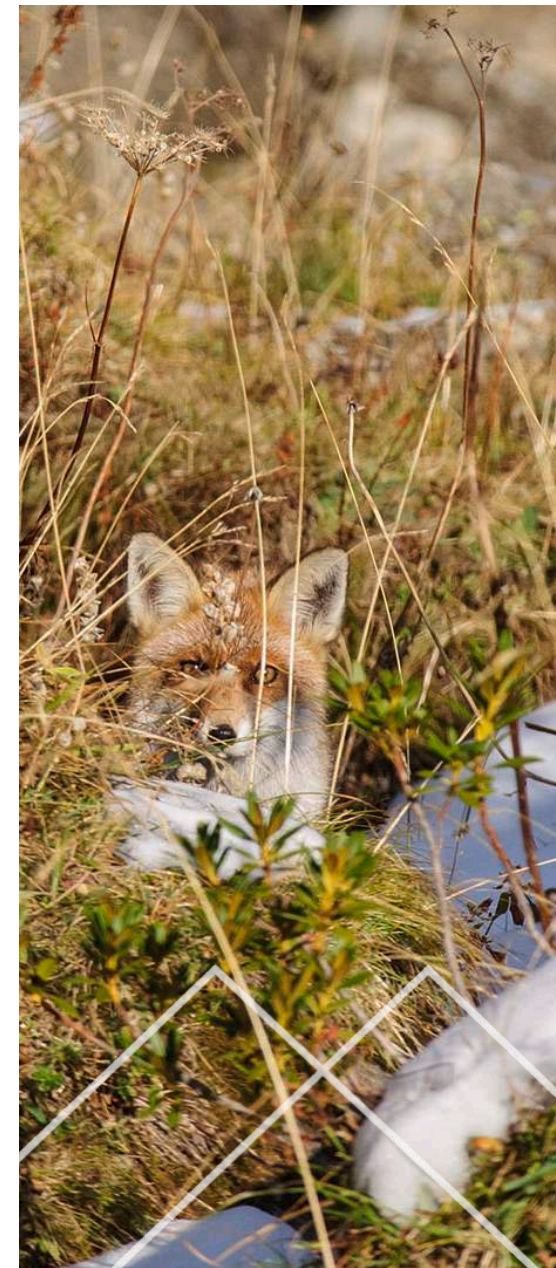


# FORMES DE SOUTIENS

Investissement	Partenariat	Mécénat
<p><b>Soutien à la constitution des fonds propres nécessaires</b> à la réalisation du projet Isenau 360</p> <p>Via une <b>prise de participation</b> dans la future entité propriétaire du domaine Isenau 360</p> <p><i>ou</i></p> <p>Via le <b>financement direct de l'Ecocentre</b> (y. c. restaurant) lié à un contrat de sponsoring (partenariat)</p>	<p><b>Soutien durable à l'équilibre financier</b> annuel du projet Isenau 360</p> <p>Via un <b>contrat de sponsoring</b> avec la future entité propriétaire du domaine Isenau 360</p> <p>Mention sur la liste des partenaires</p> <p>Contre-prestations contractuelles en fonction du niveau d'engagement et de l'objectif choisi par le partenaire</p>	<p><b>Soutien ponctuel aux activités de la Fondation</b> pour la défense des intérêts d'Isenau</p> <p>Via un <b>don</b> (fiscalement déductible) à la Fondation d'utilité publique pour la défense des intérêts d'Isenau</p> <p>Mention sur la liste des donateurs</p> <p>Aucune autre contre-prestation substantielle n'est prévue</p>



ISENAU 360°





# INVESTISSEMENTS

## CHIFFRES-CLÉS

---

### **INFRASTRUCTURE (télécabine, ski-lifts, matériel activités & maintenance)**

**Investissements estimés : CHF 14,0 mios**

**Financement global recherché (avec marge de sécurité) : CHF 15,0 mios**

- Fonds propres nécessaires = 28% = CHF 4,2 mios
- Financement public = 72% = CHF 10,8 mios
- Fonds propres disponibles = CHF 3,5 mios
- **Fonds propres recherchés = CHF 0,7 mios**

### **ECOCENTRE (rénovation centre d'accueil et restaurant)**

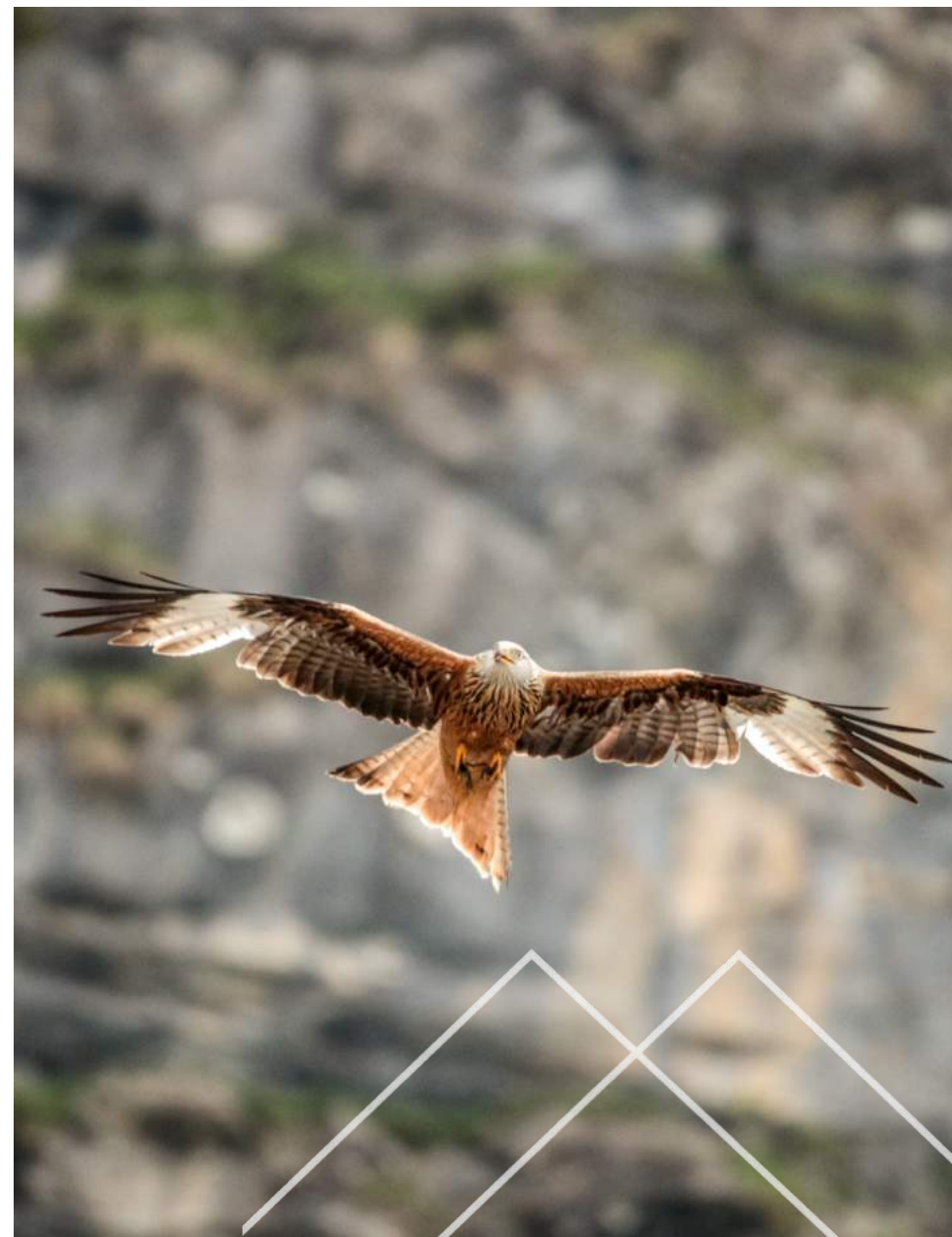
**Investissements estimés : CHF 4,0 mios**

**Financement global recherché (avec marge de sécurité) : CHF 5,0 mios**

- Prêts bancaires / Subventions (à négociier) = max 50% = CHF 2,5 mios
- **Fonds propres recherchés = min 50% = CHF 2,5 mios**



**ISENAU 360°**





# PARTENARIATS ET MÉCÉNAT

Forme	Montant	Visibilité	Contre-prestations	Durée
<b>Partenaire Isenau 360</b>	dès CHF 50'000.-/an	Télécabine Skilifts Ecocentre Activités Mur des partenaires	♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥	5 ans, renouvelable
<b>Partenaire Bouquetin</b>	CHF 15'000.-/an	Skilift Activités Ecocentre Mur des partenaires	♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥ ♥	5 ans, renouvelable
<b>Partenaire Chamois</b>	CHF 10'000.-/an	Activités Ecocentre Mur des partenaires	♥ ♥ ♥ ♥ ♥	5 ans, renouvelable
<b>Partenaire Renard</b>	CHF 5'000.-/an	Activités Mur des partenaires	♥ ♥ ♥	5 ans, renouvelable
<b>Mécénat</b>	dès CHF 5'000.-	Mur des donateurs	♥	N/A





A BIENTÔT !



# TYPES DE SOUTIENS

---

- **En fonction de vos objectifs et intérêts, il est possible d'associer votre marque à différents aspects d'Isenau 360, comme par exemple soutenir :**
  - La télécabine
  - L'écocentre
  - Les événements
  - Le téléski
  - Les bornes de collectes et tris des déchets
  - Le Rando Parc
  - Le Freeride Parc
  - Le Freestyle Parc
  - L'offre Biking
  - L'offre Glamping
  - Le parc d'activités
  - L'offre randonnée
  - L'offre éducative pour enfants
  - Etc...

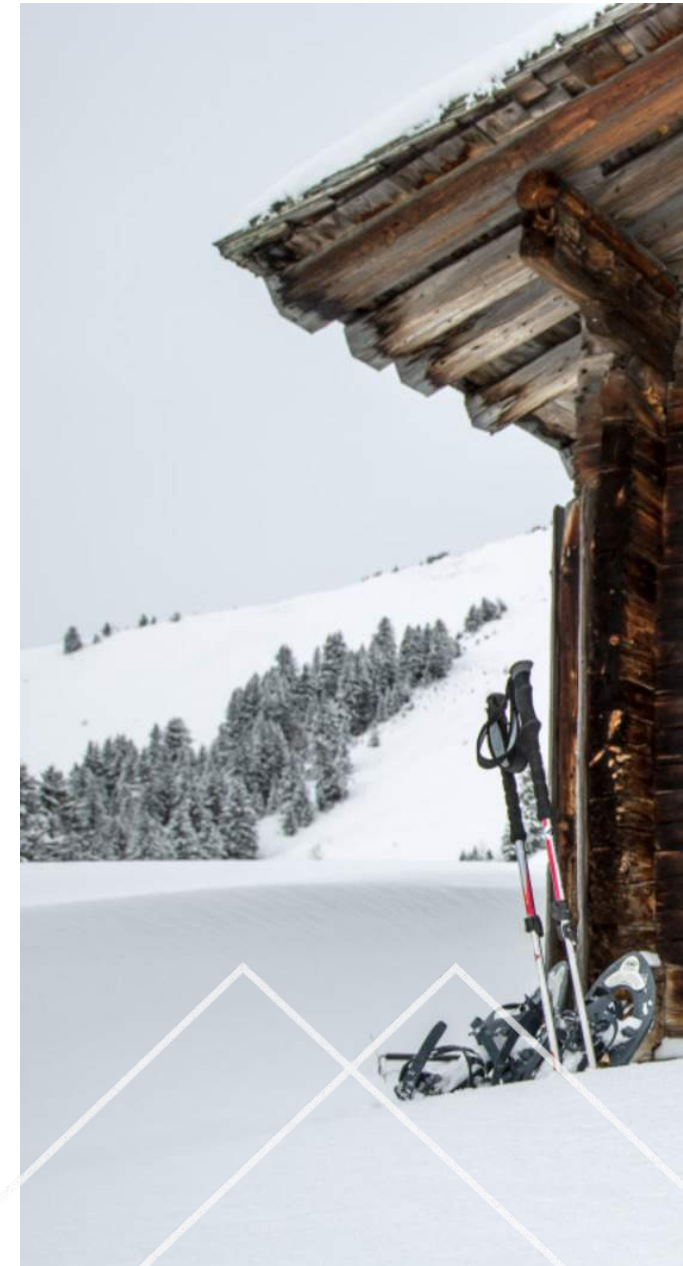




# VISIBILITÉ PARTENAIRES

---

- La visibilité des partenaires sera mise en place via des supports **éco responsables** et **durables**, ce qui permettra également d'associer votre image avec ces tendances fortes et d'avenir.
- **Communication digitale**: réseaux sociaux, site internet, logo sur l'affichage webcams en ligne, intégration e-newsletter, etc..
- **Communication print** : logo sur plan des pistes, affiches ou flags sur le domaine, etc...(papier recyclable uniquement)
- **Branding** responsable et durable comme l'habillage de certains éléments du domaine
- Autres idées de **branding** à développer ensemble: porte-ski, skipass, affichages, promotion événementielle de type street marketing, vaisselle restaurant, etc...
- Les frais liés au développement des visuels sont à la charge des partenaires. La mise en place se fera en collaboration avec Isenau 360.



# CONTRE-PRESTATIONS

---

- Les contre-prestations proposées aux partenaires seront définies en collaboration avec les partenaires pour proposer des contre-prestations au plus proche de leurs objectifs.
- On peut notamment imaginer: mise à disposition de l'écocentre, gratuité sur le domaine skiable ou la télécabine en été, etc..
- Activité événementielle à l'éco-centre ou sur les infrastructures touristiques du domaine.
- Autres à développer ensemble.





# BUDGET

---

Budget et financements pour la mise en place des infrastructures nécessaires pour démarrer le projet et assurer la rentabilité:

- Nouvelle télécabine remise en fonction téléskis existants, infrastructure annexe (passage route, dameuses..) et activités: 13.3 MIO
- EcoRestaurant avec infrastructure modulaire: 4 MIO



# CALENDRIER

---

- **Printemps 2019:** présentation aux partenaires du projet et obtention d'une validation du plan directeur
- **Avril 2019:** présentation aux donateurs et au public
- **Rentrée 2019:** levée des oppositions
- **Automne 2019:** études finales nécessaires
  - Finalisation du dossier et dépôt au Canton
  - Lancement des souscriptions pour financement additionnel et clubs de soutien
  - Finalisation du financement du projet
- **Décembre 2019:** dépôt du dossier à l'OFT
  - mises à l'enquête complémentaires
  - lancement des programmes de recherche
  - Création des structures juridiques

## Objectifs:

- Printemps 2020: obtention de la concession et des permis de construire
- Fin de l'hiver 2019 - 2020: début des travaux
- Ouverture de la télécabine et des activités: hiver 2020 - 2021
- Ouverture de l'écocentre: hiver 2021 - 2022

