



Terme di Comano
CURANO LA PELLE MIGLIORANO LA VITA

Provincia Autonoma di Trento



Projet préliminaire
pour le Plan d'investissement et relance des Thermes de Comano :
Mémoire pour l'Appel d'offre adressé aux Business Consultant Firms
spécialisées en Venture Capitalism

Par M. Prof. Romano Toppan

7 Novembre 2011

BearingPoint¹

¹ Cette mémoire a été présentée à la Société de Conseil BearingPoint

LES THERMES DE COMANO

Fiche de présentation du projet

Position géographique :

Les Thermes de Comano se trouvent dans la Province de Trente, au Nord de l'Italie. Cette Province est régie par un Statut très spécial d'autonomie, aussi institutionnelle que financière. Elle dispose d'une partie importante des revenus fiscaux, au contraire de presque le reste des Régions italiennes.

Caractéristiques

Le territoire de la province, qui couvre 6212 km², est presque entièrement montagneuse. Il n'a cependant pas des caractéristiques homogènes, mais prend plutôt une variété de formes, ainsi que l'environnement et les conditions climatiques.

Le Trentin est constitué uniquement de plusieurs (presque 30) vallées alpines, tels que les vallées du Soleil, Primiero, Fiemme, Fassa, Giudicarie.

Superficie : 6.212 km²

Population : 529 457 hab. (31-12-2010³)

La Ville de Comano Thermes

Il s'agit d'une petite Commune au Sud de la Province, pas loin du Lac Garda, avec 2.930 habitants, une altitude de 400-500 m. et une superficie de 67,69 km².

Les Thermes

Suivant une légende, la Sibille de Cuma (d'où le nom de « Comano ») a trouvé refuge dans cet endroit et, pour gratitude, a créé les sources d'eau thérapeutique qui possèdent la capacité de guérir les maladies de la peau, en particulier une maladie très dure à guérir, comme la psoriasis.

Les bénéfices de cette eau ont été confirmés par la science médicale.

La situation

La Province de Trente a décidé de relancer la marque et les structures thermales de Comano, avec un investissement de 50 mln d'Euros : malgré la « spécificité » thermale de l'eau, qui représente un avantage compétitif indubitable, les Thermes de Comano ont aussi des faiblesses qui affectent la gestion du passé.

Le management actuel veut fortement donner un virage rapide et bien structuré tant au renouvellement des infrastructures (sanitaires, de recherche médicale, d'hospitalité, de loisir, de bien-être etc.) qu'à la promotion intangible qui puisse donner un coup d'aile à cette destination touristique.

Objectif requis pour le conseil

Faire un Masterplan, qui soit « global », comme « vision » à long terme, et qui puisse mener à :

- la définition de la mission spécifique et originale
- la valorisation des points de force/avantages compétitifs
- la résolution des faiblesses et des difficultés,
- l'utilisation ciblée et soignée des investissements prévus,
- la propositions des priorités,
- l'analyse di marché et du système compétitif,
- le programme de marketing opérationnel (avec toutes les passages à accomplir)
- la suggestion d'une marque où du brand
- la forme des campagnes de promotion et de publicité en Italie et ailleurs
- le système de monitoring et auditing de la qualité des offres, de l'hospitalité et des traitements
- le networking et les partenariats

Références

Pour le site des Thermes de Comano: <http://www.benessere.com/terme/argoo/comano.htm/>

Pour le Management des Thermes de Comano:

Monsieur Carlo Basani

PDG

T +39 0461493441

M +39 3357433702

Pour la Business Consultant Fim BearignPoint:

Rabih Hamdan

Senior Manager

T +33 1 58 86 51 94

M +33 6 20 60 80 68

F +33 1 58 86 50 00

rabih.hamdan@bearingpoint.com

www.bearingpoint.fr

ANNEXE N.1 – CORRESPONDANCE DE M. PROF. ROMANO TOPPAN AU REFERENT DE BEARINGPOINT:

Cher Ami,

J'ai fait un coup de fil à Monsieur Basani, PDG de la Société THERMES DE COMANO, pour lui demander la raison de ce retard pour une réponse à la disponibilité de Bearing à accompagner la mise en valeur de cette destination touristique spéciale : il m'a prié de vous présenter ses excuses plus vives, mais la raison de ce retard est due à une mission de longue durée (plus d'un mois) qu'il a faite dans les pays de l'Amérique Centrale, dans le cadre des programmes de coopération que la Province Autonome de Trente est en train de mettre sur pied dans ces pays-là. Donc, il s'agit seulement d'un retard « technique » et non de manque de gentillesse.

Par ailleurs, j'ai profité de la conversation pour savoir autres détails sur le Projet et les considérations qu' il a fait sont les suivantes :

1. Il estime que BearingPoint soit, sans doute aucune, le mieux que l'on pouvait trouver sur le marché des sociétés de conseil (il parle pour une grande expérience nationale et internationale qu' il possède à ce sujet): il m'a loué pour ce choix qui est au-delà de ses attentes,
2. Il m'a demandé si BearingPoint est en mesure de se présenter aussi avec une approche de « Project Financing » pour favoriser l'entrée dans l'investissement des sociétés privées, des Fonds financiers (italiens ou étrangers): j'ai lui dit que BearingPoint est en contact avec les plus grandes « Corporations » qui puissent entrer dans l'affaire, à condition que l'affaire soit présenté d'une façon attractive,
3. Pour ce qui concerne le bénéfice de BearingPoint dans cette affaire, il m'a demandé quelle pourrait être la dimension de votre rémunération: j'ai répondu que je n'ai aucune idée précise à ce sujet, mais que les conditions similaires que j'ai connues dans ma vie pour les Projets de conseil comparables établissent un pourcentage sur la chiffre d'affaires (2-3% ?). Mais j'ai préféré que ce sujet soit traité directement avec votre société.

J'espère que ces notes soient suffisantes pour justifier ce retard et je continue à considérer que votre candidature soit, en tout cas, la meilleure possible, grâce à ma connaissance personnelle et l'amitié avec toi.

Je te prie d'accueillir mes vœux les meilleurs pour les Fêtes prochaines, aussi à tes collègues associés.

Romano

Prof. Romano Toppan
romano.toppan@alice.it
Via Repubblica, 58
30027 San Donà di Piave (VE)
Tel +39 0421 41481