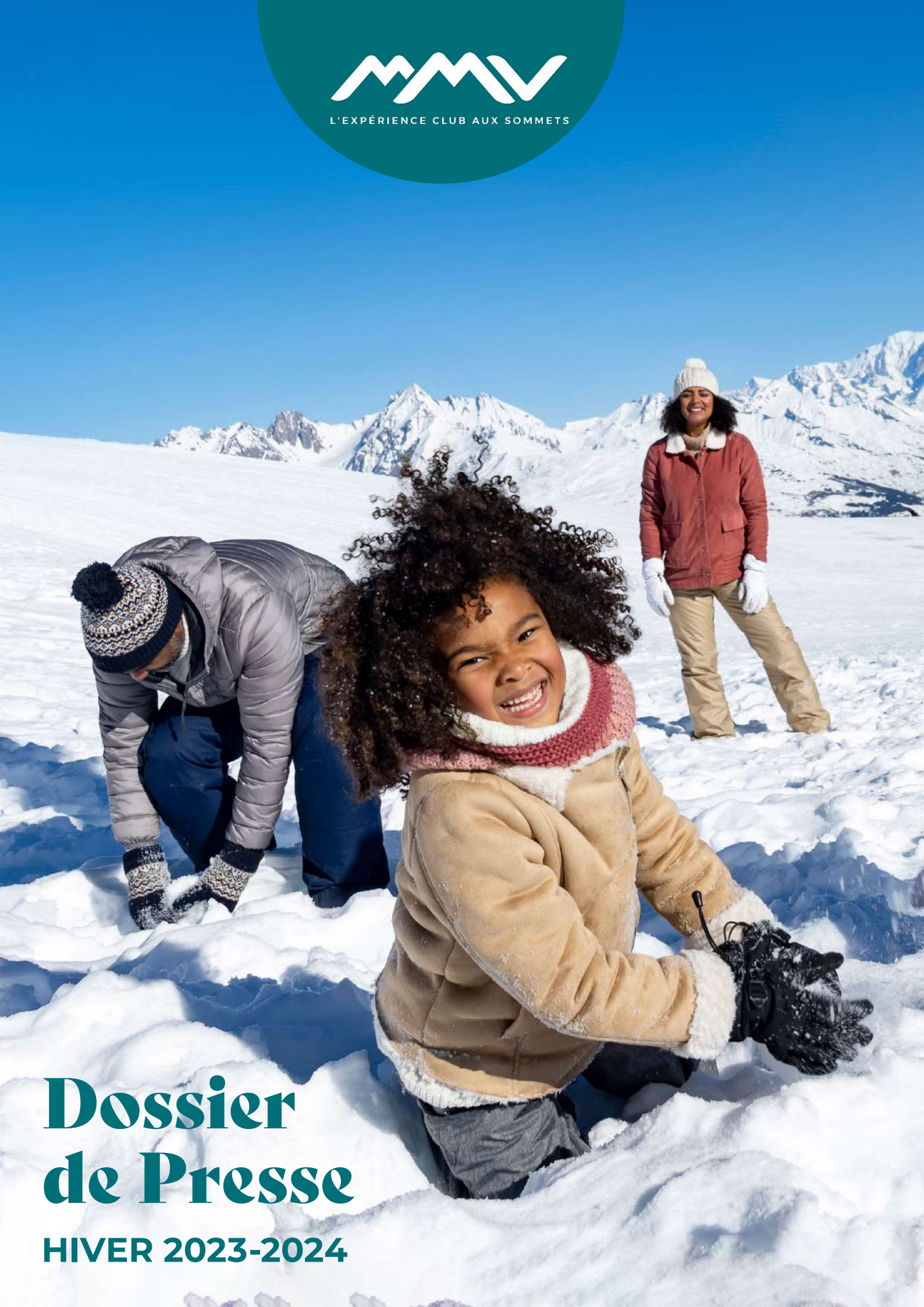




L'EXPÉRIENCE CLUB AUX SOMMETS



# Dossier de Presse

HIVER 2023-2024



## MMV, du succès d'aujourd'hui à l'engagement pour la Montagne de demain

Depuis plus de 30 ans MMV accueille familles, groupes et amis dans les plus beaux emplacements des stations alpines.

Les ingrédients de ce succès ? La convivialité et l'authenticité de nos équipes, un rapport qualité /prix reconnu par nos clients, des hébergements premium confortables et faciles à vivre, la prise en charge des enfants et une ambiance chaleureuse, pleine de joie de vivre.

Cet hiver, la nouvelle résidence Club Le Silvana, à Risoul, accueillera ses tout premiers clients au ski.

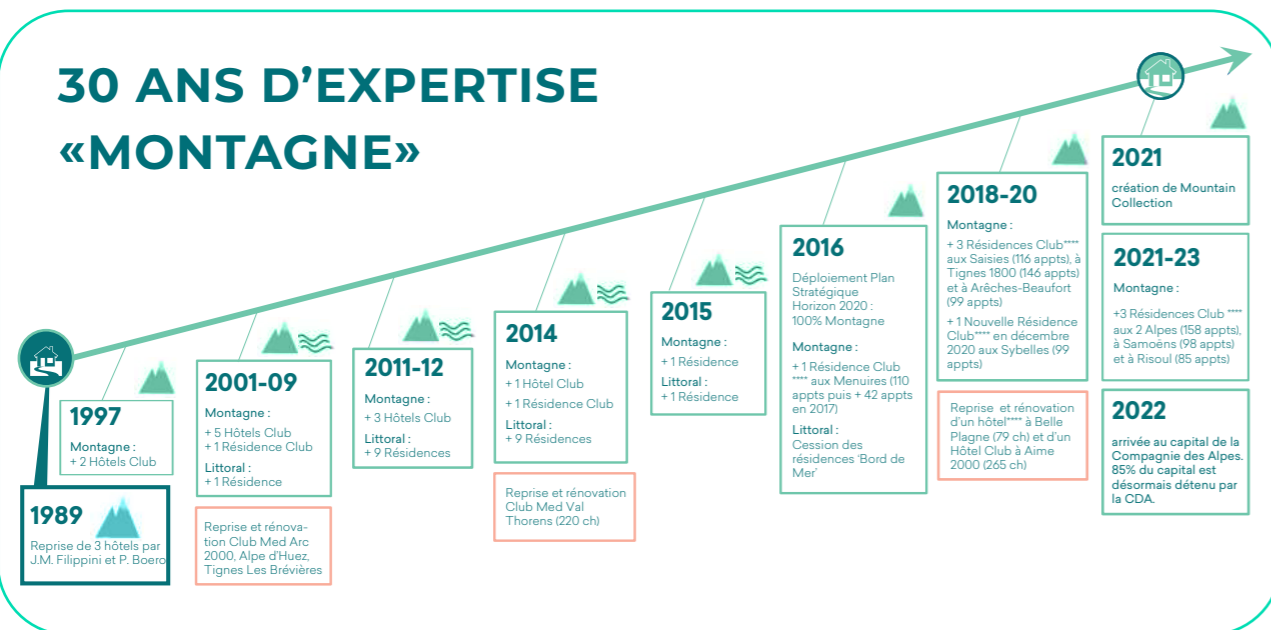
Tout au long de la saison ce sont près de 1 200 collaborateurs, femmes de chambres, animateurs, chefs, serveurs ou encore personnel de maintenance qui s'emploieront à satisfaire nos clients de tous horizons dans nos 21 Clubs. Face aux défis et aux enjeux du recrutement dans notre industrie, MMV multiplie les initiatives et s'engage cette année encore dans l'accompagnement des équipes avec notamment des formations gratuites, ou encore des partenariats avec des confrères ou des acteurs tels que Tourism Academy, un MOOC mis en place avec Pôle emploi.

L'engagement RSE de MMV se concrétise également dans les initiatives autour d'un développement responsable ou d'une réflexion globale sur notre restauration. Pour mener ces projets et accélérer leur déploiement une nouvelle Directrice Financière et RSE a rejoint le CODIR avec pour mission de dresser la feuille de route et d'accompagner le groupe sur cette voie.

Ses ambitions, MMV a parallèlement décidé de les formaliser dans un plan de transformation, Edelweiss 2030. Mobilisateur et ambitieux celui-ci formalise l'ambition et dessine le chemin pour faire de MMV un acteur régénératif, exemplaire et positif de la Montagne de demain. MMV s'engage pour le Vivre Mieux, tous ensemble...

# Histoire & chiffres clés

## 30 ANS D'EXPERTISE «MONTAGNE»



## LE COMPTE EST BON !



**1200**

Collaborateurs en haute saison



**40**

10 Villages Club  
11 Résidences Club  
19 Chalets et Appartements de standing



**10 000**

Lits touristiques



**300.M€**

D'investissements prévus dans les 10 prochaines années



**88%**

Taux d'occupation moyen annuel



**85,5%**

C'est le taux de satisfaction pour l'hiver 2023 CSAT Hiver 2023 (+4PTS)



**100%**

Taux de Bonne humeur

# MMV est implanté dans les plus belles stations des Alpes

## HAUTE-SAVOIE

- 1 SAMOËNS
- 2 FLAINE

## SAVOIE

- 3 LES SAISIÉS
- 4 ARÊCHES-BEAUFORT
- 5 LA ROSIÈRE
- 6 SAINTE-FOY TARENTEAISE
- 7 LES ARCS
- 8 LA PLAGNE
- 9 TIGNES
- 10 LES MENUIRES
- 11 VAL THORENS
- 12 VAL CENIS
- 13 LES SYBELLES / LE CORBIER

## ISÈRE

- 14 L'ALPE D'HUEZ
- 15 LES 2 ALPES

## ALPES DU SUD

- 16 MONTGENÈVRE
- 17 RISOUL
- 18 ISOLA 2000

Y A DU NEUF !

TOUT NOUVEAU !





# L'ESSENTIEL EN 3 MIN



## Risoul nouveau fleuron MMV

Après un premier été réussi, la toute nouvelle Résidence Club Le Silvana accueillera ses premiers clients skieurs cet hiver. Accès skis aux pieds au domaine relié de la Forêt Blanche reliant Vars et Risoul, beau salon de réception avec bar, espace gaming, salle de Home Cinema, Espace Aquatique et Clubs enfants sont autant d'atouts du Silvana.



### Nouveau projet de Résidence 4\* à Serre Chevalier

Ce tout nouveau projet de Résidence Club 4\* accueillera ses premiers clients en décembre 2025. Reposant sur la récupération de terrains en friche pour réduire l'impact environnemental, ce projet de 164 appartements et plus de 1000 lits vient concrétiser les engagements du Groupe en matière de développement durable avec une conception RE2020, la labélisation NF Habitat HQE et BioDiversity, et également une attention particulière donnée à la biodiversité. Cette Résidence Club qui accueillera des clients hiver comme été, s'inscrit par ailleurs dans un projet de réaménagement global de ce quartier de Serre Chevalier et proposera piscine, clubs enfants et tout l'esprit Club MMV.



### L'alliance de 2 spécialistes de la Montagne

MMV fête son 1<sup>er</sup> anniversaire au sein du groupe la Compagnie des Alpes. Le club de vacances aux 21 établissements, créé en 1989, fait désormais partie du géant français spécialisé dans l'exploitation de domaines skiables et de parcs de loisirs. Depuis 2016, MMV a ouvert 8 établissements et inaugure une Résidence Club à Risoul cet hiver. L'entrée au capital de la CDA va accélérer son développement. Le concept de financement en foncière de MMV qui garantit des «lits chauds», s'inscrit dans la stratégie de la CDA de développer l'activité en station de montagne de la CDA dont l'activité principale en montagne est l'exploitation de domaines skiables: Paradiski, Tignes-Val d'Isère, Méribel, Samoëns, Flaine... Pour autant MMV reste autonome dans ses choix et continue d'étudier des implantations dans des stations non CDA comme à Risoul, ou encore à Val Thorens ou au Grand Bornand, à l'étude en ce moment.



### 5 ans pour se transformer

Depuis le printemps dernier MMV s'est engagé dans un plan de transformation ambitieux.

L'objectif ? faire de MMV un acteur régénératif, exemplaire et positif. La feuille de route que s'est fixée l'entreprise : une société responsable et citoyenne, porteuse de sens et d'inspirations. Ce plan de transformation concilie d'une part les enjeux systémiques environnementaux et soci(ét)aux, d'autre part la nécessité impérieuse d'un business model pérenne et enfin la volonté de s'inscrire dans les pas de la raison d'être et du business model de la CDA.



### Hauteur de gamme

Afin de satisfaire une clientèle exclusive, MMV intègre une gamme exclusive dans son catalogue, Mountain collection, des hébergements de standing et des chalets à l'ambiance chaleureuse. La gamme Mountain Collection se distingue par ses hébergements 4 et 5 étoiles, accueillant de 7 à 19 personnes. Les tarifs vont de 5 000 € à 21 000 € la semaine. Des prestations en option, telles que la restauration en demi-pension ou un chef à domicile sont proposées à la carte.



### Formateur et créateur d'emploi

Pour favoriser la carrière de ses employés, MMV mise sur la durabilité des emplois et la fidélisation du personnel. Pour atteindre cet objectif, l'entreprise a mis en place des partenariats avec d'autres acteurs du tourisme, offert des formations gratuites aux animateurs et cherché à réduire le caractère saisonnier de certains métiers. Ces initiatives témoignent de l'engagement de MMV envers la responsabilité sociale des entreprises (RSE) tout en permettant de gagner en qualité de service aux clients... MMV développe également ses propres programmes de formation à l'animation avec plusieurs écoles spécialisées.



# Mountain Collection l'offre Premium proposée par MMV

Afin de satisfaire une clientèle exclusive, MMV intègre dans sa commercialisation depuis 2022 une gamme d'hébergements exclusifs en chalet ou appartements.

## ✓ Des hébergements spacieux et haut de gamme

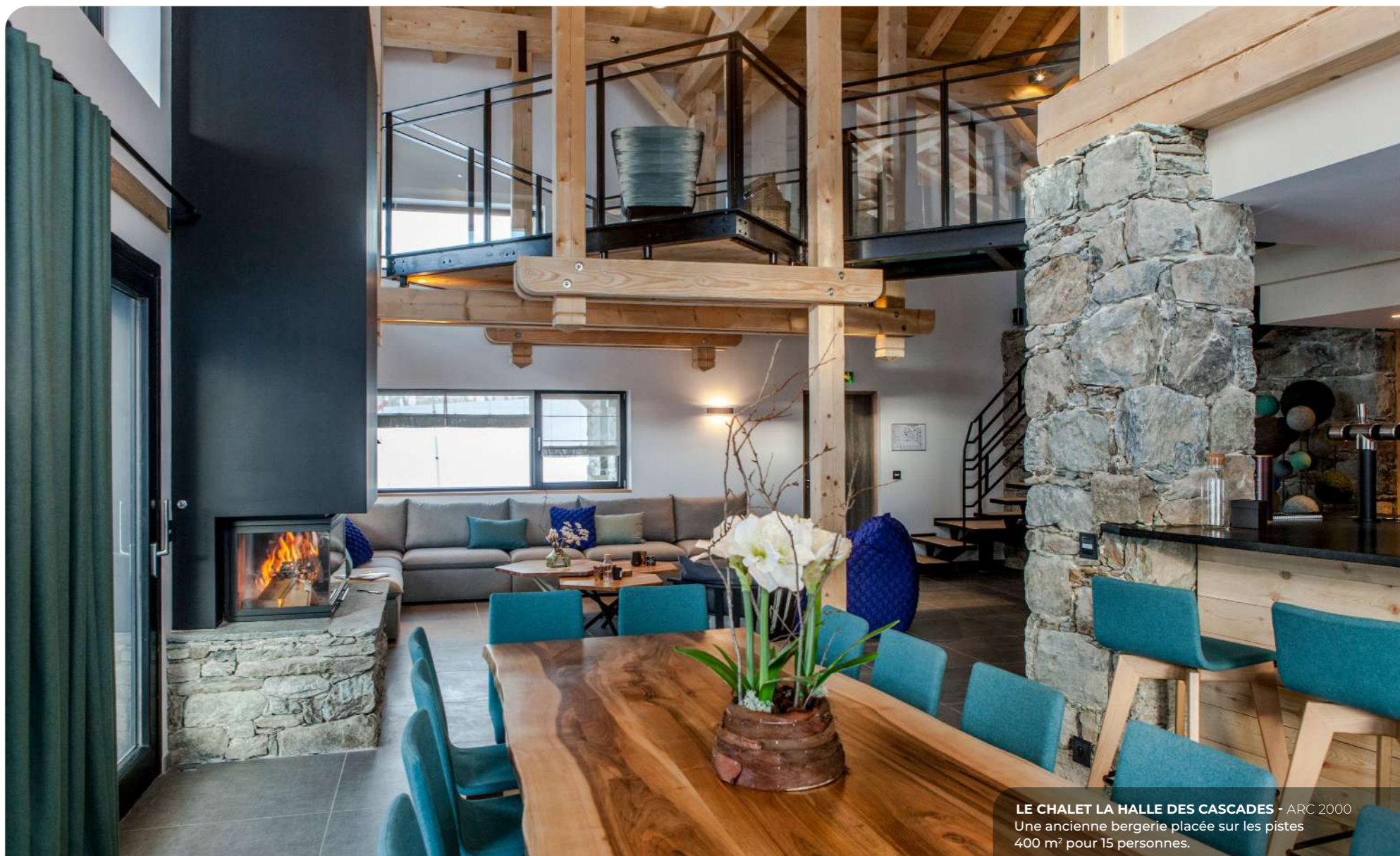
Des chalets et appartements Premium à l'ambiance chaleureuse et à la décoration d'inspiration montagnarde soignée. Ces hébergements très spacieux et de grand confort, à partager en famille ou entre amis, sont notamment très appréciés des étrangers, en particulier anglais, qui retrouvent là une offre de chalets qui s'est trouvée réduite après le Brexit.

## ✓ Des prestations à apprécier

En complément de cette offre des prestations sont proposées en option, telle que la restauration en demi-pension ou avec un chef à domicile. Un service de conciergerie est également assuré, géré par des professionnels formés, et ayant une parfaite connaissance des stations et de ses bons plans.

En 2024, un nouveau chapitre s'ouvrira pour Mountain Collection qui rejoint le réseau d'agence immobilière de la Compagnie des Alpes. Toujours commercialisés par MMV, les chalets et appartements de prestige de la gamme seront désormais gérés par le réseau de la CDA.

## Parmi les pépites de Mountain Collection...



**LE CHALET LA HALLE DES CASCADES - ARC 2000**  
Une ancienne bergerie placée sur les pistes  
400 m<sup>2</sup> pour 15 personnes.



**LES 4 CHALETS DU COCOON - PLAGNE 1800**  
Au pied des pistes, pour 9 personnes chacun.



**LA RÉSIDENCE L'ORÉE DU BOIS - LA ROSIÈRE**  
la plus récemment ouverte, avec 6 appartements pour  
8 à 18 personnes.



## Success story à la française

**Précurseur et indépendante, l'entreprise, détenue à 100% par des capitaux français, a su trouver les bons partenaires et fait désormais figure de fleuron dans les Alpes Françaises.**

Lors de la création de MMV en 1989, l'hébergement en montagne était segmenté en appartements, clubs de vacances et petite hôtellerie. MMV s'est positionné dès le départ sur le segment des clubs de vacances en reprenant 3 établissements hôteliers. Au début des années 2000, l'entreprise a élargi son offre en reprenant et rénovant des clubs de vacances aux Arcs, l'Alpe d'Huez et Tignes. À la même période, MMV a lancé son offre locative avec une première Residence Club à Montgenèvre.

À partir de 2016, avec le déploiement de son plan stratégique Horizon 2020, MMV s'est reconcentrée sur la Montagne après quelques essais en bord de mer. C'est à cette époque que s'est accéléré son développement en résidences avec l'ouverture de six établissements. En Village Clubs, Plagne 2000 et les 2 Domaines, tous deux situés sur le domaine de La Plagne, sont venus compléter la gamme.

« Notre concept de Club et notre mode de financement en foncière ont toujours été des atouts importants pour les territoires ce qui nous a permis de nous développer » précise Jean-Marc Filippini, Président de MMV. Et d'ajouter « En effet cela garanti des lits chauds et notre performance commerciale fait le reste. »

Le succès de MMV ne se réduit pas à la seule saison hiver. Son offre unique sur le marché de club de vacances en résidence lui a permis cet été d'afficher un taux d'occupation de 97% en juillet-août. Cette ouverture été-hiver permet à l'entreprise de maximiser l'utilisation de ses infrastructures, de répondre aux besoins changeants de sa clientèle et de dynamiser les stations l'été.

« Pour financer son développement, le management a procédé à différentes ouvertures de capital. En plein COVID, alors que la fermeture des stations devait se traduire par une baisse de 92% de notre activité, nous avons pris la décision de maintenir nos ambitions et nos investissements. C'est à cette époque que nous avons repris le club de Plagne 2000. Ces décisions d'investir nous ont permis de sortir renforcés de la crise, avec des établissements récents ou rénovés » confie Jean-Marc Filippini.

L'automne dernier, lors d'une dernière ouverture de capital, la Compagnie des Alpes a pris le contrôle de la société en rachetant 85% du capital. « Cette alliance doit nous permettre de grandir encore et d'ouvrir un nouveau chapitre pour l'entreprise avec un allié de poids dont nous partageons l'ADN montagne et les valeurs, notamment autour du RSE et d'un tourisme durable » confie le Président de MMV.

## L'INTERVIEW

## 2 expériences, une formule club unique et un taux de satisfaction record

**Frédéric Pô (Directeur Marketing & Communication) : « Nous sommes les seuls à proposer une expérience Club aussi bien en Village qu'en Résidence... »**

### Votre positionnement fait figure d'exception dans un secteur divisé entre villages vacances et résidences de tourisme . Quelle est votre vision ?

Nous sommes avant tout un exploitant. La plupart de nos concurrents opérateurs de résidences de tourisme, souvent promoteurs, cherchent à minimiser les espaces communs pour optimiser la vente d'appartements à des investisseurs et donc leur marge de promoteur. Nous sommes avant tout un exploitant et nous voyons dans les espaces communs une opportunité à attirer des familles avec un produit unique. Ainsi nous renonçons à des appartements pour créer des clubs enfants par exemple. Notre ratio de m<sup>2</sup> dédiés aux animations et espaces communs est donc plus élevé mais c'est la condition pour déployer notre concept de club en résidence.

La conséquence est que nous sommes les seuls à proposer une expérience Club aussi bien en Village qu'en résidence. Notre ADN c'est le Club avec en particulier la prise en charge des enfants. C'est un marqueur du Groupe. Dans toutes nos destinations vous retrouvez des clubs enfants et de l'animation et nos équipes se distinguent par un grand sens de l'hospitalité et du service issus de notre histoire d'exploitant de villages clubs.

La 2<sup>e</sup> spécificité de MMV, est que nous sommes positionnés uniquement à la montagne, dans les Alpes, ce qui nous confère une expertise et un focus sur cette destination. 100% de notre « temps de cerveau disponible » est concentré sur la Montagne ce qui nous rend plus efficace et plus performant sur ces destinations. Nous sommes ainsi pleinement intégrés à cet écosystème et entretenons de très bons rapports avec les acteurs de l'économie locale. Nos menus, notre décoration et nos animations sont intégrés à cet environnement, été comme hiver, et pas seulement pour le ski.

### Des vacanciers qui passent du Village à la Résidence , retrouvent-ils leurs repères ?

Oui car ils retrouvent l'esprit club MMV c'est à dire les afters ski de fin d'après-midi, les animations en journée comme en soirée, les réveils musculaires et activités pour les non skieurs, accompagnement gratuit des enfants aux cours de ski en hiver ou encore les clubs enfants bien évidemment. Ils retrouvent cette ambiance qui donne son âme aux établissements MMV : des lieux vivants où l'on s'amuse et on partage.

Bien sûr en Village Club l'expérience est plus intense puisque la vie de nos vacanciers se fait en majorité dans les espaces communs : le bar, la scène, les clubs et le grand restaurant.

En résidence club, certains clients profitent à fond des clubs en Village tant que les enfants sont petits et quand ceux-ci grandissent et sont plus autonomes ils s'orientent vers les appartements en résidence. Mais au final, ils retrouveront une ambiance club dans tous nos établissements.

### Quelles sont les différences notables ?

Le village club propose une formule tout compris, comprenant la restauration, l'hébergement en chambres d'hôtel doubles, communicantes ou familiales avec 3 ou 4 lits, ainsi que les clubs enfants et une animation continue tout au long de la journée. En ajoutant des options de matériel et des forfaits personnalisés en fonction de leurs besoins, les clients peuvent planifier leur budget en toute sérénité, évitant ainsi toute surprise désagréable.

En résidence club, les vacanciers profitent de l'intimité d'un appartement et bénéficient de tous les avantages du club quand ils le souhaitent : les clubs enfants, les afterskis gourmands, les animations et les soirées dans le Living, notre salon de réception. Ils peuvent aussi aller à la piscine ou au spa. Certaines résidences disposent également d'un bar et d'un restaurant et toutes proposent des services de livraison de repas. Au niveau ski, partout les prestations forfait et matériel sont en option (à prix préférentiel !) pour que ceux qui skient peu ou pas s'y retrouvent et ne paient pas pour rien.

### ÇA COMPTE POUR NOUS !

 **85%**  
Taux de satisfaction en hausse de 5%

 **91%**  
Taux d'occupation pendant les vacances d'hiver

 **32%**  
Taux de recommandation

 **76%**  
de nos clients ont l'intention de revenir



9h.

Accompagnement des enfants aux 1<sup>er</sup> cours de ski du matin par les anim' MMV



10h.

Aquatonic pour maintenir le tonus pendant que les skieurs dévalent les pistes



12h.

Barbecue en terrasse bien mérité, avec des quiz pour rigoler et se cultiver au moment du café.



14h.

Direction le télésiège pour les sommets.



17h.

Halte aux AfterSkis Gourmands pour déguster un bon goûter après les sensations de la journée !



20h.

Impossible de passer à côté de la gastronomie savoyarde



21h.

Une bonne soirée, c'est sacré... et ce soir c'est BlindTest. On n'est pas couchés !

# L'emplacement ? Au pied des pistes !

Présent dans 20 des plus belles stations françaises, MMV a su placer ses établissements dans les plus beaux emplacements, avec accès direct aux pistes ou bien au cœur des stations et des leurs attractions..

Cœur du village, pied des pistes, face au Mont Blanc, à seulement 200 m du départ du remontées mécaniques, avec un départ ESF exclusif... MMV a fait de l'emplacement de ses résidences un incontournable. Le panorama, bien sûr, mais aussi la proximité des principaux services, commerces composent le cahier des charges des clubs de vacances MMV. Cette situation privilégiée est la récompense d'une marque qui a su placer ses « pions » dans les meilleures stations des Alpes et cela depuis 25 ans.



SITUATION



## MMV champion des vacances « sans souci »

Au delà des emplacements eux-même, MMV a mis depuis le début sur les services qui feront gagner du confort à ses clients en leur facilitant la vie.

Ainsi, au delà des clubs enfants présents partout, la très grande majorité des établissements proposent un magasin de ski au sein même du Club réservables à l'avance et attendent les clients à l'arrivée.

Pour les non skieurs... ou pour l'après ski, des piscines et spas sont disponibles sur chaque destination, avec notamment un partenariat avec Spas 5 Mondes sur la moitié des établissements.

En Résidence un service de livraison en pré-réservation permet de se faire livrer directement les repas de la semaine.

Enfin pour faciliter encore la vie des clients, les enfants sont emmenés chaque matin aux cours de ski !

Tous ces services sont réservables à l'avance et l'application MMV permet de préparer son arrivée à l'avance avec le pré-enregistrement et de découvrir l'ensemble des programmes d'animation et les activités sur place ! Bref, tout est fait pour faciliter le séjour.







## Résidences MMV : chaleureuses et accueillantes

Longtemps sacrifiés sur l'autel du grand ski, la surface et le style occupent à nouveau le cœur des promesses en termes d'hébergement. Dans une résidence MMV, nul besoin de chercher très loin les atouts de son esthétique. Le premier regard résume tout : de l'espace et de l'harmonie. L'architecte d'intérieur Marc Miginiac l'affirme : la réussite d'une décoration dépend avant tout d'un état d'esprit.

Si le style MMV est novateur, ce n'est pas juste histoire de se distinguer. Car cette distinction qui préside aux résidences MMV exprime à la fois l'idée de différence et d'élégance. A peine passée la porte d'entrée des résidences, on est séduit par le lobby spacieux, les fauteuils confortables où

l'on se cale le temps de souffler après un voyage parfois long et où l'on reviendra sûrement pour échanger avec des personnes, au hasard des rencontres ; plus loin un salon et une cheminée où l'on resterait des heures à lire, discuter ou simplement contempler le paysage.

Sitôt entré dans son appartement, l'impression de confort et de qualité domine. Là encore, la décoration à la fois épurée et chaleureuse, à dominante de bois, rassure et contribue à cette atmosphère reposante. Il y a là de la clarté, de la gaieté et une ouverture sur l'extérieur ; parfois une cheminée décore le salon ; et un soin évident apporté au mobilier et à la fonctionnalité, faisant des lieux un cocon où l'on aime s'attarder.



### Club MMV à Risoul 1850 : une nouvelle pépite dans un esprit « cabane ludique »

Un esprit club et famille avec de grands espaces communs partagés : c'est ainsi que l'architecte d'intérieur Marc Miginiac résume la toute dernière résidence Club MMV Le Silvana, qui ouvre ses portes cet hiver dans la station de Risoul 1850. Sont exposés là, tous les fondamentaux de la marque Club MMV, avec ses espaces accueillants et conviviaux, salon lobby avec une cheminée, bibliothèque de curiosités, espace avec écran et poufs, bar... « J'ai voulu ce lieu dans un esprit cabane ludique, avec la déclinaison de bois dans les aménagements, le plafond sombre intimiste et les passages habillés d'arches lumineuses », décrit Marc Miginiac.

L'espace aquatique recèle une piscine intérieure, un sauna et un hammam en libre accès. Les amateurs s'immergeront aussi dans un bain à remous, extérieur celui-là. Pour le bien-être, le spa propose des soins et massages. Pour ajouter au confort des lieux, salle de cinéma et espace gaming permettent d'occuper les soirées.

Côté enfants, les 4-10 ans sont accueillis au Club par les Anim'MMV. Et côté ados, rendez-vous au Squ@t, évidemment interdit aux parents !

### L'INTERVIEW

## 3 questions à Marc Miginiac

Architecte d'Intérieur

### Comment avez-vous travaillé avec les équipes sur place ? Et quels sont les marqueurs MMV ?

La conception se construit en étroite relation avec l'équipe MMV, pour être plus proche des attentes des clients. L'agence Studio Arch Inside propose ainsi différentes ambiances pour les aménagements intérieurs en fonction de l'image des Clubs MMV et des éléments développés par leur service marketing. Il s'agit bien sûr d'une ambiance montagne, avec des touches de peps pour en moderniser l'image traditionnelle. Le mobilier et la décoration tiennent lieu de fil rouge dans les projets MMV, comme l'accueil et son mur végétalisé, les teintes dynamiques, rouge, jaune, turquoise. Par ailleurs le ton « gentiment taquin » décalé et surprenant caractéristique de la marque se retrouve dans la décoration des établissements, avec par exemple le mur de curiosité qui réunit faux et vrais objets de l'univers de la Montagne ou encore les tableaux d'animaux en costume de skieurs qui accompagnent les visiteurs le long des couloirs ou des espaces communs.

### Pour la résidence de Risoul, quel a été le premier défi ?

La contrainte architecturale majeure était d'apporter de la vie dans les longues circulations desservant les logements. Nous les avons donc dynamisées d'abord par un sol moquette à effet grosse laine, puis par des jeux graphiques colorés, déclinés suivant les niveaux du bâtiment et accompagnés de clins d'œil à la montagne. Et toujours avec ce souci d'un projet harmonieux.

### Sur quels autres projets MMV votre agence est-elle sollicitée ?

Studio Arch s'est fait une spécialité du tourisme en montagne, arc alpin en particulier, avec des projets en neuf ou en rénovation pour des grandes enseignes hôtelières en 4-5\*. Pour MMV, nous avons travaillé sur les résidences Les Clarines aux Deux-Alpes et Altitudes à Arc 2000. En ce moment, nous intervenons sur Les Arolles à Val Thorens et Les Bergers à l'Alpe d'Huez. En cours d'étude, une résidence à Serre-Chevalier.

## Bonheur intérieur extérieur

Même si tout est fait pour garantir le confort intérieur, l'essentiel se situe à l'extérieur: panorama, domaine skiable, espaces naturels. Pour profiter de la montagne tout un panel de services, et d'animations sont proposés tandis qu'un espace bien-être sert de sas de décompression.



### Ressourcement et Bien-Être au cœur de l'expérience MMV

Depuis de nombreuses années Les Résidences Club d'Arêches-Beaufort et de Sainte-Foy Tarentaise proposent un programme Zen, conçu pour offrir bien plus qu'une simple expérience de ski. MMV souhaite ainsi enrichir le séjour avec une variété d'activités apaisantes et revitalisantes : séances de yoga et relaxation, de réflexologie dispensées par des professionnels qualifiés. Ces ateliers sont spécialement conçus pour se détendre et reconnecter tout en profitant pleinement du séjour en montagne.

Fort du succès de ces premières expériences MMV s'organise pour déployer l'expérience Bien-être au delà de ces 2 établissements pour l'hiver prochain.



### Glisse

L'emplacement des Clubs au pied des pistes est une invitation à la glisse. Cela permet aux passionnés d'effectuer les premières traces sans contrainte. Parmi ces domaines figurent les prestigieuses 3 Vallées, Paradiski, Tignes-Val d'Isère, Grand Massif, Espace Diamant, Sybelles, Forêt Blanche, et Vialattea. Ces destinations de renom permettent aux skieurs et snowboarders de tous niveaux de s'épanouir et de profiter pleinement de leur séjour en montagne. Les accords avec les écoles de ski (prise en charge au pied des Clubs ou accompagnement aux rendez-vous ESF) donnent de l'autonomie aux enfants et rassurent les parents.

### Actif à l'extérieur et ressourçant à l'intérieur

Skieurs et non skieurs peuvent découvrir la vie en montagne à travers des activités outdoor: conduite de chiens de traîneaux, initiation au biathlon, yooner (luge mono patin), kart des neiges, ou AirBoard (luge gonflable), en compagnie des anim's MMV ou de moniteurs spécialisés.

Après une journée vivifiante, la détente au spa est un incontournable de l'offre MMV. Piscines intérieures ou extérieures chauffées ainsi que des espaces Aquarelaxant avec jacuzzi, sauna et hammam offrent ce ressourcement. Pour aller plus loin, soins et massages adaptés à la pratique du ski ou simplement relaxants sont proposés à la carte.

### Après ski convivial

En Village Club comme en Résidence Club, en fin d'après-midi, un goûter gourmand et des animations quizz, stretching, blind test, réalité virtuelle ou encore une démonstration culinaire lancent la soirée. Tous les soirs une animation thématique dont le Show MMV, le grand jeu interactif, le spectacle enfants ou encore les MMV Games avec le final sur le dancefloor.



## L'hiver sera show

En s'appuyant sur une équipe d'animation d'une centaine de personnes, la case spectacle fait pleinement partie de l'expérience MMV.

### Skier et s'amuser

Le programme d'animation est crucial pour la réussite d'un séjour en village club. Les clients viennent pour le ski mais aussi pour s'amuser. Les mini-disco organisées par le club enfants sont très appréciées des enfants mais aussi des parents. « Il arrive que les parents demandent les titres des chansons jouées lors de ces mini-discothèques, à la demande des enfants, comme Baby Shark », témoigne Isabelle Nowak, directrice des Arolles à Val Thorens. L'afterski gourmand après le ski est également un élément incontournable pour se retrouver en famille. Enfin, « Le spectacle des enfants en fin de semaine est très attendu par les parents », ajoute Timothée Debel, Responsable des Animations pour l'ensemble du groupe.

### Spectacles différents pour adultes et enfants

Le spectacle tous publics est conçu par le responsable de l'animation et travaillé dès septembre avec les apprentis de l'école Klaxon Rouge, coachés par des chorégraphes et des professeurs de scène. Il s'agit d'un show au langage universel, compréhensible par toutes les nationalités. Il est créé en fonction des tendances actuelles. Le spectacle pour enfants est conçu lors de séminaires impliquant l'ensemble des équipes, supervisé par le responsable de l'animation et le référent pilier animation.

### Toutes les équipes impliquées dans le spectacle

Il existe un spectacle commun à chaque village et résidence pour adultes et enfants. Toutefois, chaque lieu a la possibilité d'enrichir ces propositions de base en ajoutant des éléments spécifiques ou en apportant des variations, créant ainsi une expérience unique à chaque endroit. Cela permet d'offrir aux vacanciers une variété de spectacles tout en maintenant une certaine cohérence dans l'offre globale.

L'implication des équipes est essentielle pour le succès d'un spectacle en club. « Les clients adorent voir les membres du personnel (barman, serveur, réceptionniste...) sortir de leur zone de confort et performer. Cela crée un effet waouh et de l'affecte entre les gens », confie la directrice.





## Des carrières à ciel ouvert

**Comment construire sa politique de recrutement pour inciter ses employés à faire carrière au sein de MMV : c'est la question à laquelle l'opérateur ne cesse de travailler, avec des actions et des résultats déjà probants.**

L'économie du tourisme génère un foisonnement d'emplois dans des métiers spécialisés aussi variés qu'indispensables à sa bonne marche et à sa croissance. Pour MMV, la qualité du recrutement reste donc un défi permanent : trouver les bonnes personnes au bon poste. Bien au-delà de cette exigence déjà élevée, la politique RH de MMV doit tendre à réduire le caractère saisonnier, donc précaire, de certains métiers, au profit de carrières plus durables, voire longues.

### Jouer les synergies

En ouvrant à chacun des perspectives à long terme, MMV vise toujours plus de professionnalisme et une vraie fidélisation de ses employés. Dès 2021, MMV s'est associé à VVF pour jouer les synergies dans le domaine de l'emploi. Un partenariat similaire a été construit avec Homair. Tandis que l'intégration de MMV dans le groupe Compagnie des Alpes a ouvert les portes sur d'autres horizons : Parc Astérix, Futuroscope, parc Walibi... Les passerelles ainsi lancées entre les entités pérennisent les postes et les carrières, du fait d'une adaptation plus fluide aux décalages de saison et/ou de lieux.

### L'animation, au cœur du réacteur

Comme le rappelle Christelle Merciarì, Directrice des Ressources Humaines MMV, « nos équipes d'animateurs sont le plus souvent diplômés animation, loisir et tourisme, détenteurs au moins du BAFA et avec une expérience en club ». Elle précise en revanche que MMV n'emploie pas de techniciens et d'artistes du spectacle, les animateurs étant d'une grande polyvalence, justement attirés par cette variété

de compétences que leur offre MMV. « La grande majorité d'entre eux sont issus de notre formation en apprentissage, avec un programme et un planning adaptés à nos besoins », précise-t-elle.

Ces animateurs symbolisent le plus grand défi que MMV doit relever pour rendre attractifs ses clubs comme ses résidences. « Dans les esprits, seuls les clubs assurent une animation. Or, nos résidences délivrent également une promesse similaire à nos clients. Les programmes y sont adaptés, avec des équipes d'animation plus réduites mais très autonomes, avec, par conséquent, une progression professionnelle plus rapide. »

### Une formation indispensable et gratuite

Conscient de la qualité du service qu'elle doit offrir à ses clients, MMV a mis en place des cursus de formation gratuits. « Nous recrutons actuellement 80 jeunes de 18 à 29 ans pour intégrer nos écoles d'apprentissage en animation avec lesquelles nous avons noué un partenariat. » Pour cette session 2023 qui démarre en octobre, MMV identifie l'organisme de formation et finance le cursus en totalité. Les apprentis sont payés pendant la formation, avec job et logement assurés pour l'hiver prochain et l'été 2024. MMV a également signé un nouveau partenariat avec Tourism Academy pour renforcer son recrutement. Toutes ces initiatives vers plus de pérennité serviront, à l'évidence, à renforcer la satisfaction des clients MMV grâce à une qualité de services sans faille ni improvisation. « J'estime que notre politique RH, si elle n'est pas parfaite, s'améliore perpétuellement. Cela fait notre différence et marque notre engagement dans la RSE », conclut Christelle Merciarì (DRH du groupe).



## Des métiers très demandés et un nouveau partenariat

La période COVID a laissé croire qu'il existerait des postes « essentiels » et d'autres pas.

Chez MMV, on considère que les équipes sont tous un maillon indispensable à la réussite des vacances de nos clients.

Animation, hébergement, restauration, maintenance, bien-être, administration... De saison en saison, MMV a la chance de pouvoir compter sur des salariés investis et fidèles, dont les qualités sont reconnues par ses clients. Cette fidélité est en toute logique valorisée. Après deux saisons complètes chez MMV (hiver/été ou hiver/hiver été/été), une prime correspondant à 5% du salaire brut cumulé sur la dernière saison est reversée. Cela représente un bonus de minimum 300€ net. Désormais intégré au Groupe de la Compagnie des Alpes, MMV dispose également d'un plan d'octroi d'actions totalement gratuites. Sous certaines conditions de présence, les saisonniers les plus fidèles sont bien concernés ! De quoi leur permettre de se constituer une épargne sans participation financière, renforcer l'engagement et rappeler que nous faisons tous parti d'une aventure collective.

Pour compléter ses équipes, des campagnes de recrutement s'ouvrent chaque année de septembre à janvier puis d'avril à juin. Parfois jusqu'à 900 ! Comme le rappelle Christelle MERCIARI, DRH, Les postes en animation, service, réception, bar... sont rapidement pris d'assaut. L'enjeu sur cette période est alors double :

- Faire connaître tous nos métiers. De nombreuses compétences sont attendues à plus de 1600 mètres d'altitude. Beaucoup n'imaginent pas qu'il est par exemple possible de travailler en saison sur des postes d'économiste, d'agent technique, responsable maintenance, ou encore comme responsable spa, gestionnaire administratif et comptable...
- Professionnaliser nos collaborateurs qui, pour certains, découvrent le monde du Tourisme.

Cette année, en partenariat avec Tourism Academy, organisme de

formation 100% en ligne, MMV expérimente un dispositif innovant, une première dans le secteur. « En lien avec Pôle Emploi, après une pré-qualification via Tourism Academy », explique la DRH de MMV, il va être proposé un MOOC de recrutement à des demandeurs d'emploi intéressés par notre activité. C'est une courte formation, gratuite, que les candidats peuvent suivre librement, sans bouger de chez eux, depuis leur smartphone ou ordinateur. Ils répondent à des quiz, suivent des cours en vidéo, accessibles à tout moment. Ils avancent à leur rythme, quand ils ont le temps, accompagnés de l'équipe Académie du tourisme : relation clients, gestion des conflits, accueil d'une clientèle internationale, écoresponsabilité... En 20 à 40h maximum, ils pourront cumuler les compétences nécessaires à une prise de poste chez MMV, même si c'est leur premier job dans le tourisme. Pour les personnes expérimentées, elles peuvent facilement enrichir leurs connaissances et de fait, leur CV. Une fois la formation validée, la candidature est transmise à MMV en mode VIP.

Cette formation sera également proposée aux saisonniers déjà recrutés. En attendant de rejoindre leur site, cet outil, pourra les aider à se préparer pour une intégration facilitée.

Par ailleurs, Christelle MERCIARI rappelle que MMV s'engage fortement en faveur de l'apprentissage, dispositif ouvert jusqu'à 30 ans.

Cette année encore, MMV trouve l'école, finance la formation pendant laquelle le jeune est payé et propose un job logé. A la fin des deux saisons, le jeune est diplômé ! Pour certains métiers, l'évolution sur un poste à plus haute responsabilité la saison suivante est fréquente ; pour d'autres, des offres en CDI sont même possibles.

Formations et apprentissages proposés : Animateur (H/F) (ALT), Barman/Barmaid, Réceptionniste, Commis de cuisine, Spa praticien(ne), Technicien de Maintenance.





La plupart des résidences MMV sont dotées d'un mur d'escalade. Qui arrivera le plus vite en haut ?

## MMV prend le parti des enfants

Pour renforcer l'équilibre familial, rien ne vaut la présence d'une équipe d'animation ! Dans les Villages Club, les formules s'adaptent aux tranches d'âge pour que chacun respire ou se retrouve avec plaisir. Car les parents ne sont pas obligés de tout partager avec leurs enfants. Et le contraire est encore plus vrai...

Tout commence par le pot d'accueil : c'est là que les animateurs, pardon les Anim'MMV, se présentent et détaillent le programme de la semaine. Les vacances commencent réellement. Pour les timides, laissez faire les pros de l'animation : leur capital sympathie agit à merveille. Il suffit d'un peu de patience et de force de conviction. Une première activité de 20 à 25 min lors de la réunion d'information aux parents permet justement de nouer les premières relations.

### Hiver comme été, le plein d'activités

Les enfants sont accueillis dans les Clubs MMV dès 4 ans et les ados jusqu'à 17 ans (lire l'encadré). Certains acceptent même les petits dès 12 ou 18 mois. Sur place, tout est conçu pour que les structures soient accueillantes, avec aménagements et décoration rassurants. L'été, tout se passe en extérieur avec accrobranche, accroland (des jeux gonflables aquatiques), paddle, laser game, kayak... « À Flaine, on peut même construire des cabanes dans la forêt », ajoute le Responsable des Animations, Timothée Debel.

L'hiver, place à la construction d'igloos et au camp trappeur. Place aussi aux sports de glisse : le matin (et parfois l'après-midi), les enfants inscrits aux cours collectifs sont pris en charge dès le skiroom et sont accompagnés au point de rassemblement des cours. En fin de journée, de retour des pistes, rendez-vous

pour les Afterskis Gourmands, un moment fort de la journée chez MMV. Enfants et parents y dégustent gaufres, crêpes et friandises.

### Et si le mauvais temps s'en mêle...

Les Anim'MMV multiplient les activités manuelles (attrape-rêves, fresque géante, Land Art...) et les chasses au trésor. C'est aussi l'occasion pour les plus jeunes de répéter un spectacle, de participer à une soirée disco, de s'affronter au bowling, etc... Alain Freson précise cependant que les enfants ne sont pas les seuls à occuper en cas de mauvais temps. « Pour les adultes, c'est sport, piscine dans certaines résidences, jeux tels que la pétanque molle, initiation à la danse, puis dès 17h un retour au programme habituel des activités où parents et enfants peuvent alors se retrouver. Enfin, chaque soir, les Anim'MMV font chauffer l'atmosphère avec des spectacles pour tous et plein d'idées pour que chacun participe. »

### Résidence ou Village, quelle différence ?

Dans tous les établissements MMV les parents retrouveront des clubs enfants et une équipe d'animation pour encadrer des plus jeunes aux ados. En village club, le repas est compris donc les parents bénéficient s'ils le souhaitent de journées continues. En résidence club, les Anim'MMV accompagneront le matin les inscrits aux cours de ski, s'occuperont des non skieurs jusqu'au repas et reprendront du service pour des programmes ludo-éducatifs variés, des Aprèskis Gourmands et des spectacles.



### Clubs Enfants en un clin d'œil :

- **LES BABIES DE 12 ou 18 MOIS À 3 ANS**  
Des lieux sécurisés adaptés à nos tout-petits
- **LES KIDS DE 4 À 6 ANS & LES JUNIORS DE 7 À 10 ANS**  
Des clubs pour le fun, des Anim'MMV pour l'ambiance et des thématiques pour chaque station
- **LES TEENS DE 11 À 13 ANS & LES ADOS DE 14 À 17 ANS**  
Accueil au Squ@t, le repère des 11-17ans, défis et soirées entre ados

33

Le travail des animateurs dans les Clubs MMV consiste à établir le dialogue avec les enfants et les ados dès le premier jour, en leur expliquant tout ce qu'ils pourront faire et toutes les animations qui ponctueront leur séjour.

ALAIN FRESON  
DIRECTEUR DU VILLAGE CLUB  
DE PLAGNE 2000

»»





## Les circuits de la qualité

**En matière de restauration, la question logistique est une contrainte quotidienne. Pour Christophe Macina, responsable des achats et de la restauration des Clubs MMV, elle s'accompagne d'un quadruple défi : fournir des produits frais, de saison autant que possible, en circuit court et sans gaspillage.**

Avec près d'un million de repas préparés pour 20 sites sur la seule saison d'hiver, MMV a mis en place un système logistique particulièrement rigoureux qui oblige à identifier les fournisseurs locaux afin de privilégier au maximum les circuits courts. « C'est toute la difficulté, dit Christophe Macina. Pour respecter cette règle, nous devons justement trouver un prestataire en montagne capable de supporter nos volumes. » C'est pourquoi il travaille avec des acteurs locaux, mais qui rayonnent aussi au-delà de leur zone immédiate : Alp'Viandes et Cafés Folliet à Chambéry, les maisons Cavaillé à Aix-les-Bains et Jean-Perrier aux Marches pour les vins, Pomona Terre Azur pour les primeurs... « Je dois visiter une ferme à haute valeur environnementale, à Challonges, qui pourrait nous fournir en viande fraîche », car le circuit court doit aussi être vertueux.

### Lutter contre le gaspillage

S'il est évidemment très apprécié des vacanciers, le système de restauration sous la forme de buffets peut vite devenir source de gaspillages. MMV s'est attelé à ce problème en instaurant des règles strictes et de bon sens pour les limiter. « La première consiste à construire une grille de menus de façon à pouvoir retravailler un produit non utilisé le jour A pour le proposer le jour B, explique Christophe Macina. De même, nous affinons chaque saison les fiches techniques de grammage et les taux de prises pour nous adapter aux habitudes alimentaires de nos clients. » Autrement dit, la popularité d'un produit se mesure en divisant la quantité consommée par le nombre de clients servis sur une période donnée. Face visible de cette lutte, le buffet est garni d'assiettes plus petites pour les entrées, les plats et les desserts en invitant les gens à se resservir.

### Gérer les surplus

Si nécessaire, à chaque service, un plat « anti-gaspi » est proposé, issu du précédent service mais qui n'avait pas encore été posé sur le buffet. « Et pour être tout à fait en phase avec nos exigences, nous travaillons en collaboration avec l'application « Too good to go » pour donner une dernière chance aux plats préparés non consommés, en les proposant à des personnes extérieures. » Bien entendu, toutes ces initiatives contre le gaspillage s'accompagnent d'une sensibilisation et d'une formation des chefs de service et des équipes de restauration à ces problématiques afin qu'ils adoptent les bons réflexes et les bonnes pratiques.



## Quel Régal !

- ✓ Dégustez les dîners signature du Chef Campanella
- ✓ Laissez vous tenter par les buffets végétariens
- ✓ ... et les spécialités savoyardes servies chaque jour
- ✓ Optez pour l'option ALL IN : c'est open bar toute la journée
- ✓ Formule demi-pension en résidence : nos restaurants partenaires au sein de l'établissement vous accueillent
- ✓ Réservez votre pain et viennoiseries sur l'app : ils sont livrés chaque matin

## Cédric Campanella, un chef qui nous met l'eau à la bouche

Chef du restaurant le 59 à Aix-les-Bains, Cédric Campanella a imaginé les saveurs qui présideront aux buffets et restaurants des résidences et villages MMV. Avant chaque saison, et après avoir conçu sa carte, il forme tous les chefs des cuisines MMV à ses techniques.

Chaque semaine, un dîner signature élaboré par Cédric Campanella est proposé aux convives, avec un dessert spécial pour les enfants. « Ce dîner signature est une expérience sur-mesure, avec une réflexion et une conception des plats adaptés à l'identité de MMV, explique Cédric Campanella. C'est une cuisine authentique et généreuse, marquée tant par la diversité des offres que par la qualité des produits. » Joue de bœuf basse température, risotto, agrumes en sucré ou salé... Tout cela augure de belles sensations gustatives et des soirées mémorables à la table des restaurants MMV.



## La proximité, clé de la relation client chez MMV

**Caroline Marro (Directrice Commerciale du groupe) : «Chez MMV, nous privilégions l'authenticité et la proximité avec nos clients.»**

Caroline Marro, Directrice Commerciale, l'affirme haut et fort : «Notre centrale de réservation, basée en France, est entièrement gérée par nos équipes locales, ce qui crée une connexion unique entre nos conseillers vacances et nos clients. Cette proximité nous permet d'être réactifs aux attentes de nos clients et de nous adapter rapidement pour mieux les servir ».

Autre exemple de dynamique vertueuse dans la relation avec les clients ? La synergies entre équipes commerciales et équipes d'exploitation. Les salariés des établissements MMV viennent régulièrement travailler en inter-saison à la centrale de réservation, renforçant ainsi la compréhension des besoins des clients et participe à construire une expérience client mémorable. « Chez MMV, nous privilégions l'approche humaine (d'ailleurs plébiscité dans toutes nos études clients!), car nos conseillers vacances, fidèles à notre entreprise, tissent des liens solides avec nos clients, à l'opposé de la froideur des robots et de l'intelligence artificielle tant à la mode », rajoute Caroline Marro.

«Il n'est pas rare par exemple que nos conseillers voyages reçoivent des photos de vacances de leurs clients, voire même un cadeau à Noël ! Cela témoigne de notre engagement à créer une expérience humaine sincère. Cette proximité se construit aussi par le fait que beaucoup de nos conseillers (et certains sont là depuis plus de 20 ans !) suivent leurs clients d'année en année. Chez nous, le client ne passe pas d'un conseiller à l'autre pour lui ré-expliquer son besoin à chaque nouveau contact. Nos conseillers s'étonneront plutôt de l'absence cette année de l'ainé de la fratrie. Forcément les clients y sont sensibles. » poursuit la Directrice Commerciale

L'engagement de la marque envers la satisfaction du client se manifeste également par des investissements dans la formation, des éductours, des parrainages entre collègues et des challenges communs. Chaque interaction avec MMV est conçue pour être mémorable et satisfaisante. Chez MMV, la satisfaction du client est au cœur de notre mission, et nous travaillons sans relâche pour la surpasser à chaque occasion.



## MMV : des vacances pour toutes les générations

La clientèle typique de MMV, en hiver comme en été, est souvent une famille française, composée de deux parents et de deux enfants. Cela représente la majorité de la clientèle MMV. En hiver, les familles françaises investissent en moyenne 2000€ par semaine en Résidence Club et 2600€ par semaine en Villages Club, tandis qu'en été, le budget moyen est d'environ 1000 euros par semaine. Ce rapport qualité-prix attire les familles en quête de vacances inoubliables dans les Alpes françaises.

En dehors des périodes de vacances scolaires, MMV accueille également deux autres clientèles importantes : les seniors de plus de 55 ans à la recherche d'un séjour convivial et sécurisé, ainsi que les jeunes couples ou groupes d'amis de moins de 35 ans en quête d'aventures montagnardes.

## MMV : Élargir les Horizons

**Une Stratégie d'Expansion Européenne Réussie grâce à des partenariats historiques.**

«Chez MMV, nous avons entrepris des démarches visant à diversifier notre clientèle sur les marchés européens, notamment les marchés anglais, belges et hollandais, grâce à des partenariats établis de longue date» précise la Directrice Commerciale. La clientèle non francophone représente désormais 35%. Ces partenariats ont joué un rôle essentiel dans le renforcement de notre présence à l'échelle internationale, offrant ainsi à un public plus vaste la possibilité de découvrir les Alpes françaises. De plus, nous continuons d'adapter notre produit pour répondre aux attentes et aux besoins spécifiques de nos clients internationaux, afin de leur offrir une expérience inoubliable.» conclut Caroline Marro.





## On ne plaisante pas avec la planète blanche

**La RSE est au cœur de la stratégie MMV avec des résidences éco-responsables et une exploitation raisonnée.**

Inaugurée en 2022, la résidence écoresponsable de Samoëns Village, dans la vallée du Haut-Giffre en Haute-Savoie, est emblématique de la stratégie de MMV en matière de RSE. La préservation des ressources et la limitation de l'impact sur l'environnement ont été placées au cœur de sa construction comme de son exploitation. Se développer tout en conciliant les enjeux économiques, environnementaux et sociétaux, telle est l'ambition de MMV pour ces prochaines années. En tant qu'hébergeur majeur des Alpes, le groupe a conscience que le défi est colossal mais nécessaire. Pour cela, MMV s'est fixé pour objectif de devenir une entreprise régénérative, s'engageant à avoir davantage d'impacts positifs que négatifs.

Alors même qu'il est difficile, voire impossible, d'imaginer ce dont demain sera fait, tout l'enjeu est de devenir résilient en s'adaptant et en anticipant les besoins futurs, tout en mettant en place des actions à impact positif net, avec lucidité et courage. En tant qu'acteur du tourisme, MMV est particulièrement sensible à la préservation et à la régénération des territoires de montagne.

### Des constructions responsables à faible impact

Pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, MMV s'engage à ce que ses nouvelles constructions respectent une démarche éco-responsable de la conception, à l'exploitation en passant par la construction. Chaque nouveau projet doit répondre à minima aux exigences « BREEAM Very Good » visant à devenir passif voire régénératif. Les nouveaux établissements sont optimisés en termes de production d'énergie, d'utilisation des ressources et de gestion de l'eau. Les matériaux locaux / biosourcés ou réemployés sont privilégiés, si possible en économie circulaire. L'objectif est que le parc immobilier de MMV soit le plus résilient possible. Et conçu pour fonctionner au-delà des saisons hiver et été en favorisant l'activité économique locale.



## Une feuille de route claire

### Établir un diagnostic

La première étape a été d'établir un diagnostic précis et exhaustif de la situation existante. Aussi bien au sein de l'entreprise qu'avec les parties prenantes et le tissu local. Cela passe notamment par un bilan carbone complet, un état des lieux énergétique, une estimation de l'impact sur la biodiversité, etc. De là, en a découlé une définition des objectifs. Il a ainsi été décidé d'opter de manière systématique pour l'éco-conception de tout nouveau bâtiment MMV. Les rénovations appliquent elles aussi les nouvelles normes environnementales et la sobriété énergétique est une priorité.

### Réduire les impacts négatifs

Un plan de réduction des impacts négatifs de l'activité de MMV a également été défini. Cela passe par exemple par une réduction du gaspillage alimentaire dans les services de restauration, d'une communication en ce sens auprès des clients et la création d'un plat « antigaspi » pour donner une seconde vie aux produits. Enfin, un partenariat avec Too Good To Go a été signé. En outre, les 220 collaborateurs de MMV ont été formés à la fresque du climat et une partie a déjà participé à l'atelier 2Tonnes.

### Agir au niveau local

Enfin, MMV a décidé de renforcer son implication au niveau local. Le groupe travaille à la mise en place de synergies de proximité et d'actions pour valoriser les atouts du territoire (terroir, agriculture, artisanat...). C'est par exemple le cas au Plateau du Cairn ou se situera l'écoquartier de Val Thorens. Et cela passe aussi par l'intégration au sein des hébergements d'espaces à disposition des acteurs locaux afin de soutenir leur activité.

## L'INTERVIEW



## 3 questions à Fabienne Carrasco

Directrice Financière et RSE

### Pourquoi cette double casquette finance et RSE ?

Les deux doivent être intimement intriqués pour être efficaces. Quand la RSE fait partie de notre quotidien, nos actions individuelles et collectives prennent alors tout leur sens. En tant que DAF, je suis garante des résultats financiers ; c'est ce que j'appelle la culture du résultat. En tant que Directrice RSE, je suis garante des résultats extra-financiers et des impacts. De la culture du résultat à la culture de l'impact.

### Quelle mesure RSE avez-vous d'ores et déjà adoptée ?

Nous déployons pour toutes nos rénovations et constructions

un cahier des charges imposant une démarche éco-responsable à 360°. Et nous faisons un travail de sensibilisation de nos équipes, de nos clients et des prestataires.

### La majeure partie des émissions carbone proviennent des transports, une prestation que vous ne proposez pas...

Il y a toujours des pistes à explorer à notre niveau : nous mettons déjà à disposition des bornes de recharges électriques sur plus de la moitié de nos sites disposant de parking, réflexion en cours sur les autres non équipés. Nous travaillons pour récompenser et mettre en avant la mobilité douce.







L'EXPÉRIENCE CLUB AUX SOMMETS

INFORMATIONS ET RENSEIGNEMENTS :



Service Communication

Frédéric Pô & Caroline Dutrannoy

f.po@mmv.fr ou c.dutrannoy@mmv.fr

+33 (0)4 92 12 62 10

**REVOLUTIONR**  
PRESSE · DIGITAL · EVENTS

Attachées de presse

Yéléna Charton :

ycharton@revolutionr.com

+ 33 (0)6 77 28 74 43



[mmv.fr](http://mmv.fr) 