

## ALVVF- ASSEMBLEE GENERALE

### RAPPORT D'ORIENTATION

Notre association doit continuer à se mobiliser pour :

- **Apporter le meilleur service** en s'appuyant sur l'engagement de toutes les richesses humaines de l'association pour renforcer la cohérence, la cohésion et la confiance.
- **Développer notre performance économique** pour dégager les moyens d'investir en agissant sur tous les déterminants (tarifs, coûts de gestion, accroissement du chiffre d'affaires).
- **Stimuler notre croissance** sur de nouveaux champs de développement
- **Conforter et faire vivre notre modèle** militant.

#### AXE 1 : LES INSTANCES

- Identifier des référents parmi les élus au conseil d'administration. Ces référents sont sollicités en fonction des besoins directement avec information au Président. Ils peuvent mettre en place des commissions spécialisées ou s'appuyer sur l'avis d'experts.
  - Référent sécurité (commission de sécurité, vérifications périodiques, formation des personnels, document unique, rapports de vérification des installations)
  - Référent travaux et maintenance des sites.
  - Référent finances et gestion (ressources humaines, économat)
  - Référent communication et promotion de l'association
- Associer les salariés de Hayange à titre consultatif aux instances de l'association (bureau et conseil d'administration).
- Soigner les relations avec les partenaires principaux et plus particulièrement les communes d'implantation des sites.
- Privilégier les rencontres du type « séminaire » en se rendant sur les sites.

#### AXE 2 : L'ORGANISATION, LES RESSOURCES HUMAINES ET LES FINANCES

- Confirmer l'organisation hiérarchique validée par le Conseil d'administration.
- Appliquer les règles prudentielles en matière de recettes et dépenses.
- Développer l'efficacité de l'organisation du siège de l'association et l'amélioration des dispositifs informatiques (serveur, site internet, réservations, facturation, gestion commerciale, suivi des contacts, etc...)

#### **PERSONNELS**

- S'appuyer sur les responsables permanents des deux sites pour effectuer le recrutement du personnel et chercher à fidéliser le personnel saisonnier. Il faut privilégier les personnels locaux.
- Proposer des formations.

### **AXE 3 : LE BENEVOLAT**

- Poursuivre notre politique de reconnaissance, de valorisation et fidélisation du bénévolat, tant sur le plan des engagements bénévoles ponctuels, que du travail au sein des instances. Car le bénévolat est un pilier essentiel de notre vie associative. Il couvre différentes fonctions indispensables au bon déroulement de notre activité au cours de l'année.

### **AXE 4 : LE PATRIMOINE**

#### **POUR LES DEUX SITES**

- Consolider la qualité globale dans son ensemble : qualité des espaces, des aménagements et des services apportés.
- Encourager et valoriser l'action des bénévoles dans la réalisation de chantiers de maintenance.
- Elaborer un programme triennal de travaux et de remplacement des matériels.

### **AXE 5 : LA POLITIQUE COMMERCIALE, LA PROMOTION DE L'ASSOCIATION ET LA COMMUNICATION**

#### **POUR LES DEUX SITES**

- Utilisation accrue de l'outil Internet en matière de promotion et de commercialisation. (Newsletter courte, présence sur les réseaux sociaux, actions ponctuelles, etc....)
- Se doter d'une nouvelle structure comprenant un site internet, un logiciel de réservation (ASTORIA) et un site marchand (CRM).
- Poursuite de la recherche de partenaires, tout en conservant notre propre identité.
- Poursuite de l'engagement d'une politique volontariste d'accueil de personnes handicapées et de tourisme social sur nos deux sites.

#### **COURCHEVEL**

- Développer l'attractivité des séjours (*offre différente en fonction des périodes, bons plans, tarifs malins, etc.*)
- Accroître la vente de produits dérivés (*jacuzzi, repas thématiques, collations...*). Promouvoir les séjours hors saison hiver. Proposer une offre combinée en lien avec des partenaires comme alternative aux clients ne pratiquant pas ou peu le ski.

#### **SAINT HILAIRE**

- Développement des offres pour élargir et diversifier notre clientèle.
- Encourager les partenariats.
- Rentabiliser et optimiser nos installations.