

Remontées mécaniques: «Il faut stopper la course aux armements»

Suite à l'affaire CMA, l'expert en tourisme, Christophe Clivaz, appelle les communes à garder le pouvoir en matière de remontées mécaniques.

MAUDE BONVIN

Les remontées mécaniques suisses investissent des millions dans leurs infrastructures. Les vingt plus grandes entreprises du secteur dépensent en moyenne entre 180 et 223 millions de francs chaque année pour leurs installations de transport. Et la longueur totale de toute cette mécanique atteint environ 1700 kilomètres, à savoir la distance à vol d'oiseau entre Berne et Athènes. Pour l'expert en tourisme, le Professeur à l'Institut de géographie et durabilité sur le site de Sion de l'Université de Lausanne Christophe Clivaz, il convient de stopper cette course aux armements et les communes devraient garder la main sur ces investissements.

Les remontées mécaniques peinent à rentabiliser leurs investissements dans les infrastructures, sont-elles toutes mal gérées?

Je n'irai pas jusque-là. Des remontées mécaniques, comme par exemple Verbier et les 4 Vallées, fonctionnent très bien. Elles ont à leur tête d'excellents directeurs. Le problème réside dans les plus petites structures avec peu de spécialistes du domaine et des gens peu formés. Mais je ne leur jette pas la pierre. Ces structures font avec les moyens du bord. Le secteur doit toutefois se professionnaliser. D'autant plus que le marché du ski est de plus en plus concurrentiel au plan européen. Et la Suisse a perdu ces dernières années des parts de marché, avec le franc fort notamment. Il faut également prendre garde à la course aux armements en matière d'investissements. Tout le monde s'y met mais tout le monde ne pourra pas survivre.



CHRISTOPHE CLIVAZ. Pour l'expert du secteur touristique, le modèle du tout ski est un modèle dépassé.

Des sociétés de remontées mécaniques vont rester sur le carreau.

Suite à l'arrêt des remontées mécaniques de Crans Montana Aminona (CMA), les communes du Haut-Plateau ont été critiquées. Les pouvoirs publics ne devraient-ils pas davantage passer à la caisse?

Pas nécessairement car les communes s'engagent déjà de manière importante dans les remontées mécaniques. Ce soutien public est d'ailleurs justifié par le fait qu'il entraîne des retombées économiques pour les commerçants et hôteliers de la région. Il est, en outre, important que les pouvoirs publics gardent la main sur les installations pour éviter la mise à l'arrêt vécue à Crans-Montana.

Que pensez-vous de la présence d'investisseurs étrangers dans ce secteur?

Je n'y suis pas opposé à condition de savoir précisément quelle est

la finalité de leurs investissements. Est-ce un but de rentabilité à court terme, une question de prestige, une envie de revendre si les objectifs financiers ne sont pas atteints? A Crans-Montana, on ne connaît pas trop les motivations du milliardaire tchèque, Radovan Vitek. La question du lien et de l'intégration à la région se pose aussi. Enfin, il faut prendre garde aux investis-

seurs volages. Dans tous les cas de figure, il est important d'impliquer des acteurs locaux sur l'avenir d'une destination.

Le marché du ski a-t-il justement encore un avenir?

Difficile de répondre à cette question, ce qui est sûr c'est qu'il s'agit d'une activité en régression et que le modèle du tout ski est dépassé. La Suisse a perdu 25% de journées skieurs en dix ans. Aujourd'hui, ce sport est concurrencé par d'autres activités, bon nombre de petits Suisses ne savent plus skier. Si ce sport a permis un essor économique important dès les années 60, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Il convient de passer à un autre modèle.

Le Magic Pass n'a-t-il pas permis de sauver le ski?

Ce forfait a des retombées positives sur un certain nombre d'acteurs touristiques (restaurants, hôtel, bars...). Mais je ne suis pas sûr qu'il contribue positivement au chiffre d'affaires des remontées mécaniques. Autre facteur qui contribue aux ventes: la météo. Cette saison, elle a été plutôt

maussade le week-end. Le soleil fait à mon sens plus que la neige en matière de fréquentation des pistes.

Quelles solutions proposez-vous?

Le développement d'activités hivernales indépendantes de la neige va dans le bon sens. Il faut surtout davantage miser sur la saison estivale. Le Moléson a été pionnier en la matière, en mettant sur pied des pistes de VTT et de la luge d'été. Je reste convaincu que l'été peut être rentable pour les remontées mécaniques. Aujourd'hui, beaucoup de stations font le pari du bike et de la randonnée, ce qui est positif. Mais on pourrait aller encore plus loin. Je connais beaucoup de personnes qui vont faire du vélo, durant leurs vacances, en Espagne ou au Portugal car dans ces pays, il existe toute une infrastructure autour de ce sport. L'offre culturelle et les activités en lien avec notre patrimoine pourraient aussi davantage être développées. Enfin, les destinations devraient mieux se positionner sur un type de clientèle bien précis et se spécialiser, plutôt que de faire un copier collé de ce que font les autres. ■

Laax dans les Grisons: un exemple à suivre

Le modèle d'affaires de la société privée d'exploitation Weisse Arena Gruppe (WAG) est unique dans les Alpes suisses. Le groupe possède les remontées mécaniques de la station de ski de Laax dans les Grisons, des hôtels, des restaurants et des bars. Il dispose aussi d'une société de location et de vente de matériel de sport. Une école de ski lui appartient également. Spécialisé dans les sports de glisse, WAG a aussi mis sur pied la première salle de freestyle d'Europe. La firme est enfin responsable de la commercialisation de la destination Flims, Laax et Falera. L'offre hivernale est ainsi commercialisée sous

la seule et unique marque LAAX. Quant à l'été, il est vendu sous la marque Flims. Si ce système centralisé de fonctionnement permet d'optimiser les processus et de gagner en rapidité, rien aux yeux de la société ne remplacera jamais la qualité du service. L'entreprise compte 20'000 clients sur ses pistes les jours de forte influence, contre 8000 visiteurs les jours plus creux. La famille grisonne Gurtner en est l'actionnaire principale. En 2016/2017, WAG a réalisé un chiffre d'affaires net de 85,3 millions de francs. Ce résultat se situe au-dessus de la moyenne du secteur. – (MB)