

PROCÈS-VERBAL DE LA REUNION DU COMITE SYNDICAL
Du mardi 19 février 2019 à 18 h 00
Aux Provagnes à LA PLAGNE TARENTEISE

SYNDICAT INTERCOMMUNAL DE LA GRANDE PLAGNE

REPUBLIQUE FRANCAISE

DEPARTEMENT DE LA SAVOIE

Nombre de délégués titulaires du SIGP : 12

Nombre de délégués suppléants du SIGP : 4

Date de convocation : 13/02/2019

Date d'affichage : 13/02/2019

Nombre de membres présents : 14.

Nombre de suffrages exprimés : 12.

Le 19 février 2019 à 18 h 00, le Comité syndical s'est réuni en session ordinaire à La Plagne Tarentaise, sous la présidence de M. René ALLAMAND.

Présents :

AIME-LA-PLAGNE :

Mme Corine MAIRONI-GONTHIER, titulaire.
M. Laurent DESBRINI, titulaire.
M. Pascal VALENTIN, suppléant.

CHAMPAGNY :

M. René RUFFIER-LANCHE, titulaire.
M. Denis TATOUD, titulaire.
M. Robert LEVY, suppléant.

LA PLAGNE TARENTEISE :

M. René ALLAMAND, titulaire.
M. Joël OUGIER-SIMONIN, titulaire.
M. Anthony FAVRE, titulaire.
M. Francis DANCRE, titulaire.
M. Richard BROCHE, titulaire.
M. Roland RICHERMOZ, titulaire (départ à 19 h 45).
Mme Isabelle GIROD-GEDDA, suppléante.
M. Jean-Luc BOCH, suppléant.

Excusés : MM. Michel GENETTAZ, titulaire d'Aime-la-Plagne et Vincent RUFFIER des AIMES titulaire de Champagny.

Invités : MM. Nicolas PROVENDIE, Thomas SAISON et Alexandre BOUET de la SAP.

M. ALLAMAND démarre la séance en remerciant les représentants de la SAP pour leur présence et leur demande de présenter et d'expliquer les modifications tarifaires qu'ils proposent cette année.

Mme GIROD-GEDDA demande si les élus peuvent poser leurs questions durant la présentation que la SAP va faire.

M. ALLAMAND confirme que cela est possible et précise que la discussion sur ces sujets se poursuivra après le départ des représentants de la SAP, en séance du Comité syndical.

M. PROVENDIE fait une introduction en présentant les 2 éléments forts ayant servis à l'élaboration de la grille tarifaire projetée :

1. Souhait de simplifier l'offre tarifaire, critère de satisfaction pour le client. Dans ce cas, le client a moins l'impression qu'il est passé à côté d'une offre plus intéressante.
2. Bien définir le juste prix du forfait par rapport à la consommation habituellement faite par le client. Les jeunes enfants consomment peu alors que les ados consomment beaucoup, et les adultes consomment un peu moins.

Il précise que le travail a été mené en relation avec ADS puisque les tarifs Paradiski doivent être identiques sur les 2 domaines. Pour les Arcs comme pour La Plagne, même si la typologie de nos clients n'est pas forcément la même, une certaine cohérence est recherchée si possible, comme pour la complémentarité pour Paradiski.

M. SAISON fait quelques rappels et présente les propositions qui ont été évoquées le 07 janvier dernier au cours de la dernière réunion du Comité de suivi du Vanoise express :

- 80 % des clients ne paient pas le tarif public du fait des remises pratiquées.
- Le prix du km de piste à La Plagne est l'un des moins cher pour le tarif La Plagne et Paradiski ; idem pour le rapport qualité prix pour ces forfaits au niveau mondial.
- La politique tarifaire vise toujours à soutenir l'investissement ; l'enjeu du projet du Glacier de Bellecôte reste important pour la SAP pour les prochaines années.
- Développer les actions de communication et commerciales en faveur de la destination : soutien au budget de l'OTGP, communication de la SAP, ...
- La journée Paradiski offert : proposition de la supprimer car 76 % des clients ne la consomment pas, alors qu'elle est offerte. De plus, la situation est saturée sur le Vanoise express en fin de semaine. Le système en place n'a pas permis de fluidifier les passages entre le 2 domaines.

M. RUFFIER-LANCHE rappelle qu'il y a 3 ou 4 ans, quand la SAP a voulu supprimer le forfait Paradiski découverte en créant cette offre de journée bonus Paradiski dans

le forfait 6 jours La Plagne, le SIGP a accepté la hausse du prix de ce forfait, car le système semblait intéressant pour les clients.

Il note que durant ces années, la SAP a pu augmenter mécaniquement son chiffre d'affaires, alors que les clients ne profitaient pas de la journée gratuite.

M. SAISON annonce que la SAP n'a pas voulu tromper tout le monde mais simplement qu'elle voulait rendre plus attractif le forfait 6 jours La Plagne, notamment en faisant des investissements ludiques.

Il signale cependant que la SAP n'arrive pas à faire basculer une partie de la clientèle 6 jours en clients Paradiski ; donc une décision est à prendre car soit on arrive aux résultats soit non et alors il convient d'arrêter l'essai.

M. SAISON confirme que la SAP communique sur la marque Paradiski depuis 2003 mais que cela n'entraîne pas les effets escomptés auprès du grand public : seuls en moyenne 24 % des clients La Plagne consomment du Paradiski, en sachant que sur Montchavin le pourcentage est plus élevé alors qu'il est plus faible à Champagny. Il précise aussi que certains TO ne jouent pas le jeu en ne proposant pas du Paradiski. Il annonce que du côté des Arcs, la moyenne se situe à 28-29 %, grâce à Peisey.

Il constate que depuis 2003, plusieurs directeurs généraux et marketing se sont succédés et personne n'a trouvé la solution pour accroître la part de marché « grand domaine ».

Mme GIROD-GEDDA demande comment la SAP appréhende ces pourcentages de clients qui consomment ou non la journée Paradiski.

M. SAISON rappelle que la SAP vérifie tous les forfaits qui passent aux bornes des RM.

Mme GIROD-GEDDA annonce qu'à la dernière réunion, la SAP proposait d'arrêter ce bonus car il y avait trop de passages et que la zone saturait en fin de semaine.

M. SAISON confirme et précise qu'heureusement que + 75 % des clients ne consomment pas le bonus car l'engorgement serait plus important. Il précise que cette journée est vécue comme une attraction, comme aller au Glacier ou à l'Aiguille Rouge, et signale qu'elle n'a pas eu l'effet attendu : le client la vit comme un phénomène d'excursion et d'aubaine sur une journée, mais pas comme une journée de ski au sens large du terme.

Mme GIROD-GEDDA se demande si la SAP avait bien pris en compte le passage du client sur l'autre domaine lorsqu'elle a proposé la journée bonus sur le forfait 6 jours.

M. SAISON admet qu'au départ, la SAP pensait que cela donnerait envie aux clients de consommer un peu plus.

Mme GIROD-GEDDA rappelle également que le prix du forfait 6 jours avait également bien augmenté.

M. SAISON signale que le prix avait augmenté d'environ 8,5 % afin de rattraper le prix proposé par Les Arcs et également pour conserver une certaine cohérence tarifaire sur notre massif : il rappelle que la même année, Les Arcs ont augmenté de 6 % le prix de ce forfait.

M. LEVY considère comme antinomique le souhait de la SAP de vendre plus de forfaits Paradiski alors qu'il existe déjà des embouteillages et que cela va amplifier le problème.

M. PROVENDIE indique que les clients doivent être conscients de ce qu'ils achètent et précise que la SAP s'intéresse au prix moyen de la journée, qui s'établit chez nous à environ 28 €. Dans les autres stations de Tarentaise, ce prix tourne autour des 34 à 35 €.

M. VALENTIN souhaite savoir si cette moyenne prend en compte les remises commerciales que la SAP pratique.

M. PROVENDIE confirme que le prix moyen est net pour la SAP, il est donc faible considérant la taille de notre domaine skiable. Il signale qu'il doit exister une cohérence entre le prix d'achat et la consommation qui est faite par le client. Si le client consomme du Paradiski, cela va tirer vers le haut le prix moyen de la journée.

Mme GIROD-GEDDA fait remarquer qu'il existe peu d'écart entre le prix du 6 jours La Plagne et le 6 jours Paradiski.

M. PROVENDIE admet qu'actuellement le forfait 6 jours Paradiski a un très bon rapport qualité/prix.

M. LEVY rappelle que le SIGP valide le prix public mais pas les remises que la SAP pratique et qui diminuent le prix moyen journée ; le SIGP ne discute pas du montant des ristournes que la SAP pratique aux TO.

Il estime que la SAP propose des augmentations de tarifs publics pour conserver ou augmenter sa marge auprès des autres utilisateurs (Club Med et autres). Il remet en cause sa politique commerciale (car elle accorde trop de remise), mais pas le prix du forfait.

M. PROVENDIE précise que les prix pratiqués relèvent en effet de sa politique commerciale, en fonction du volume de ventes réalisé ; il rappelle que la SAP prend toujours la valeur faciale d'origine votée par le SIGP, à savoir le tarif public de référence, pour fixer les remises commerciales. La SAP se sert principalement du tarif public 1 jour et 6 jours.

Il signale que la SAP veut supprimer la journée bonus pour mettre en avant le forfait 6,5 jours Paradiski qui a un bon rapport qualité prix ; la journée bonus étant actuellement ressentie comme polluant l'offre de forfait Paradiski.

M. TATOUD demande si la SAP considère donc que les 24 % des clients 6 jours qui consommaient la journée bonus Paradiski vont à l'avenir acheter en majorité le 6,5 jours Paradiski.

M. SAISON confirme. L'offre sera plus simple avec 2 options : 1 tarif grand domaine (Paradiski) soit 1 tarif petit domaine (La Plagne).

Mme GIROD-GEDDA rappelle la mise en garde des élus en 2015 quand la SAP voulait mettre en place la journée bonus car elle estimait que la station ne pouvait plus proposer un forfait sans un bonus. Elle annonce que ce bonus n'était pas forcément le bon et demande par quoi il pourrait être remplacé. Elle compare le locataire qui paierait plus cher son logement alors que l'on ne lui donne plus accès à sa cuisine et qu'on lui dise qu'il peut aller au restaurant ou acheter les plats dont il a besoin chez le traiteur. 23 % de clients concernés ce n'est pas rien ; ce pourcentage est plus important sur Montchavin car les clients consomment plus de Paradiski car ils sont près de la liaison. Elle estime que c'est le grand domaine qui fait venir les clients dans les stations village. Elle rappelle que certains clients les moins aisés des Coches notamment sont partis en Maurienne quand La Plagne a quasi supprimé le forfait Village, car les forfaits y sont moins chers. Quand la SAP a mis en place le bonus, les clients ont adhéré et étaient plutôt satisfaits, car tous ne viennent pas au Club Med ou autres TO. Il y avait également une certaine cohérence entre les RM et l'hébergement proposé de type 2 étoiles.

M. ALLAMAND retient la simplification de l'offre en proposant un petit et un grand domaine, même si le terme n'est pas forcément adapté. Il confirme que le forfait Village à 40 € la journée existe toujours.

Mme GIROD-GEDDA fait savoir qu'il n'est pas mis en valeur dans les caisses.

M. SAISON fait savoir qu'à Montchavin il y a 6 fois plus de forfaits Coolski vendus 30 € par jour que de forfait Village vendu 40 € par jour ; donc peu d'intérêt sur le forfait Village.

M. ALLAMAND indique que l'offre existe et c'est le client qui choisit.

M. VALENTIN demande à M. SAISON si la vente de forfaits Paradiski est linéaire ou si le volume est différent selon la période de la saison.

M. SAISON signale que la vente de forfait Paradiski est en partie sauvée par les TO.

M. VALENTIN fait savoir qu'en décembre et janvier les demandes de forfaits Paradiski sont plus compliquées pour les clients de Plagne Aime 2000 car ils doivent penser à réserver un taxi pour le retour ou surveiller régulièrement l'heure quand ils

skient sur Les Arcs. Il demande s'il y a plus de ventes Paradiski en mars et avril ou si elles sont finalement lissées sur toute la saison.

M. SAISON estime que le phénomène est lissé, mais les résultats sont tronqués avec les B2B car certains TO achètent directement du Paradiski pour leur pack du fait de leur clientèle internationale. Le forfait Paradiski est un produit d'image mais la SAP propose les 2 produits, même si certains clients ne demandent que le forfait Paradiski, car il a du sens.

M. VALENTIN rappelle qu'en 2003 le Vanoise express a été vendu comme un produit permettant de vendre des produits à l'international, mais qu'au final la distance entre les deux extrémités des 2 domaines et la différence des avantages offerts aux clients Paradiski rendent le produit difficile à vendre. Le problème n'est pas le même si le client réside aux Coches ou à Champagny.

M. RUFFIER-LANCHE demande à la SAP si elle ne va pas connaître l'effet inverse si elle enlève la journée bonus et estime qu'il faut proposer un nouveau bonus.

M. LEVY soulève le problème des clients qui ont bénéficié de ce bonus ces trois dernières années et qui vont revenir en le perdant et en payant plus cher ; il propose que la SAP étudie la possibilité pour les clients 6 jours avec bonus de débloquent l'avantage en début de semaine pour éviter les engorgements de fin de séjour.

Mme GIROD-GEDDA est assez d'accord, ou proposer que le déblocage ne s'opère qu'à partir du forfait 6 jours.

M. VALENTIN constate quand même qu'inversement 24 % de clients contents auparavant ne le seront plus. Voir en effet pour débloquent le bonus en début de semaine.

M. SAISON fait savoir que la SAP n'est pas en mesure techniquement de mettre en place le déblocage du bonus n'importe quel jour de la semaine, car cela nécessiterait notamment de mettre en place un système de réservation préalable de cabines.

Mme GIROD-GEDDA estime que le plus simple serait de prévoir un déblocage du bonus qu'au 6^{ème} jour., et non plus après le 3^{ème} jour comme actuellement.

M. RUFFIER-LANCHE rappelle que ce système avait été proposé par la SAP.

M. SAISON signale que la SAP estimait à l'époque que selon la consommation moyenne des clients, au-delà de 3 jours le client était en séjour et qu'il avait le temps de faire la traversée, après avoir exploré son domaine.

Mme GIROD-GEDDA indique que, lorsque le client choisit sa destination, il réserve là où on lui offre le plus d'avantages, et rappelle également que la SAP avait avancé cet argument lors de la mise en place du bonus car elle était consciente que le

bonus pouvait inciter le client à réserver à La Plagne lorsqu'il comparait les offres du marché.

M. ALLAMAND revient sur l'aspect simplificateur de l'offre La Plagne et Paradiski, car elle sera plus claire pour les clients, sans le bonus.

M. VALENTIN n'est pas d'accord avec ce discours car pour lui l'offre était déjà claire ; le nouveau système risque de compliquer les ventes aux caisses.

M. PROVENDIE rappelle qu'initialement l'offre Paradiski découverte ne devait exister que 2 ou 3 ans pour lancer la liaison et que finalement ce produit a existé plus longtemps. Durant quelques années, plusieurs produits coexistaient : le La Plagne, le Paradiski et le Paradiski découverte, qui a été supprimé en créant la journée bonus dans le forfait 6 jours La Plagne en tant qu'argument commercial. Au final ce bonus a été un contre argument pour vendre du Paradiski et cela a cannibalisé le forfait Paradiski.

M. RUFFIER-LANCHE s'interroge si la SAP va vendre plus de Paradiski lorsqu'elle aura supprimé le bonus, car il n'en est pas persuadé personnellement.

M. SAISON annonce que c'est le pari qui est fait par la SAP. Depuis 2003, le pari de ne vendre que 2 produits (petit et grand domaine) n'a jamais été tenté à La Plagne, il faut essayer. Il signale qu'aux Ménuires les clients choisissent les Ménuires ou les 3 vallées, tout comme à Tignes et Val d'Isère où le client n'a plus le choix (espace Killy uniquement).

M. PROVENDIE confirme qu'auparavant Tignes et Val d'Isère vendaient des forfaits 6 jours pour leur propre domaine, et un forfait Espace Killy existait. Seuls 15 % des clients achetaient des forfaits petit domaine, ils les ont donc supprimés et ne vendent désormais qu'un forfait grand domaine avec un prix satisfaisant la clientèle.

M. FAVRE signale cependant que la taille de ces 2 domaines est différente et qu'il est aisé de passer d'une extrémité du domaine skiable de Tignes à celle de Val d'Isère en une journée, même pour un skieur moyen ; de plus, il y a plusieurs points de passage entre les 2 domaines à l'inverse de nous qui ne disposons que du Vanoise express.

M. PROVENDIE confirme que la distance entre les 2 extrémités de l'Espace Killy est équivalente à celle de La Plagne, puisque la surface skiable de La Plagne équivaut à celle de l'Espace Killy ; il estime qu'actuellement le rapport qualité prix et possibilités de ski de La Plagne est très bon et celui de Paradiski est extraordinaire, surtout avec le bonus d'une demie journée sur le 6 jours.

M. RUFFIER-LANCHE demande à la SAP de garder le bonus, quitte à augmenter le prix du forfait de 3 %, plutôt que de le supprimer.

M. PROVENDIE fait savoir que la SAP préfère supprimer le bonus et de n'appliquer qu'une hausse contenue sur le forfait 6 jours de La Plagne.

M. FAVRE prend note que la hausse de prix proposée est de 0,7 %.

M. LEVY signale cependant que la hausse réelle est beaucoup plus élevée du fait de la suppression du bonus.

Mme MAIRONI-GONTHIER s'interroge sur l'éventualité de baisser le prix de ce forfait pour montrer que la valeur faciale diminue car on supprime un bonus.

M. SAISON rappelle que, lorsque la SAP a mis en place le bonus, elle a diminué le prix du forfait 3 jours et augmenté légèrement le forfait 6 jours, mais cela n'a pas permis d'aboutir à l'effet escompté.

Il signale que la hausse de 0,7 % (soit + 2 €) est inférieure à l'inflation et à l'indice BIPE qui sert de référence pour l'actualisation des tarifs publics RM.

Mme MAIRONI-GONTHIER fait savoir que le client ne connaît pas les dispositions prévues au contrat de DSP pour la mise à jour des tarifs publics, Par contre, s'il paie moins cher son forfait du fait de la perte du bonus, il le comprendra mieux.

M. ALLAMAND demande comment va se positionner le nouveau forfait 6 jours La Plagne.

M. SAISON précise que les Ménuires augmentent leurs tarifs de 4,5 % sur le 6 jours et Tignes/Val d'Isère de 4,5 %. Le forfait La Plagne 6 jours devient très compétitif, même sans la journée bonus.

M. FAVRE souhaite savoir si ces hausses ont été justifiées auprès des concédants par un important plan d'investissements.

M. PROVENDIE précise que le contrat de DSP de Tignes prévoit une hausse de 1,5 % de l'indice BIPE.

M. VALENTIN suggère de jouer sur la valeur de l'extension Paradiski.

M. PROVENDIE pense qu'aujourd'hui elle coûte environ 30 €.

M. LEVY tient à souligner qu'il y a 3 ou 4 ans elle était à 20 €.

M. VALENTIN propose que la SAP examine la possibilité de baisser cette valeur.

M. FAVRE est d'accord et confirme que cela pourrait être une porte de sortie.

M. VALENTIN précise que cette extension est proposée à 40 € par la SAP pour l'hiver 2019-2020.

M. FAVRE reprend l'analyse de l'évolution tarifaire du forfait 6 jours et rappelle qu'en 2010-2011 la SAP avait augmenté de 1 € le prix du forfait, alors qu'en fin de saison la satisfaction clientèle n'était pas meilleure et que cette hausse modérée n'avait pas pu permettre de couvrir les investissements demandés sur le domaine skiable ; le résultat aurait peut-être pu être différent si l'augmentation avait été validée à + 3 €.

M. BROCHE rappelle qu'à l'époque la hausse avait été contenue pour ne pas franchir le cap de la dizaine supérieure (psychologie du 9) et le prix avait été fixé à 209 €, soit qu'1 € de hausse.

M. FAVRE signale que la saison suivante la hausse a été de 5 €.

M. ALLAMAND annonce qu'en effet la variable d'ajustement actuellement pourrait être le tarif de l'extension Paradiski.

M. FAVRE note cependant que la hausse pratiquée entre le tarif 2008-2009 et celui proposé pour 2019-2020 est de 33 %, mais qu'en divisant par le nombre d'années, la hausse moyenne est de 2,7 % par an ; sachant que le SIGP valide chaque année une hausse moyenne de 2 à 2,5 % du prix des forfaits.

Il note également que la SAP propose une hausse moyenne de 1,71 % sur les produits Paradiski.

M. SAISON confirme que la SAP recherche toujours un écart de prix entre les 2 produits La Plagne/Paradiski qui soit faible afin de créer un effet de bascule des clients La Plagne sur le forfait Paradiski ; pour l'instant pas d'effet donc voir pour jouer sur la présentation des offres.

M. PROVENDIE estime qu'il ne faut pas vendre un produit haut de gamme peu cher ; la solution n'est pas si évidente que ça sinon la solution aurait été déjà trouvée.

Il indique que la stratégie la plus lisible pour le client c'est de lui proposer que deux produits : La Plagne – Paradiski avec ses services associés.

Mme GIROD-GEDDA fait remarque que le forfait La Plagne perd son bonus alors que celui Paradiski garde le sien. Elle estime que l'idée est bonne de jouer sur la valeur de l'extension Paradiski si la suppression du bonus est confirmée.

M. SAISON va étudier les possibilités, sachant que la SAP recherche toujours l'effet de bascule des clients La Plagne sur le Paradiski.

Mme GIROD-GEDDA propose que cette extension peu chère pourrait être proposée qu'aux 6 jours et pas forcément sur les 3 jours.

M. RUFFIER-LANCHE demande si les autres communes concernées par le Paradiski ont déjà délibéré sur les tarifs 2019-2020.

M. PROVENDIE confirme que Bourg St Maurice a déjà délibéré, mais qu'il ne sait pas pour les communes de Peisey et de Villaroger.

Mme MAIRONI-GONTHIER souhaite également que la SAP étudie la possibilité de baisser la valeur de l'extension Paradiski.

M. ALLAMAND fait savoir que M. le Maire de Bourg St Maurice, M. Michel Giraudy, n'est pas contre le fait de rediscuter des tarifs si besoin, quitte à faire passer une nouvelle délibération au CM.

M. FAVRE estime que cela sera nécessaire pour garder une cohérence des tarifs sur le Vanoise express.

Mme MAIRONI-GONTHIER rappelle l'impossibilité pour l'ensemble des communes et collectivités de délibérer en même temps et d'être d'accord sur toutes les propositions.

M. TATOUD demande s'il serait possible pour la SAP de pratiquer un tarif d'extension différent selon le jour de la semaine.

Mme GIROD-GEDDA estime qu'il y a une opportunité à saisir en baissant le prix de l'extension, par exemple à 15 € pour un jour d'extension.

M. PROVENDIE rappelle qu'il faut rester sur des solutions simples.

M. FAVRE souhaite connaître le chiffre d'affaires réalisé par la SAP sur l'extension et demande quelles pourrait être les conséquences d'une diminution de la valeur de cette extension.

M. VALENTIN estime que l'extension se vendra plus si le bonus est supprimé.

M. SAISON fait savoir que la SAP n'a pas pour but d'augmenter le volume des ventes de l'extension mais plutôt que les clients achètent plus de forfaits Paradiski et ses services associés après avoir goûtés au produit La Plagne.

M. VALENTIN confirme que la SAP fera quand même plus de recettes sur le produit extension, si le bonus est supprimé.

M. SAISON va voir les différentes possibilités pour aménager le prix de l'extension.

M. LEVY considère qu'il n'est pas logique de perdre le bonus sans appliquer une baisse du prix du forfait 6 jours. Il estime que les anciens clients vont comparer les nouveaux prix avec ceux pratiqués la saison passée.

M. SAISON signale que La Plagne s'aligne sur les tarifs des domaines skiables équivalents en limitant la hausse à 2 €, soit en le passant de 52 à 54 € pour le 1 jour.

Il rappelle que le forfait 6 jours augmentera moins, soit + 5 € pour éviter le seuil psychologique des 9.

Il rappelle la concurrence étrangère et confirme que le forfait Paradiski pourrait s'enrichir d'offres et de services annexes (demandées par le Comité de suivi du Vanoise express. Il fait savoir que la notion de files prioritaires est manipulée avec précaution par la SAP, c'est pourquoi elle n'a pas fait le test cette saison alors que les Arcs le font : d'après les premiers retours d'expérience, ce système n'est pas perçu de façon positive. Par contre, aux Arcs les clients Paradiski ont certaines facilités (entrée gratuite à la piscine, tarifs réduits au cinéma,..) suite à un accord entre ADS et la mairie. Sur La Plagne cela sera plus difficile à mettre en place du fait de l'éclatement des sites et qu'ils ne disposent pas tous des mêmes équipements : le client doit avoir une offre cohérente quel que soit le lieu où il réside à La Plagne (Villages ou altitude).

Mme GIROD-GEDDA constate que les clients Paradiski de La Plagne sont déjà défavorisés car ils ne disposent pas de tous les avantages qu'ils pourraient obtenir s'ils résidaient aux Arcs.

M. SAISON indique que la SAP a étudié les niches, notamment les packs famille. Il rappelle la règle : une famille de 2 adultes et deux enfants de moins de 12 ans, la réduction globale est de 11 % et quand la famille est composée de 2 adultes et de 2 ados, la réduction globale est d'environ 20 %. Il a constaté que le pack famille est plus destiné à la première catégorie de famille et donc la réduction n'est pas logique ; il souhaite opérer un redressement sur les packs famille en proposant un rééquilibrage du montant et en communiquant sur un montant de réduction par personne, au même titre que l'offre DUO (- 10 € par personne) et TRIBU (- 15 € par personne) en proposant - 30 € par personne composant la famille. Cela permettrait d'équilibrer les remises de ces 3 offres tarifaires à environ - 11 à - 12 %.

Mme GIROD-GEDDA constate que la SAP crée donc une nouvelle ligne de tarif/remise et demande comment cette remise sera vendue, notamment par les agences immobilières.

M. SAISON indique que les enfants seront facturés à - 20 % et le reste de la famille sera facturé à - 30 € par personne selon leur âge.

Mme GIROD-GEDDA prend l'exemple du site internet de son agence immobilière pour démontrer la difficulté pour elle de proposer le nouveau pack famille à ses clients potentiels de l'hiver prochain, car elle ne dispose que d'une seule ligne tarifaire pour les réservations de forfait famille. Il faudrait qu'ils puissent détailler l'âge de chaque personne composant cette famille qui veut séjourner à La Plagne. Donc, elle ne pense pas que ce nouveau système sera plus simple.

Elle demande si les tarifs de Tignes/Val d'Isère ont été validés car sur leur site internet il est indiqué qu'ils pratiquent le tarif enfant jusqu'à 21 ans. La Plagne se dit une station de jeunes mais on va les faire payer plus cher, on les pénalise car ils skient plus qu'à Tignes ?

M. PROVENDIE est surpris que Tignes considère comme des enfants les jeunes jusqu'à 21 ans, mais va vérifier ce point.

Mme GIROD-GEDDA précise qu'elle dispose des copies écran qui le prouve au moins pour cette saison, elle estime donc que la concurrence est faussée à ce niveau.

M. RUFFIER-LANCHE est également surpris.

M. SAISON signale que notre offre sera plus simple pour communiquer sur un montant de remise plutôt que sur la composition de la famille. La limite d'âge sera toujours 12 ans et non 13. L'offre remise sera calculée de la même façon quelle que soit la durée, l'âge, la composition familiale DUO, TRIBU ou Famille, et si l'achat est réalisé en même temps.

Mme GIROD-GEDDA fait remarquer cependant qu'entre les tarifs 2015 et 2019-2020, l'augmentation est de 25 %, alors que le bonus Paradiski est supprimé.

M. HELARY fait savoir qu'actuellement Tignes pratique cette saison les tarifs que La Plagne proposera l'an prochain.

M. PROVENDIE signale que La Plagne sera plus compétitive sur le pack famille avec petits enfants.

M. SAISON annonce que le client devra voir principalement les – 30 € par personne s'il choisit le pack famille.

Mme GIROD-GEDDA signale qu'elle ne vend que du pack famille La Plagne ou Paradiski et que cela est ultra simple, alors que maintenant les clients devront anticiper l'âge des enfants à la période de leur séjour dès l'instant où ils réserveront.

Elle comprend l'idée du tarif mais soulève le problème des habitués, qui ont déjà pour certains subi le passage du tarif 6 à 5 ans et de 72 à 75 ans.

M. SAISON annonce qu'il existe encore plusieurs aberrations tarifaires à régler.

Mme GIROD-GEDDA attire l'attention des élus et de la SAP car sous peu le problème va apparaître et une deuxième vague de départ des clients vers la Maurienne va se produire comme en 2003 ; elle signale qu'à cette époque Montchavin a bien senti la différence.

Elle insiste sur l'adéquation entre le domaine skiable et le produit proposé : on a un super domaine skiable des RM ultraperformantes, mais attention, tout le monde ne peut pas se payer Paradiski. Elle rappelle que La Plagne est bien contente d'avoir aussi les clients qui acceptent des logements 2 étoiles, ou même le camping. Elle trouve que cela fait trop de changements la même année.

M. RUFFIER-LANCHE demande depuis combien d'années le forfait Famille existe, car de mémoire c'est La Plagne qui l'a créé.

M. SAISON fait savoir qu'il existe depuis environ 20 ans, mais que c'est peut-être les 3 Vallées qui l'ont institué en premier en 2000 ou 2003.

Mme GIROD-GEDDA confirme que depuis toutes les stations ont copié l'offre.

M. ALLAMAND rappelle qu'en face des changements proposés nous avons un programme d'investissements important et qu'il convient de s'assurer de la réalisation du programme, et notamment le projet du Glacier dont le coût sera important.

M. PROVENDIE annonce que le coût de ce projet pourrait être de 60 millions d'euros.

M. ALLAMAND rappelle aux élus qu'ils ne doivent pas oublier avant de délibérer sur les tarifs que le Syndicat doit aussi donner les moyens à la SAP de réaliser le programme d'investissements.

M. TATOUD fait savoir que des images négatives circulent sur les réseaux sociaux sur le Glacier, notamment les problèmes de la gare G 5.

M. BROCHE signale que la SAP propose de nouveaux tarifs pour faire plus de chiffre d'affaires pour réaliser les investissements nécessaires mais fait remarquer que les clients qui arrivent sur cette zone apprécieraient d'avoir des panneaux d'information expliquant le projet en cours de réflexion, ce qui justifierait aussi les hausses tarifaires et les clients la comprendrait. Il demande que l'on bouge car actuellement sur les réseaux sociaux il confirme que des informations négatives circulent sur cette zone, et ajoute que les Envers doivent aussi fonctionner.

Mme GIROD-GEDDA soulève également le problème de la corde à Montchavin.

M. DESBRINI confirme qu'elle fonctionne.

M. PROVENDIE reprend les explications et rappelle que la SAP vend principalement des forfaits 1 jour et 6 jours. Il indique qu'en augmentant que de 0,7 % le prix du forfait 6 jours, la SAP réalisera moins de chiffre d'affaires, car le nombre de journées skieurs reste stable à + ou - 1 %. Cela débouche sur une période de récession et il ne faut pas l'oublier.

Il fait savoir que la SAP prend des postulats car certains points noirs existent encore sur le domaine skiable (en plus cet hiver du problème des Envers) et qu'ils ne sont pas à la hauteur du produit offert sur La Plagne et Paradiski et des attentes des clients.

M. PROVENDIE confirme que la SAP a cette mission pour corriger tous ces problèmes, d'où une position de tarif contenu et la nouvelle offre famille qui a été recalibrée par rapport à la consommation de ski.

Il fait des annonces pour les Envers et le Glacier, sans faire de promesse :

Pour les Envers : les opérations techniques sont finies ce soir ; il y a encore quelques opérations administratives à finaliser notamment négocier avec le constructeur avec lequel les rapports sont tendus. La SAP a retiré la caution bancaire de la société et travaille avec les juristes en parallèle car la SAP refuse de signer un protocole d'accord avec le constructeur, mais elle lui a proposé un protocole d'exécution pour le mettre en demeure de façon amiable pour résoudre les derniers problèmes : résolution des problèmes techniques (en passe d'être résolus ce soir), résolution des problèmes techniques sur le long terme et notamment l'autorisation ME à obtenir pour cet été avec l'amélioration du confort des sièges et atteinte du débit de 3.000 personnes heure et sur lequel la société s'était engagée (ce qui sera bien utile considérant les projets de construction de nouveaux lits sur Plagne Aime 2000 et Montalbert).

M. PROVENDIE annonce que la SAP va demander au constructeur des garanties financières par rapport à ces points ; s'ils ne font pas les travaux, la SAP récupèrera les sommes pour les réaliser elle-même ; la SAP n'a toujours pas l'autorisation d'exploiter donc elle peut lui maintenir la pression. La SAP espère pouvoir ouvrir les Envers en mars, mais cela sera difficile en fin de saison pour maintenir ouverte la piste Cornegidouille ; le système de bus mis en place pour pallier le problème n'est pas efficient et ne donne pas satisfaction aux clients.

Pour le Glacier : la SAP travaille sur un calendrier potentiel de remplacement. **M. PROVENDIE** annonce que la SAP a modifié récemment le tracé et propose que la SAP présente le projet lorsqu'elle sera en phase projet. Les études sur la faune et la flore vont être menées rapidement pour cette zone. La SAP se charge de négocier le budget courant juin avec son actionnaire CDA. L'idée de la SAP serait d'utiliser le concours auprès des constructeurs potentiels et sur la base de 4 tronçons, pour être à la hauteur des attentes de la clientèle. Le budget est estimé à 60 millions d'euros, une somme importante mais nécessaire à engager. En termes de calendrier, la SAP pourrait réaliser le Glacier en 2020-2021 avec une ouverture pour Noël 2021 et pour la Roche de Mio : réalisation en 2022-2023 avec une ouverture pour Noël 2023.

M. FAVRE demande si une solution a été trouvée pour régler le problème du passage compliqué de Belle Plagne.

M. PROVENDIE confirme que la SAP proposera des solutions car plusieurs scénarios sont possibles, et souhaite un dialogue à ce sujet.

Il admet que la SAP propose une évolution tarifaire cette année bien que contenue, et qu'elle doit faire des efforts sur le contenu du produit à offrir aux clients.

M. VALENTIN estime comme M. BROCHE qu'il est important de communiquer rapidement sur le projet du Glacier.

M. FAVRE constate que la station communique moins que l'Etat sur ses routes : il faut à minima et systématiquement installer des panneaux d'information sur les zones impactées à terme par des travaux/projets.

M. PROVENDIE signale que, pour l'instant, il y a encore trop d'incertitudes sur le projet du Glacier pour communiquer dessus, notamment pour le permis. Il est difficile de communiquer en sachant que les autorisations pourraient ne pas être données et la réalisation repoussée.

M. FAVRE estime que les panneaux peuvent être posés quand le permis est accordé, et indique que cela ne coûte pas très cher.

M. PROVENDIE rappelle la nécessité de mener des études sur les 4 tronçons pour faciliter aussi la communication, et au fur et à mesure de la réception des autorisations,

M. BROCHE souhaite savoir si la SAP est déjà en mesure de pouvoir présenter les futures évolutions tarifaires qui permettraient de financer le projet du Glacier.

M. PROVENDIE fait savoir qu'il ne connaît pas l'impact de ce projet sur l'évolution tarifaire mais estime qu'il sera probablement nécessaire d'augmenter les forfaits de façon plus importante qu'habituellement et rappelle que ce projet de colonne vertébrale du Glacier n'est qu'une remise à niveau des équipements.

M. VALENTIN évoque l'existence d'un problème sur le produit Coolski à Montalbert.

M. DESBRINI reconnaît que ce secteur connaît des difficultés en termes de RM et annonce que les familles ont intérêt d'aller skier sur un autre site ; il pense qu'il serait nécessaire de négocier afin de remédier aux difficultés.

M. PROVENDIE évoque le problème actuel de visibilité entre le produit Coolski et le forfait Village : ils n'ont pas le même tarif et n'ont qu'une RM d'écart ; voir pour s'acheminer vers un seul produit.

M. SAISON signale que sur les différents sites, la SAP vend 6 fois plus de produits Coolski que de forfaits Village ; actuellement il y a une offre Access à 30 € pour le Coolski : avec cette offre, la SAP fait débiter ou reskier environ 60.000 clients par an. Il indique également le problème du périmètre des 2 offres, car certains sont trop grands et d'autres trop petits.

Il rappelle la philosophie initiale du produit Coolski : faire débiter et redébiter les clients sur de petits périmètres dans des zones protégées ; maintenant, ça revient à presque un secteur qui permet de skier à la journée pour les petits skieurs ou les skieurs intermédiaires ; cela a donc un impact sur le forfait Village et sur le produit La Plagne en général. Il existe des cas particuliers (ex : Champagny) car le 1^{er}

tronçon de la TC fait partie de l'offre pour accès au plateau. Pour Montalbert, le problème existe avec l'arrêt des Envers, et la rebascule sur La Roche. La SAP ne communique plus actuellement à La Roche pour le Coolski car pour les débutants ce n'est pas possible (risque trop grand de secours).

M. SAISON estime que pour un débutant, il est important d'avoir une TC car il ne sait peut-être pas prendre un TS : il doit pouvoir accéder facilement à une zone pour apprendre à skier avec une possibilité de redescendre par une piste débutant.

Il indique que le but de la SAP c'est que le Cool-skieur s'ennuie au bout de quelques heures sur la zone Coolski et qu'il bascule rapidement sur un produit classique. Cela ne se produit pas actuellement car le produit Coolski est compétitif, notamment sur certain secteur comme Montchavin. Il serait peut-être nécessaire de revoir le produit destiné aux débutants sur des zones aménagées à un prix adapté au nombre de km de pistes disponibles en les équipant d'ambassadeurs qui dispenseraient des conseils ; aujourd'hui le coolski n'est vraiment pas cher, les différents secteurs existants ne sont pas de taille équivalente et certains secteurs ne sont pas adaptés aux débutants.

M. DESBRINI demande à la SAP qu'elle étudie les possibilités pour rendre plus attrayant ce produit sur Montalbert. Le Cool-skieur satisfait de Montchavin doit pouvoir l'être aussi à Montalbert.

M. TATOUD se rappelle en effet que la SAP avait présenté le produit Coolski aux élus au début comme une rampe de lancement qui permettait aux débutants ou aux anciens skieurs de commencer ou recommencer à skier et de passer rapidement sur le forfait La Plagne classique.

Il précise que sur Champagny, le Coolski comprend la TC, les Borseliers et la Rossa (donc pas les Verdons ni la Carrela). Il signale qu'un temps la SAP a évoqué la possibilité d'enlever les Borseliers, car cette RM est souvent fermée car peu fréquentée. Si cette RM est fermée, le cool-skieur ne peut skier qu'à partir de la TC, donc il faut trouver un système ou des aménagements sur certains secteurs pour être cohérent avec le prix du produit vendu.

M. SAISON se souvient du lancement de ce produit vendu comme une marche permettant d'aller vers un autre produit, mais signale qu'il faut vérifier l'usage fait par les clients ; souvent ils ne veulent pas skier toute la journée ou n'ont pas les moyens d'acheter un autre forfait ; il se demande si le forfait 4 heures n'a pas un rôle à jouer et s'il ne faudrait pas le mettre en avant à la place du forfait Village, pour éviter les dérives sur les différents produits, comme le Coolski. Cela aurait plus de sens, car aujourd'hui les 2 forfaits ont une RM d'écart et à des prix différents.

Mme GIROD-GEDDA signale qu'à Montchavin le forfait Village est présenté en bas des caisses mais n'est pas représenté sur les plans de pistes alors qu'il existe des pictos pour le produit Coolski sur tous les plans. Elle se demande si la SAP continue à le vendre réellement, comme cela avait été demandé par les élus. Elle suppose

que les clients estiment que le forfait Village et le Coolski sont identiques (nom anglais) en toute bonne foi. Au final elle reconnaît que les clients skient plus que 4 heures en jouant sur les horaires des RM et qu'il n'existe que peu d'écart de prix entre le 4 h et le Coolski alors que le 4 h donne accès à plus de RM : voir pour le mettre plus en avant en effet ?

M. RUFFIER-LANCHE estime que pour supprimer le forfait Village et le Coolski il faudrait que le 4 h soit plus compétitif.

M. SAISON fait savoir que le skieur qui dispose d'un forfait journée ne skie en réalité que 5 h 20 en moyenne.

M. PROVENDIE tient à signaler que la SAP ne souhaite pas faire disparaître ces forfaits mais souhaite plutôt que l'on réfléchisse à leur usage. Au final, le client achète une utilisation et un mode de déplacement/une pratique et non un prix et un périmètre. Il admet que le client préférerait prendre un forfait 4 heures où il peut aller partout plutôt que prendre un forfait journée limité sur une zone ne disposant que de quelques RM.

M. VALENTIN confirme que le produit 4 heures est très populaire.

M. ALLAMAND annonce qu'une autre discussion pourrait être menée ultérieurement afin d'évoquer les périmètres, les différentes offres et leurs éventuelles évolutions dans l'avenir.

M. PROVENDIE convient qu'il est nécessaire de travailler en commun sur les différentes utilisations possibles.

M. VALENTIN souhaite savoir pourquoi la SAP vend systématiquement le forfait Paradiski aux saisonniers.

M. SAISON confirme que les saisonniers ont le choix lors de l'achat de leur forfait saison : que La Plagne ou Paradiski.

M. PROVENDIE présente M. Alexandre BOUET, directeur général adjoint de la SAP depuis le 01 février 2019.

M. BOUET précise qu'il est resté précédemment 18 ans à Val d'Isère à la STVI. Au début il était au bureau d'études, puis durant 5 ans il a été chef de secteur RM, puis 4 ans adjoint au directeur d'exploitation et les 5 dernières années il était directeur opérationnel et s'occupait plus particulièrement des plans d'investissements, des projets, du transport urbain, de la neige de culture et de tous les autres services opérationnels de la société.

Il fait savoir qu'il est ingénieur de formation en aéronautique mais qu'il a eu envie de découvrir un autre domaine et confirme qu'il est heureux de découvrir La Plagne qui a de beaux projets et de grandes ambitions. Il estime que le défi est

passionnant et cela lui donne envie de s'y investir sous ménager sa peine. Il précise qu'il est Normand d'origine (CAEN) mais habite depuis 20 ans à Bourg St Maurice.

M. ALLAMAND le remercie pour cette présentation et constate que désormais l'équipe de la SAP est au complet.

Il demande à M. SAISON de présenter les tarifs été 2019, puisque la réunion de présentation des ouvertures des RM durant l'été 2019 s'est tenue ; les tarifs n'ont pas été validés puisque c'est le Comité qui doit les entériner.

M. DESBRINI regrette que les ouvertures des RM de l'été 2019 n'aient été débattues et arrêtées qu'en présence des directeurs de sites, sans les élus.

M. ALLAMAND précise que ce ne sont que les idées générales qui ont été présentées mais qu'elles feront l'objet d'une décision du Comité syndical. Un premier travail a été mené pour trouver des solutions sur tous les territoires et pour faciliter l'offre.

M. SAISON présente la politique tarifaire de l'été 2019 et les différents points principaux :

- Bonne dynamique VTT sur Colorado Park depuis 3 ans.
- Souhait d'améliorer la circulation et la fluidité piétons et vélos notamment les connexions inter-stations (à débattre plus tard entre les élus).
- Créer des points d'intérêt en créant de la densité d'animations notamment sur Bellecôte enjeu de trouver un volume d'usagers surfréquentation, problème sur certains appareils qui fonctionnaient déjà avant, avec des – 30 % de passage sur certains appareils. Test d'ouverture de La Roche non satisfaisant en termes de passages. Souhait si ouverture qu'il y ait du passage, qu'il se passe quelque chose et que cela serve à quelque chose. Et le Top serait un investissement qui serve l'hiver et l'été. Si on ouvre les Colosses, la Roche de Mio, Plagne-Centre, il faut trouver des activités qui justifient leur ouverture, et l'activité à faire. Existence aujourd'hui de trous noirs : en termes d'appareils et d'activités. Résidences pas ouvertes car pas d'activités à faire.
- Développer des activités, panoramas, expériences clients, glacier (qui pourrait rester 1 expérience l'été mais beaucoup de questions au vu de l'image que renvoie le glacier l'été. Arrêt depuis 1 an et ½ de la grotte de glace naturelle car techniquement difficile et soumise également au changement de place à terme de la gare sommitale du Glacier.

Mme GIROD-GEDDA demande comment sont conçues les grottes de glace artificielles.

M. SAISON fit savoir que ce sont des structures gonflables enneigées (ex : Les Arcs). Sur La Plagne, il faudrait la reconstruire 100 mètres plus haut et l'été les clients piétons auraient 30 à 40 minutes de marche en crampons pour y accéder, considérant le contournement nécessaire. Il rappelle qu'elle a été fermée suite à l'éboulement d'un rocher qui avait entraîné la perforation de la grotte de glace. Il

signale le problème de la Mer de glace qui nécessite désormais l'installation chaque année d'un échafaudage de 40 mètres : ils envisagent de mettre en place une TC d'accès en décalant le départ plus haut ; La Plagne n'a pas cette capacité-là. Il existe plusieurs sujets d'attractivité sur le Glacier : la vue, voir l'offre de restauration, il faut réfléchir à un ensemble d'offres pour attirer les clients.

M. FAVRE estime qu'il faudra ouvrir le débat au SIGP si au sommet on veut y installer un hôtel ou un refuge, un restaurant et pour permettre d'amener un véritable plus au sommet du Glacier.

M. SAISON signale aussi qu'il conviendra de réfléchir aussi en termes de bassin de clientèle et rappelle que La Plagne ne distingue pas les vélos et les piétons en termes d'offres. Par contre, pour le Glacier, il faut dissocier les piétons du VTT car ils n'ont pas les mêmes demandes. Attention de ne pas faire monter les VTT de partout comme à la Roche de Mio car la descente y est difficile, il faut être vigilant en bas lors des passages et faire de la communication sur la difficulté de la descente en VTT.

M. FAVRE souhaiterait avoir la comparaison des tarifs pratiqués l'an passé et ceux proposés cette année.

M. SAISON signale que le passage était à 5 € l'an passé, contre 6 € cette année. Il précise que le forfait journée piéton/VTT n'existait pas avec la différenciation avec ou sans accès au Glacier. Pour le forfait séjour il était à 30 € l'an passé il passe à 40 € et le montant du forfait saison ne change pas car l'an passé on avait validé une forte augmentation. Il précise que l'offre séjour est plus élevée car le nombre de RM ouvertes est plus importante avec des liaisons notamment entre Plagne Centre et Bellecôte : plutôt destinées aux Vétélistes, les piétons achètent plutôt un ticket pour aller une fois au Glacier et une fois à la Roche de Mio ; les Vétélistes ont une consommation plus intense de l'ensemble de l'offre. Le but à terme de développer Colorado Park et les Colosses (nouvelles pistes à faire pour l'été) pour les Vétélistes et de les relier via en partie par la Bergerie avec une offre 7 jours pour consommer du vélo (avant c'était 6 jours).

Il signale qu'il convient également de distinguer des catégories d'âge pour caller à notre politique tarifaire de l'hiver et globalement du marché. Jusqu'à présent, c'était simple à LP mais plus difficile au Vanoise express car il y avait que deux catégories + ou - 10 ans : aux caisses de l'OT il y avait 2 piles une bleue pour les enfants et une rouge pour les adultes, car logique de commercialisation et contrainte de billetterie de dépôt mais pas avec le développement des portiques, vente en ligne, Yuge pour recharger son forfait, donc possibilité de changement.

M. SAISON indique que le tarifs enfants est toujours à - 20 % du tarif adulte.

Il estime que l'offre présentée ne présente pas de problème si les RM et l'animation desservent différentes zones ; bon produit aussi rapport qualité/prix ; par contre, il est conscient que l'offre vélo est bien supérieure ailleurs que la nôtre avec des

forfaits à près de 90 € par semaine, mais ce n'est pas la même offre en face pour les clients.

M. ALLAMAND remarque que l'offre peut être un peu étoffée mais elle est de qualité ; on essaie de garder cette qualité en investissant avec notamment des patrouilleurs VTT, des e-spots, ...

M. LEVY demande pourquoi sur le produit La Plagne le tarif est présenté pour les 13 ans et +, alors que pour le forfait Paradiski c'est 12 ans et +.

M. SAISON indique que c'est une erreur de plume et confirme que pour les deux produits l'âge est bien de 12 ans et +.

M. HELARY souhaite savoir si l'âge des séniors est identique à celui de l'hiver, car les élus avaient déjà posé la question l'an dernier.

M SAISON annonce que cela pourrait être possible.

M. ALLAMAND signale que l'an passé, le tarif été allait de 6 à 71 ans et qu'il n'existait pas de tarif « séniors ».

M. SAISON fait savoir que, ce qui ne change pas, c'est l'aller-retour Vanoise express, les autres tarifs sont alignés sur ceux des Arcs. La SAP va développer une activité Moutain Kart sur les Colosses en investissant sur cette activité entre 150 à 200.000 €.

M. DESBRINI demande en quoi cela consiste.

M. SAISON précise que cela est différent du deval'kart et que cette activité existe déjà à Serre chevalier. Il sera nécessaire de gérer le passage de routes et la cohabitation piétons/karts/VTT.

M. FAVRE admet également que, si on ne met rien en haut du Glacier, cela sera difficile d'attirer la clientèle l'été.

M. ALLAMAND remercie les représentants de la SAP pour leur présentation et leur demande d'étudier la possibilité de revoir le tarif de l'extension Paradiski.

M. FAVRE demande s'il est possible de diminuer l'écart d'offres des deux côtés, quand extension, pour ne pas pénaliser les clients du côté de La plagne. Il estime que l'obligation que l'on a c'est de trouver des solutions même si certaines offres sont un peu différentes d'un site à l'autre. Il reconnaît la difficulté, car nous ne disposons pas des mêmes infrastructures selon les sites.

M. PROVENDIE précise que le plus difficile c'est de trouver des offres reproductibles et équivalentes sur tous les sites. Il propose de revenir vers nous la semaine prochaine pour donner une réponse pour l'extension.

Départ de M. RICHERMOZ et des représentants de la SAP à 19 h 45.

Reprise de l'ordre du jour et vérification par M. ALLAMAND du quorum. OK atteint.

ORDRE DU JOUR

**Compétences optionnelles « Eau et Assainissement collectif »
Seuls les délégués des communes d'Aime, de Bellentre et de Mâcot-la-Plagne,
intégrées depuis le 01 janvier 2016 dans les communes d'Aime-La-Plagne et de La
Plagne Tarentaise ayant transféré les compétences « Eau et Assainissement
collectif » au Syndicat pour les sites d'altitude participent aux votes concernant
l'eau et l'assainissement.**

En préambule, le président demande qu'un secrétaire de séance soit désigné, le Comité syndical décide de nommer M. Joël OUGIER-SIMONIN, titulaire de La Plagne Tarentaise.

M. ALLAMAND précise aux membres du Comité syndical que le procès-verbal du Comité syndical du 29 janvier 2019 leurs sera adressé prochainement pour avis.

Relevé de décision :

Décision n° 2019-004 : un marché de service a été conclu le 05 février 2019 entre le SIGP et la société GEODE, domiciliée à « 44, rue Charles Montreuil – 73000 CHAMBERY » pour assurer les missions de maîtrise d'œuvre dans le cadre des travaux d'alimentation en eau potable et assainissement collectif du lot A à la Zac de Plagne Aime 2000. Le montant du marché est de **16.200,00 € HT, soit 19.440,00 € TTC**. Le marché comprend tous les éléments de mission prévus dans l'offre remise par la société.

M. ALLAMAND fait savoir qu'un rétro planning sera établi prochainement et que plusieurs réunions seront organisées avec la SAP et les différentes collectivités impactées par ce projet.

Il signale la présence d'amiante naturelle dans la zone des travaux et confirme qu'il sera nécessaire de contourner la zone.

DOMAINE SKIABLE

1. Tarifs publics des remontées mécaniques pour l'été 2019 et l'hiver 2019-2020 : délibération n° 2019-012.

M. ALLAMAND rappelle que ce dossier a fait l'objet d'une présentation par l'exploitant au cours des deux dernières réunions du Comité de suivi du Vanoise Express, et qu'il a été aussi évoqué lors du Comité syndical du 29 janvier 2019.

Il rappelle que ce dossier a fait l'objet d'un débat au cours de la précédente séance du Comité syndical du 29 janvier 2019 et d'une présentation par l'exploitant en ouverture de la présente séance du Comité syndical.

M. ALLAMAND signale que, suite aux échanges en début de séance, la SAP devra proposer une solution pour le tarif de l'extension Paradiski.

M. TATOUD indique que 24 % des clients prenant le forfait 6 jours La Plagne consomment la journée bonus Paradiski, ce qui représente quand même un nombre non négligeable de clients qui seront insatisfaits par cette suppression. Il faut donc trouver une compensation pour satisfaire ces mécontents potentiels.

M. VALENTIN évoque le prix de 25 € la journée d'extension.

M. RUFFIER-LANCHE confirme que c'est bien à nous de faire une proposition.

M. TATOUD estime que cela nous permettrait au moins de communiquer.

M. OUGIER-SIMONIN demande une précision car la SAP a fait miroiter des investissements à moyen terme sur le Glacier notamment, mais n'a pas fourni aux élus d'informations quant aux éventuels investissements à réaliser en 2019 et 2020 : que vont-ils faire ? il rappelle que par le passé en fin de mandat, il y a souvent eu des impasses en termes d'investissements.

M. ALLAMAND précise qu'en fin de saison il est prévu d'organiser une réunion spécifique pour présenter les projets que la SAP souhaite engager, en fonction des délais administratifs et réglementaires. Il confirme que la TC du Yéti est bien lancée et devrait être mise en place sûrement sur 2 ans.

M. FAVRE explique que le Yéti peut débuter en 2019 et les études pour le projet du Glacier commencer également sur 2019, les travaux étant réalisés plus tard, l'essentiel c'est que les élus doivent être vigilants afin que globalement l'enveloppe soit respectée, en ayant peut-être un glissement dans le temps des réalisations.

M. TATOUD souhaite savoir si la zone « débutants » de Champagny est bien prévue.

M. ALLAMAND rappelle que M. PROVENDIE vient d'arriver et qu'il doit prendre connaissance de tous les projets et que ceux-ci seront évoqués lors de la réunion programmée en fin de saison. Il signale que cela concernera aussi le remodelage du haut de la zone de Plagne Aime 2000, au même titre que toutes les autres zones débutants.

M. DESBRINI confirme que la zone « débutants » de Plagne Aime 2000 devait être aménagée en même temps que le projet des Envers, ce qui n'a pas été le cas. Il

signale les difficultés subies par ce type de clientèle sur Montalbert comme sur Plagne Aime 2000, quand les Envers ne fonctionnent pas, ni la Roche.

M. FAVRE rappelle l'importance pour les élus de bien réfléchir avant d'autoriser le démontage d'un appareil, car il vaut mieux un vieil équipement qui fonctionne qu'une nouvelle RM qui ne fonctionne pas.

M. DESBRINI rappelle également la prudence de certains élus pour éviter le démontage du Golf quand la SAP voulait le démonter et confirme qu'heureusement qu'il n'a pas été démonté depuis.

Il demande s'il est nécessaire de prendre rendez-vous avec la SAP pour évoquer le projet de la zone débutants de Plagne Aime 2000.

M. HELARY annonce qu'il va relancer la SAP afin d'organiser la réunion avant la fin de saison pour évoquer l'ensemble des projets que les élus envisagent.

M. TATOUD demande si le projet de Plagne Aime 2000 est déjà avancé.

M. ALLAMAND confirme, mais il convient de vérifier les différentes possibilités, car le terrain n'est pas facile.

M. BROCHE fait savoir qu'il est toujours plus facile de dire qu'il fallait être vigilant après, notamment pour les problèmes de Montalbert, il rappelle que les Coqs ont été démontés lors de l'installation de la TC car nous n'avons pas été en mesure de justifier précisément le nombre de lits à créer sur cette zone. Il rappelle également qu'il s'est battu à l'époque avec M. Jean-Pierre CHENU afin que la SAP installe quand même une TC, car à la base elle devait mettre en place un TS, il faut donc tout ramener dans son contexte. Il est donc parfois facile de dire après qu'il faut être vigilant et savoir ce que l'on veut à l'instant « T » lorsque l'on signe.

M. DESBRINI indique que peut-être même la SAP peut penser que les RM sont démontées trop tôt, car cela est toujours délicat pour elle de trouver des bus pour pallier les problèmes des RM en panne, car leur débit n'est pas le même qu'une RM.

M. BROCHE confirme que le problème serait identique si l'Arpette était en panne.

M. DESBRINI précise que, dans ce secteur, malgré tout on peut envoyer les clients skier ailleurs.

M. BROCHE indique que, pour le Vanoise express, ce n'est pas possible, et confirme que le problème est général quand une RM est en panne.

Mme GIROD-GEDDA souhaite que le Syndicat note bien son inquiétude quant à l'impact du nouveau tarif famille et estime que peu d'élus se rendent compte du nombre de forfaits famille vendus et de l'insatisfaction que cela peut déclencher. Elle rappelle qu'à Tignes les enfants sont pris en compte jusqu'à leurs 21 ans ; pour

les familles cela va être la double peine à partir de l'an prochain : elles perdent la journée bonus et la facturation sera faite en fonction de l'âge de chacun. Elle estime que cela va être un choc pour les clients fidèles et que ce produit sera invendable sur les sites des agences immobilières notamment.

M. ALLAMAND prend note de ces remarques.

M. BROCHE fait savoir que, même si on fait des efforts sur les tarifs, on n'arrivera pas aux résultats escomptés.

M. FAVRE rappelle également le problème des lits froids non occupés et confirme que cela fait 20 ans que la station construit pour rien.

M. BROCHE souhaiterait connaître les chiffres de pertes sur l'amont de Moûtiers et sur la vallée des Belleville.

M. FAVRE dispose de résultats globaux sur la Tarentaise, mais pas du détail.

M. BROCHE signale cependant que les clients ont moins de problèmes pour rentrer de la vallée de Bozel le week-end que de notre côté ; il serait donc intéressant de vérifier s'il existe un impact sur les chiffres.

M. ALLAMAND annonce que certains clients de La Plagne partent à 4 h du matin pour éviter les bouchons sur les routes alors que ceux des Belleville peuvent partir à 8 h, ce qui représente un certain confort pour eux.

M. BROCHE précise que le problème est encore plus important pour les clients de Tignes ou de Val d'Isère car les aléas sont encore plus importants, ce qui explique peut-être en partie la fuite de la clientèle chaque année.

M. ALLAMAND pense qu'il serait possible de demander le détail à M. Auguste PICOLLET vice-président des routes au Conseil départemental, car il dispose peut-être de chiffres détaillés.

M. BROCHE se demande également si les stations de leur vallée perdent autant de journées skieur que nous ou pas.

M. VALENTIN juge que certains clients doivent être bien contents de s'arrêter à La Plagne que d'aller jusqu'à Tignes ou Val d'Isère, considérant les bouchons du samedi.

M. FAVRE soulève le problème des tarifs agressifs de Courchevel.

Mme GIROD-GEDDA insiste à nouveau sur le problème de la tarification famille.

M. LEVY trouve également que la SAP fait avaler aux élus une hausse de tarif importante.

M. ALLAMAND signale qu'une étude comparative des tarifs a été faite par le Syndicat, et que La Plagne reste dans la moyenne.

M. LEVY rappelle toutefois que le bonus Paradiski était un beau cadeau commercialement parlant.

M. BROCHE estime que ce n'est pas la tarification qui fait mal mais plutôt la suppression du bonus.

M. RUFFIER-LANCHE considère que cette extension sera en quelle que sorte un Paradiski découverte.

Mme GIROD-GEDDA annonce qu'elle souhaite savoir si d'autres stations pratiquent des tarifs ados à part La Plagne et Les Arcs.

M. ALLAMAND fait savoir qu'à Tignes-Val d'Isère le prix est de 234 € et nous, le Paradiski est à 244 €.

Mme GIROD-GEDDA insiste à nouveau sur les habitués de La Plagne et leur éventuel départ de la station ; après il sera trop tard pour réagir. Elle rappelle que la SAP avait bien vendu son bonus pour le mettre en place, alors que les élus n'en voulaient pas forcément, et que ce produit a été au final bien apprécié par les clients et les familles ; elle signale que le prix du forfait augmente en fait de 25 % en 4 ans si on enlève le bonus, elle confirme donc son désaccord.

M. FAVRE admet que cela pose un problème pour les ados.

Mme GIROD-GEDDA rappelle que c'est notre cible et nos clients de demain ; elle n'est pas d'accord quand la SAP dit qu'elle souhaite simplifier les offres pour plus de lisibilité et estime que l'offre famille était plus simple à vendre avant.

Elle précise qu'elle a analysé les offres faites par d'autres stations Françaises et certains stations étrangères sur leur site internet et indique qu'aucune ne pratique de tarif ados comme La Plagne veut le faire. On sera donc un laboratoire d'expérimentation. Elle indique que déjà La Plagne n'est pas réputée pour être une station de jeunes, alors avec cette mesure, cela ne va pas s'arranger.

M. VALENTIN souhaite qu'à terme des mesures soient faites pour évaluer les résultats, si les élus votent ces nouvelles dispositions tarifaires.

Le Comité syndical, après délibération et à l'unanimité,

Approuve les tarifs publics des remontées mécaniques, des piétons et des VTT de l'hiver 2019-2020, tels que joints en annexe à la présente délibération, prend note que le montant de l'extension 1 jour « Paradiski » est fixé pour l'hiver 2019-2020 à 20 € (prix ramené de 25 € à 20 € par la SAP, après la séance).

Regrette la suppression de la journée « Paradiski » dans les forfaits « La Plagne » de 3 jours et plus, qui apportait une réelle plus-value à ces forfaits.

Constate le décalage entre les forfaits « Paradiski » vendus à La Plagne par rapport à ceux vendus aux Arcs, ceux-ci offrant des avantages spécifiques dont l'équivalent n'est pas proposé à La Plagne, et demande que ce décalage soit corrigé.

Déplore l'augmentation importante du tarif été 1 jour avec accès au glacier.

Accepte que la SAP, si elle le souhaite, applique à ses clients des remises commerciales sur les tarifs publics, en fonction des volumes de vente effectués.

Charge le président de notifier la présente délibération à la SAP.

M. FAVRE demande aussi que la SAP puisse dire les bonus qui seront offerts aux clients Paradiski de La Plagne, afin de la comparer à ceux offerts aux clients Paradiski des Arcs, et afin d'en discuter.

M. DESBRINI constate que la montée au Glacier est augmentée de 5 €.

Le Comité syndical prend note et

Approuve les tarifs publics des remontées mécaniques, des piétons et des VTT de l'été 2019.

QUESTIONS ET INFORMATIONS DIVERSES

1. **Hélistation.**

M. ALLAMAND rappelle qu'au cours de la précédente séance du Comité syndical M. VALENTIN avait demandé le coût de la DZ depuis le lancement de l'opération. Après vérification, il s'élève à environ 400.000 € et précise qu'il a été nécessaire de réaliser deux études, car la première n'était pas satisfaisante et que le Syndicat a dû changer de prestataire pour faire aboutir le dossier.

M. VALENTIN souhaite connaître le coût de fonctionnement de cet équipement.

M. ALLAMAND précise que, pour l'instant, il est un peu tôt pour obtenir un chiffre car nous démarrons l'exploitation. Il confirme que le Syndicat reçoit plusieurs demandes d'atterrissages et de baptêmes et précise que pour l'instant le consommateur le plus important est la clientèle du Club Med. L'exploitation va se développer car l'hélistation est désormais sur les cartes, donc cela commence à se savoir.

M. VALENTIN souhaiterait, s'il reste un peu de budget, que le Syndicat installe un panneau dans le virage.

M. HELARY fait savoir que cela est prévu et que les services techniques de La Plagne Tarentaise doivent poser le panneau commandé.

M. FAVRE précise que les premières études avaient été lancées en 2012.

M. VALENTIN demande si l'exploitation se fait toujours sans taxe.

M. HELARY confirme qu'aucune taxe n'a été instituée.

M. VALENTIN fait savoir que l'hélistation est une valeur ajoutée pour la station et qu'il faut communiquer dessus.

M. HELARY indique qu'une page sera dédiée à l'hélistation lorsque le Syndicat créera son site internet.

2. Coupe du Monde d'escalade sur glace à Champagny.

M. ALLAMAND signale que les épreuves se sont tenues il y a environ 10 jours à Champagny et que l'hymne russe a été diffusé pour les hommes comme pour les femmes.

M. FAVRE demande si des contrôles anti-dopage ont été faits.

M. ALLAMAND fait savoir que la cascade de glace a été très bien préparée, que c'est un bel équipement et que les images diffusées sont bien ressorties.

3. Chemin piétons de Montchavin.

M. DESBRINI demande si le Syndicat a commandé le panneau d'information qui doit être apposé au départ du chemin piétons de Montchavin, car normalement il devait être posé en février.

M. HELARY indique qu'il n'est pas au courant et qu'il va se renseigner auprès de M. GARCIA de l'OTGP afin de savoir s'il s'en est occupé ; il pense que peut-être la commande a été passée.

M. DESBRINI confirme qu'à ce jour sur le terrain aucun panneau n'est posé.

La séance est levée à 20 h 24 après épuisement de l'ordre du jour et la fin des débats.

La prochaine réunion du Comité syndical aura lieu :
Mardi 12 mars 2019 à 19 h 00 aux Provagnes, à La Plagne Tarentaise

Le Secrétaire de séance,
M. Joël OUGIER-SIMONIN, titulaire de La
Plagne Tarentaise.