



Hauptausgabe

24 Heures Lausanne  
1001 Lausanne  
021/ 349 44 44  
www.24heures.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 27'798  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 2  
Fläche: 196'614 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3007101  
Themen-Nr.: 999.222

Referenz: 66919586  
Ausschnitt Seite: 1/5

## Sports d'hiver

# Le ski à prix réduit séduit un large public

L'abonnement de saison Magic Pass, lancé par vingt-cinq stations romandes, a attiré en cinq mois plus de 81 500 amateurs de glisse. Sursaut salvateur?



**Beau temps, belle neige**  
Les skieurs (ici aux Diablerets)  
viendront-ils plus nombreux  
l'hiver prochain? C'est le pari du  
Magic Pass. GIAN TAL DERVEY


**Patrick Monay**

## L'essentiel

● **Manne** Les abonnements déjà vendus permettent aux stations de commencer la saison avec du cash en réserve

● **Pari** Le pass bon marché doit convaincre les skieurs de «monter» par tous les temps et de dépenser en station

● **Incertitude** Les professionnels de la branche sont partagés sur les retombées du ski à prix cassé. La saison à venir aura des airs de test

**P**lus de 81 500 amateurs de glisse ont craqué pour le Magic Pass. Grâce à cet abonnement de saison unique, ils pourront profiter cet hiver de 1000 kilomètres de pistes dans vingt-cinq stations romandes. Autrement dit, «du plus grand domaine skiable de Suisse», comme le décrivent les instigateurs de cette opération inédite.

Jusqu'ici, ces sociétés de remontées mécaniques écoulaient au total quelque 35 900 forfaits de saison. Après cinq mois de prévente, ce nombre a plus que doublé. «Cela signifie que nous pourrions compter sur près de 46 000 nouveaux détenteurs d'un tel abonnement, se réjouit Pierre Besson, directeur des remontées mécaniques Télé Villars-Gryon-Les Diablerets. Nous pensons que ces gens iront plus souvent skier, même lorsque le temps sera maussade. Et ils auront un large choix de destinations, dans cinq cantons, ce qui est notre atout majeur.»

Les tarifs pratiqués constituent à n'en pas douter l'autre clé du succès. Au moment de son lancement, en avril dernier, le Magic Pass coûtait 359 francs (adultes) et 259 francs (enfants). Les tarifs ont progressé par la suite, pour atteindre aujourd'hui 459 et 299 francs. Ils augmenteront encore jusqu'au début de la saison

d'hiver. Les prix finaux annoncés étant respectivement de 1299 et 799 francs.

Les stations participantes ont ainsi encaissé 29 millions de francs avant même de faire tourner le premier téléski. Une part de 43% du chiffre projeté - sur la base des trois derniers hivers - est donc d'ores et déjà garantie. «Nous ne devons aller chercher que 38 millions de francs au lieu de 50 millions sans le Magic Pass», détaille Sébastien Travelletti, président de Télé Anzère SA.

Sera-ce suffisant pour redresser la barre dans un secteur des sports d'hiver en pleine tempête? Philippe Magistretti, patron des Remontées mécaniques de Crans-Montana, affiche une prudence de Sioux à l'heure de l'analyse. Sa station a beau avoir embarqué sur le navire Magic Pass, il juge les premiers résultats «à peine satisfaisants». Au printemps dernier, il visait la barre des 100 000 voire 120 000 abonnements de saison vendus pour que le pari se révèle payant. On demeure loin du compte à ce jour. Il craint une cannibalisation de certaines autres offres. «Est-ce qu'on va perdre 80% des ventes de forfaits journaliers? 10% des cartes valables six jours? On n'en sait rien! Il faudra attendre deux ou trois saisons pour tirer un vrai bilan.»

### «Une révolution»

Son confrère d'Anzère se montre plus optimiste. Selon ses calculs, les responsables des stations peuvent se permettre de faire une croix sur 50% des cartes journalières habituellement vendues. Sébastien Travelletti relève aussi que le Magic Pass, comme attendu, s'est principalement vendu en Suisse romande (*voir l'infogra-*

## «C'est un changement du mode de consommation que nous visons»

**Pascal Bourquin** Directeur des Remontées mécaniques Grimentz-Zinal (*phie*). «Nos autres clients, les hôtes étrangers, les skieurs alémaniques, ne vont pas s'enfuir à cause de ce nouvel abon-

nement!» D'où son espoir «réaliste» de voir les domaines skiables participants combler leur chiffre d'affaires au terme de la saison. Par ailleurs, la coopérative qui les réunit a prévu un fonds de solidarité pour aider les stations en difficulté.

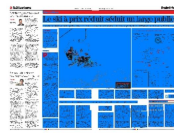
A Crans-Montana, Philippe Magistretti retrouve un certain enthousiasme à l'évocation des retombées positives de l'opération. «Nous avons environ 4000 détenteurs d'un abonnement de saison jusqu'à présent. Là, cela nous en fait potentiellement vingt fois plus. Bien sûr, tous ne viendront pas, mais ceux qui viendront fréquenteront nos parkings, nos restaurants d'altitude, les commerces de la station, etc. Dans ce sens, c'est une révolution.»

Reste à savoir si le gâteau sera assez grand pour satisfaire tous les appétits. Car, depuis un an, les destinations de sports d'hiver rivalisent d'imagination pour proposer une politique de prix attractive et résister à la crise du secteur (*lire ci-dessous*). Pascal Bourquin, directeur des Remontées mécaniques de Grimentz-Zinal, estime qu'il est possible de générer une demande plus importante en la matière. «Pensez aux capsules Nespresso, dit-il. Qui aurait pensé que les gens allaient boire un jour autant de café? Même chose dans les fitness: leur clientèle a explosé quand ils ont introduit des abonnements annuels. C'est un changement du mode de consommation que nous visons.» Pierre Besson ajoute que toutes les offensives «vont dans le bon sens».

Ce discours semble séduire toujours plus d'acteurs du tourisme alpin. Les promoteurs du Magic Pass annoncent que d'autres stations sont intéressées à se joindre à l'opération dès 2018 - sans toutefois vouloir les nommer. Une déclinaison estivale est aussi en préparation, indique Pascal Bourquin. Tout en croisant les doigts pour que la neige soit au rendez-vous cet hiver.

### Lire l'éditorial en page une:

«La magie ne suffira pas à remonter la pente»



Hauptausgabe

24 Heures Lausanne  
1001 Lausanne  
021/ 349 44 44  
www.24heures.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 27'798  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

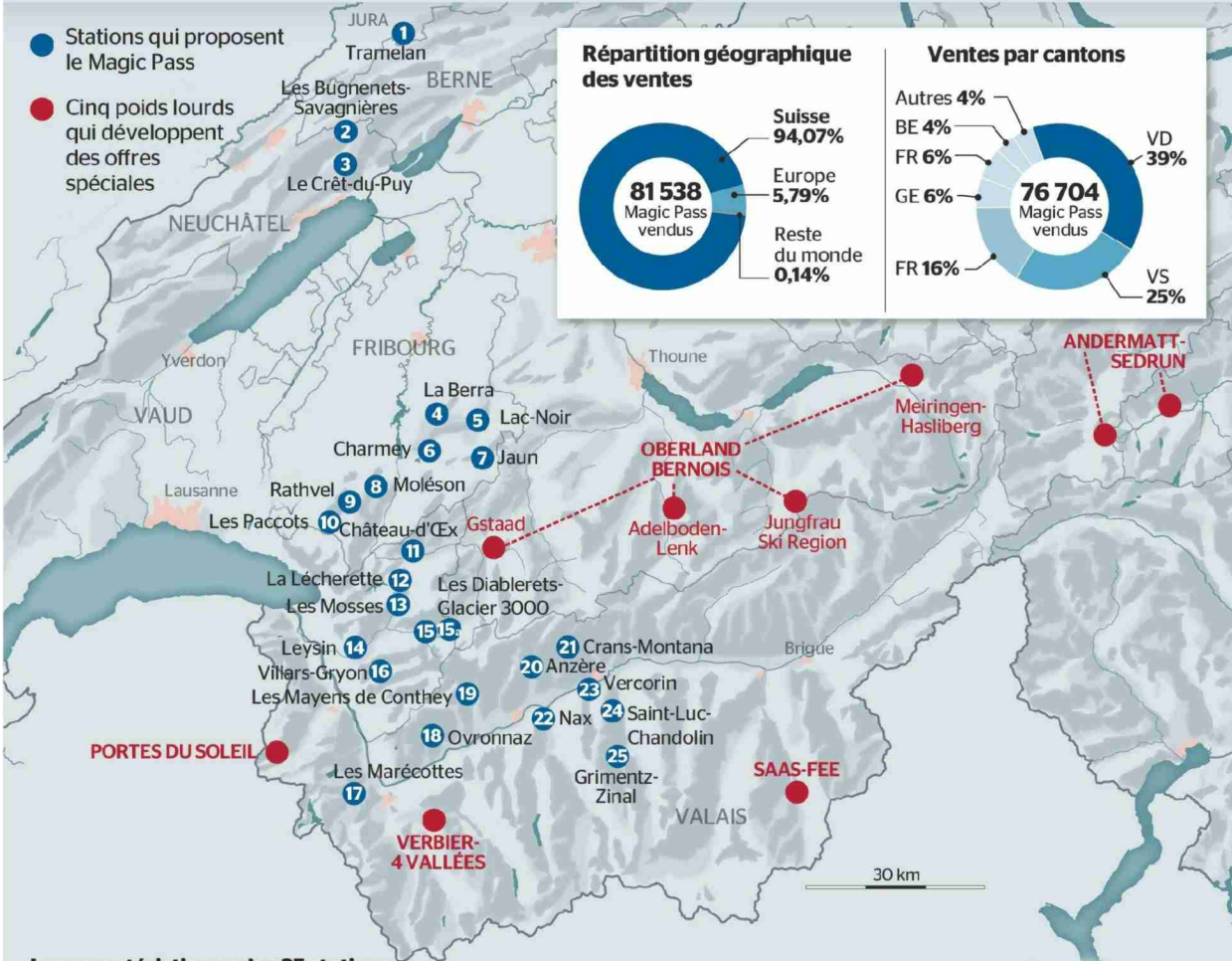
Seite: 2  
Fläche: 196'614 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3007101  
Themen-Nr.: 999.222

Referenz: 66919586  
Ausschnitt Seite: 3/5

## Un forfait unique pour 25 destinations de ski dans cinq cantons

- Stations qui proposent le Magic Pass
- Cinq poids lourds qui développent des offres spéciales

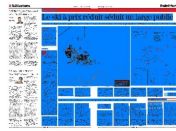


### Les caractéristiques des 25 stations

STATION	KM DE PISTES	REMONTÉES MÉCANIQUES	STATION	KM DE PISTES	REMONTÉES MÉCANIQUES	STATION	KM DE PISTES	REMONTÉES MÉCANIQUES
1 Tramelan	14	3	10 Les Paccots	20	10	18 Ovronnaz	30	8
2 Les Bugnenets-Savagnières	30	7	11 Château-d'Ex	28	7	19 Les Mayens de Conthey	2	1
3 Le Crêt-du-Puy	10	2	12 La Lécherette	40	14	20 Anzère	58	12
4 La Berra	20	5	13 Les Mosses	40	14	21 Crans-Montana	140	27
5 Lac-Noir	30	7	14 Leysin	60	14	22 Nax	35	5
6 Charmey	30	4	15 Les Diablerets	125	34	23 Vercorin	35	9
7 Jaun	25	4	15a Glacier 3000 (supplément)	25	10	24 Saint-Luc-Chandolin	60	15
8 Moléson	30	8	16 Villars-Gryon	125	45	25 Grimentz-Zinal	115	21
9 Rathvel	8	4	17 Les Marécottes	28	4			

P. FY SOURCE: MYSWITZERLAND.COM





## Dans les stations suisses, la saison à venir aura des allures de «coup de poker»

● «Si Saas-Fee n'avait pas lancé son forfait à 222 francs l'hiver dernier, elle aurait perdu des nuitées. Au final, elle en a gagné.» Professeure à la HES Valais, Myriam Scaglione a présenté la semaine dernière l'étude qu'elle a consacrée à l'initiative de la station haut-valaisanne et à ses retombées. Selon elle, la WinterCard a permis d'amener une nouvelle clientèle, sans toutefois cannibaliser les autres destinations valaisannes.

Depuis, le ski low-cost est devenu la solution sur laquelle se ruent de nombreux domaines skiables. Cette multiplication risque-t-elle de diluer l'effet recherché, à savoir une hausse de la fréquentation? «Saas-Fee a innové et les retombées sont positives. Si on copie ce modèle ailleurs, est-ce que l'effet sera le même? s'interroge Myriam Scaglione. Il faudra attendre la fin de la saison pour commencer à répondre. Il est, par exemple, très difficile de mesurer quel impact cela aura sur les ventes de cartes journalières ou de forfaits à la semaine.»

Parmi les professionnels des remontées mécaniques, personne n'ose jouer les «Madame Irma». Président de Remontées mécaniques suisses, Dominique de Buman y voit en tous les cas un joli «coup de poker». «Une chose est sûre: la branche se remet en

question. Parmi nos membres, les avis sont partagés. Certains estiment qu'il est dangereux de casser à ce point les prix. D'autres pensent que cette politique comporte de nombreux avantages: principalement celui d'amener un volume d'argent avant même le début de la saison, et quelles que soient les conditions de neige. Si on accompagne ces démarches d'une politique-cadre intelligente, comme l'initiative Go Snow, qui vise à encourager l'organisation de camps de ski, ce pari peut s'avérer réussi.»

Peter Furger, spécialiste des remontées mécaniques, est plus circonspect. «On ne divise pas les prix par trois - alors que les coûts en personnel et en matériel ne cessent d'augmenter en Suisse - sans conséquence. Si on n'arrive pas à augmenter massivement le nombre de journées-skieurs, le trou sera encore plus grand l'an prochain. Et il faudra trouver d'autres solutions pour le combler.» Pour le Haut-Valaisan, cette politique des prix cassés constitue une «fuite en arrière»: «On cherche la solution la plus simple pour amener plus de monde sur les pistes au lieu de se demander si notre produit est encore adapté. L'économie touristique est le secteur qui connaît la plus grande croissance sur le plan mondial. Mais les skieurs représentent aujourd'hui une

minorité sur ce marché.»

Les points de comparaison en Europe sont peu nombreux. «Une fois n'est pas coutume, la Suisse a réagi rapidement sur cette question de la tarification, souligne Laurent Vanat, consultant spécialisé. Une réflexion était nécessaire. J'espère que ce mode de fonctionnement va permettre de retrouver un cercle vertueux: d'une part, on dope la fréquentation, d'autre part, on amène une nouvelle clientèle qui va dépenser dans les commerces en station. Le forfait de Saas-Fee et le Magic Pass ne visent pas la même clientèle. Mais, dans les deux cas, on bouscule les habitudes de consommation.»

Les inventeurs du Magic Pass s'appuient sur l'exemple nord-américain de l'Epic Pass (valable dans les grands domaines du Colorado, de l'Utah ou encore du Canada, et basé sur le principe cher à EasyJet). «La comparaison n'est pas facile, souligne Laurent Vanat. Ce modèle ne casse pas les prix dans la même mesure. Là-bas, un abonnement journalier coûte encore 134 dollars. L'Epic Pass a démarré à 559 dollars en 2011. Il coûte aujourd'hui 849 dollars.» Soit une augmentation annuelle de 7%. Le Magic Pass suivra-t-il la même tendance? **David Genillard**



**Dominique de Buman**  
Président  
de Remontées  
mécaniques suisses

## Des offres low-cost à foison

**WinterCard** Lancée la saison dernière, la carte de saison à 222 fr. à Saas-Fee est reconduite cet hiver. 40 km de pistes ont été ajoutés à la palette.

[www.saas-fee.ch/fr/wintercard](http://www.saas-fee.ch/fr/wintercard)

**Mont4Card** Les 4 Vallées (VS) ont mis sur pied un forfait annuel à 400 fr. pour les moins de 25 ans (au lieu de 1402 fr.), en vente jusqu'au 30 novembre. Un système de parrainage permet aux fidèles du domaine d'obtenir un rabais de 40% sur leur abonnement de saison (989 fr. contre

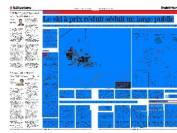
1649 fr.). [www.mont4card.ch](http://www.mont4card.ch)

**Skiarena** Le domaine uranais d'Andermatt-Sedrun mêle le «système EasyJet» et celui pratiqué dans les hôtels: réserver rapidement permettra d'obtenir une carte journalière adulte à 37 fr. Réservez tôt et pour une période creuse, l'abo ne coûtera plus que 10 fr. [www.skiarena.ch](http://www.skiarena.ch)

**Border Pass** Le domaine des Portes du Soleil drague la jeunesse avec un forfait de saison à 400 fr. réservé aux moins de 26 ans. Et, alors que les Alpes vaudoises

ont abandonné la gratuité pour les moins de 9 ans en rejoignant le Magic Pass, les Portes du Soleil s'engouffrent dans la brèche: un pass saison pour les enfants jusqu'à 10 ans est offert à l'achat d'un abonnement adulte. [www.portesdusoleil.com/BorderPass](http://www.portesdusoleil.com/BorderPass)

**Top4** Les quatre domaines emblématiques des Alpes bernoises - Jungfrau, Gstaad, Meiringen-Hasliberg et Adelboden-Lenk - ont dévoilé en mai une carte aux airs démoniaques, vendue 666 fr. pour 666 km de pistes. [www.top4.ski](http://www.top4.ski)



Hauptausgabe

24 Heures Lausanne  
1001 Lausanne  
021/ 349 44 44  
www.24heures.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 27'798  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 2  
Fläche: 196'614 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 3007101  
Themen-Nr.: 999.222

Referenz: 66919586  
Ausschnitt Seite: 5/5

**Pass Saint-Bernard** Pionnier en la matière, le Pays du Saint-Bernard (VS) a lancé en 2016 un pass annuel à 219 fr. donnant accès aux remontées mécaniques, aux transports publics ainsi qu'à de nombreuses attractions, été comme hiver.  
**[www.pass-saint-bernard.ch](http://www.pass-saint-bernard.ch)**