

# VOTRE RÉGION

**CHAMBÉRY** Le salon Alpro-Digital montagne, qui se poursuit ce vendredi au Parc des expositions, est l'occasion de découvrir des innovations pour les stations

## À quoi ressemblera la montagne demain ?

Et si votre smartphone devenait votre forfait...



Les derniers essais auront lieu cet été en Val d'Aoste. Chicco Ippolito et Blueticketing espèrent démarrer la commercialisation l'hiver prochain.  
Photo Le DL/Sacha DA LAGE

Serre Chevalier (05) a déjà effleuré le sujet du forfait sur mobile, avec le Bluetooth, cet hiver, avec ses "pass saison". Mais les Valdôtains de Blueticketing, qui travaillent sur le sujet de la dématérialisation complète du système depuis trois ans, vont plus loin, garantissant l'achat et le chargement de n'importe quel forfait. « Nous avons trouvé, breveté et sécurisé, une solution avec un système d'antenne pour ne déclencher le Bluetooth qu'au passage du tourniquet, comme avec une carte RFID [sans-contact, NDLR] », explique Chicco Ippolito. Une antenne qui peut s'adapter à des tourniquets déjà en place ? comme être fournie sur ceux de Blueticketing. Combiné avec une application mobile, le numéro de portable devient le numéro du forfait, ce qui permet d'en acheter plusieurs et de les envoyer sur les smartphones de proches.

**Le "Bison futé" des pistes**



Basée à La Bâthie, Lumiplan s'est, entre autres, spécialisée dans la gestion des flux skieurs. Photo Le DL/S.D.L.

Les flèches dynamiques (avec signal led) imaginées par Lumiplan ont fait leur apparition sur les pistes de La Toussuire et des Arcs cet hiver. Avec leurs lampes vertes, oranges ou rouges, et même des smileys, elles signalent l'affluence sur les pistes, et matérialisent en chiffres les temps d'attente aux remontées, pour permettre de gérer les flux skieurs au travers, aussi, des plans des pistes ou des applications mobiles, pour une information en temps réel. « Alimenté par un capteur solaire, le système peut s'adapter à une structure existante, sans avoir à creuser », précise Alexia Tissot.

**Le retour des casiers**

Les casiers à skis reviennent à la mode. Les Isérois de Koralp proposent Skicase, une version chauffante, self-service, qui peut se réserver à la journée depuis chez soi ou à l'arrivée en station, et qui fait même office de bagagerie le dernier jour ou à la journée. « L'ouverture peut se faire par un code, avec le smartphone, ou même avec le forfait », explique Antoine Gailly, directeur associé.



Il y a déjà des casiers à skis chauffants à La Rosière, à La Tania... Photo Le DL/S.D.L.

**Tarifification dynamique pour les forfaits, comme pour les avions**

Tony André (Liftopia) a souligné combien la prévente dynamique peut récompenser la fidélité et aider à remplir les périodes creuses.

Photo Le DL/S.D.L.

Après avoir fait ses preuves dans les voyages (en avion notamment) et dans l'hôtellerie, le principe de la tarification dynamique gagne les domaines skiables, à l'image d'Anzère, en Suisse, où la vente en ligne a été décuplée cette année (65 % du chiffre d'affaires). Les Français y réfléchissent sérieusement. « Cette tarification variable influence le comportement d'achat des consommateurs, et récompense l'achat anticipé, de manière calendaire et sans discrimination », résume Tony André, de la société suisse Liftopia. « Il faut fixer les prix chaque jour et de chaque produit comme une opportunité unique. » Le tarif fixe et maximal restant celui qui s'applique aux caisses des remontées, le jour J.

**Wyss a fait neiger par 20 degrés !**



Grâce au système Snowpac, les flocons sont tombés à l'entrée du salon. Photo Le DL/S.D.L.

Spécialisé dans la réfrigération industrielle, longtemps associé à l'événementiel et aux marchés des ski dômes, Wyss se positionne désormais aussi sur le secteur de la neige de culture, pour la présaison. La société chablésienne a fait étalage de son savoir en matière de production, même avec une température positive. « De manière restreinte, juste pour montrer le concept », explique Didier Speck, chargé d'affaires. « Avec 2,5 m<sup>3</sup>/h, comme un robinet, notre système Snowpac peut produire jusqu'à 20 m<sup>3</sup> de neige par jour. » Et les calories rejetées peuvent être recyclées dans la production d'eau sanitaire ou dans des planchers chauffants.

**Une vitrine interactive de l'aménagement au sommet**



Le Cluster montagne (Pierre-François Adam, Nathalie Saint-Marcel, Benoît Robert, Élodie Coutin, Brice Blancard et Patrick Grand'Eury) a profité de l'occasion pour dévoiler sa plateforme interactive. Photo Le DL/S.D.L.

Le démonstrateur virtuel, porté par le Cluster montagne et soutenu par le ministère des Sports, ne sera mis en ligne et régulièrement réactualisé que fin juin. Mais cette nouvelle plateforme, nommée Cluster montagne solutions, premier outil virtuel de valorisation de l'ensemble des composantes de l'offre française en matière d'équipements et services liés à l'aménagement touristique de la montagne, a été dévoilée lors d'Alpro, ce jeudi.

Elle permettra aux décideurs en charge de projets d'aménagements touristiques en France et dans le monde de mieux connaître l'offre française, les dernières innovations et les meilleures réalisations répondant à leurs principaux enjeux. « C'est une vitrine internationale accessible sur l'aménagement de la montagne, pour permettre à des investisseurs locaux ou mondiaux d'identifier des compé-

tences, des spécialités et des typologies de métier pour faciliter leur approche », se félicite Patrick Grand'Eury, président du Cluster. « À la fois un outil de promotion et une aide à la décision au service de la filière industrielle. » L'occasion de faire briller les savoir-faire français à l'international.

La démonstration menée par Pierre-François Adam a mis en exergue les capacités de cette vitrine interactive, véritable interface opérationnelle entre les acteurs.

La navigation, facile, permet d'accéder aux exemples de réalisations par leur typologie, le lieu (en France ou dans le monde), ou l'entreprise (membre du Cluster naturellement), et de retrouver tous les contacts nécessaires. « On va porter à connaissance de tous la filière d'aménagement de la montagne, et permettre aux acteurs de se faire un réseau relationnel. »

J.-F.C.

**ARVILLARD** L'activité de l'association est suspendue à la perception de fonds de l'UE

## L'avenir d'Espace Belledonne menacé par l'Europe

**Porteur de projets structurants de l'Isère à la Savoie, l'association Espace Belledonne est devenue un acteur économique et culturel reconnu à l'échelon du massif de Belledonne.**

Avec le soutien de la Région et des intercommunalités du Grésivaudan et de Cœur de Savoie, son expertise rayonne sur un large périmètre. Le champ d'action d'Espace Belledonne va de la culture (avec Belledonne et Veillées et culture en Belledonne), à l'agriculture et à la forêt, en passant par le pastoralisme, le tourisme, la mobilité et la biodiversité.

Toutefois, la marche en avant de cette structure est entravée par la fragilité de sa trésorerie.

**411 000 euros qui tardent à arriver**

Alors que 328 000 € de fonds européens étaient attendus au 31 décembre 2017, l'écart s'est creusé pour atteindre 411 000 € au 31 décembre 2018.

Pour la première fois, les commissaires aux comptes ont émis une réserve sur la poursuite de l'activité de l'association. Président de l'Espace Belledonne, Bernard Michon a qualifié de « scandale national » ces retards de paiements récur-



Au micro, la députée LR Émilie Bonnavard soutient la structure aux côtés de son président, Bernard Michon. Photo Le DL/B.M.

rents, qui pourraient même conduire à une perte des fonds en l'absence d'actions. Or, depuis 2015, le programme européen Leader a permis de cofinancer des projets agricoles, forestiers, culturels ou touristiques pour un montant de 1 088 550 €, avec un effet levier. Pour une cotisation de 0,75 € par habitant, 18 € de financement public sont escomptés. Ce programme représente environ 60 % de la part de l'aide accordée aux projets d'Espace Belledonne de 2015 à 2018. Sou-

tenu par les avances de trésorerie de ses partenaires institutionnels, l'association a décliné ses programmes d'actions qui s'articulent autour de cinq objectifs majeurs.

Ces derniers se traduisent notamment par un développement harmonieux et durable de la chaîne de Belledonne, ou l'animation d'une dynamique de territoire sur du long terme, en fédérant l'ensemble de ses acteurs. Tout en conservant son statut de préfiguration de parc naturel régional, Espace

Belledonne s'est engagé, de 2018 à 2020, dans un contrat de partenariat avec la Région. Cette alliance se définit à travers cinq thématiques (biodiversité, culture, mobilité, agriculture et forêt) et un axe transversal intégrant des démarches de conciliation des activités et des pratiques sur le massif. Parallèlement, l'association s'est engagée dans une démarche prospective pour préparer l'après 2020, qui marquera l'échéance du contrat avec la Région.

Brigitte MAURAZ

**ALPES** Malgré un léger retrait de fréquentation sur les domaines skiables français

## Bonne saison pour les stations de la Compagnie des Alpes

Alors même que l'ensemble des domaines skiables français accuse un léger retrait de la fréquentation - de l'ordre de 3 % par rapport à l'an dernier -, les stations du numéro 1 mondial des exploitants d'or blanc (Val d'Isère, Tignes, la Plagne, les Arcs, les Deux Alpes, Serre Chevalier...) enregistraient, à fin mars, une hausse de 0,9 % en termes de journées skieurs. Compte tenu de la hausse tarifaire des forfaits, le chiffre d'affaires des sites de la Compagnie des Alpes (CDA) était en hausse de 4,3 % (384,7 M€). Une performance qui permet à la CDA de compenser le léger fléchissement de l'activité parcs de loisirs (-0,2 %), en raison du week-end de Pâques tardif, et

de présenter un chiffre d'affaires consolidé à 498,2 M€ sur ce premier semestre de l'exercice 2018/2019, en progression de +3,2 % par rapport au précédent. « À date, la saison de ski s'est déroulée dans des conditions d'enneigement et d'ensoleillement relativement favorables », indique la CDA dans un communiqué.

**La neige était au rendez-vous**

La neige est tombée suffisamment tôt à haute altitude, situation dont jouissent toutes les stations du groupe, et en bonne quantité, ce qui a permis l'ouverture normale des domaines quand les sites de moindre altitude ont souffert du redoux en fin d'année 2018. Aussi, les vacances scolaires

de Noël ont été prolifiques pour la CDA. Les vacances d'hiver ont aussi été très satisfaisantes, mais le bon niveau d'enneigement au niveau national a favorisé une plus grande répartition des skieurs sur l'ensemble des stations. Celles de basse et moyenne altitude ont ainsi vu leur activité progresser plus fortement que celle des grandes stations sur ces quatre semaines. Sur l'ensemble du premier semestre, le chiffre d'affaires des remontées mécaniques du groupe, stricto sensu, progresse de 4,1 %, porté par une hausse de +0,9 % du nombre de journées-skieur et une augmentation de +3,2 % du revenu par journée-skieur.

A.Ch.



Les domaines de la Compagnie des Alpes (ici les Ménuires), ont connu une hausse de fréquentation de près de 1 % cet hiver, quand l'activité au niveau national est en léger retrait, principalement en raison du faible enneigement sur les massifs de moindre altitude. Photo Le DL/Thierry GUILLOT