



**Compagnie
des Pyrénées**

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2021–2022

ÉDITO



Jeudi 28 octobre 2021 à Lourdes, le conseil d'administration de la SAEM Compagnie des Pyrénées a élu Carole Delga à la présidence de cette structure interrégionale dédiée à l'accompagnement stratégique et financier des stations de montagne.

Collectivement, nous poursuivons le travail engagé pour faire entrer les Pyrénées dans le tourisme du 21e siècle, un tourisme plus durable, plus innovant et plus solidaire.

L'avenir des Pyrénées se construit aujourd'hui sur les fondations de la SAEM N'PY, initiative de collectivités locales engagées en 2004. Les 2 Régions Occitanie et Nouvelle-Aquitaine, les Départements des Pyrénées-Atlantiques, des Hautes-Pyrénées, de l'Ariège et des Pyrénées-Orientales ainsi que la Banque des Territoires sont désormais réunis pour favoriser un développement économique respectueux des enjeux environnementaux et humains.

Notre vision est claire pour l'avenir des Pyrénées : collectivement, nous poursuivons le travail engagé pour faire entrer les Pyrénées dans le tourisme du 21e siècle, un tourisme plus durable, plus innovant et plus solidaire. Un tourisme qui tient compte des enjeux liés au changement climatique ainsi que des nouvelles aspirations des touristes et usagers de la montagne. Il s'agit aussi de préserver les emplois et la dynamique économique de ces territoires. Pour relever ces nombreux défis, il convient d'anticiper. Avec la SAEM Compagnie des Pyrénées, nous avons la vision, les moyens et désormais les outils pour accompagner les stations et les territoires de montagne dans cette transformation.

Je tiens à saluer la vision de Michel Pélieu et le rôle prépondérant qu'il a joué durant 16 années, faisant de N'PY un acteur incontournable du tourisme dans les Pyrénées. Un véritable projet d'avenir pour le massif que Michel Boussaton a su poursuivre avec la création de la SAEM Compagnie des Pyrénées et son extension sur l'ensemble de la chaîne en à peine deux ans. Il continuera à jouer un rôle actif en tant que vice-président pour mener à bien notre projet.

Carole Delga

Présidente de la SAEM Compagnie des Pyrénées

SOMMAIRE



1	UNE REPRISE SIGNIFICATIVE	p.04
2	LE GROUPE ET LES INSTANCES	p.08
3	L'ÉQUIPE	p.14
4	LES TEMPS FORTS	p.18
5	DES EXPERTISES AU SERVICE DES TERRITOIRES	p.22
6	L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES	p.38
7	LE BILAN FINANCIER PAR SOCIÉTÉ	p.48



1

UNE REPRISE SIGNIFICATIVE



Compagnie des Pyrénées

Une saison 2021-2022 rassurante

L'année 2021-2022 signe le retour à la normale pour les stations et les sites touristiques du réseau N'PY. Après un été 2020 ayant connu une affluence record, l'été 2021 confirme l'attractivité des Pyrénées, devenant ainsi la destination de montagne préférée des français. La saison hivernale 2021-2022 enregistre une hausse de 13 % de la fréquentation des domaines skiables. Ces chiffres se montrent rassurants après une saison blanche inédite.

ÉTÉ 2021

un bilan extrêmement positif

Sans aucun doute, l'activité estivale des domaines et sites touristiques a connu une augmentation de fréquentation très conséquente en 2021. Avec près de **21% d'augmentation**, les Pyrénées passent en tête des destinations de montagne préférées des Français. Cette croissance, qui se retrouve sur les sites N'PY, est notamment due aux **efforts des sites pour proposer une offre nouvelle et ludique** aux touristes estivaux en recherche d'activités de plein air. **Pour citer quelques nouveautés très appréciées des sites N'PY** ; le SKYVALL ou la piste de tubing à Peyragudes, l'Airbag et les itinéraires ludiques [VTT, trottinette etc] à Gourette, le nouveau photoprint au Pic du Midi. Sans compter l'ouverture des remontées mécaniques de la plupart des domaines skiables permettant l'accès aux parcours VTT et randonnées, la mise en place d'animations et les efforts des socioprofessionnels pour accueillir les touristes dans les meilleures conditions.



HIVER 2021-2022

des chiffres qui rassurent

Alors que l'augmentation de fréquentation des domaines skiables au niveau national est de 4% en moyenne cette année, les Pyrénées enregistrent +10% d'augmentation et **N'PY atteint + 13% d'augmentation soit 2 159 654 journées ski.** Ces chiffres sont d'autant plus positifs que l'inquiétude avant l'ouverture des domaines skiables était bien ancrée dans les esprits. Malgré le retour de l'épidémie et un démarrage difficile début décembre, en raison des intempéries, les vacances de Noël ont été exceptionnelles tant au niveau des conditions qu'en terme de fréquentation (335 509 journées ski contre 208 443 en moyenne entre 2015 et 2019). La clientèle de proximité et les conditions météo idéales ont assuré une fréquentation post-Noël dans les stations de ski N'PY très satisfaisante. Les vacances de février ont clôturé cette période où la fréquentation est la plus forte, avec une augmentation significative également (901 000 journées ski contre 854 511 entre 2015 et 2019). Nous avons observé une légère baisse sur le ski de printemps, en raison principalement des conditions climatiques moins clémentes et des vacances de Pâques tardives.



2

LE GROUPE ET LES INSTANCES





Compagnie des Pyrénées

5 sociétés [SAEM CDP, SAS NPY RESA, SAS Skylodge, SAS CDPP, SAS Foncière des Pyrénées]

7,9 M€ de Chiffre d’Affaires

28 M€ de Volume d’Affaires

Le groupe Compagnie des Pyrénées, avec son actionnariat public/privé, combine recherche de performance économique et contribution sociétale. Capitalisant sur l’expérience de 15 ans du réseau volontaire N’PY, la SAEM Compagnie des Pyrénées est un acteur de référence dans l’économie des zones de montagne. Elle accompagne les petits, moyens et grands sites de la chaîne des Pyrénées pour faire face aux mutations et défis de l’économie touristique.

L'HISTOIRE

DE LA SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

Une aventure humaine



Création Association S4S

(Stratégie des 4 Stations)

2003

Entrée au capital de Piau-Engaly



2004



Création de la Société Anonyme d'Economie mixte (SAEM) N'PY

Les collectivités locales et le département des Pyrénées Atlantiques, supports de 5 domaines skiables concurrents (Peyragudes, Tourmalet, Luz-Ardiden, Gourette et la Pierre St Martin) s'associent en créant la marque collective N'PY et la carte No Souci. Le Crédit Agricole (via PG Invest) entre au capital.

2009



Entrée au capital de SAFIDI filiale d'EDF

2011



Entrée au capital du Pic du Midi et de Cauterets

2013



Entrée au capital de la Caisse des Dépôts et des Consignations (CDC)

2014

Création de la filiale N'PY RESA

- La SEM N'PY filiale son activité commerciale pour répondre aux besoins financiers générés par l'évolution rapide et incontournable de la digitalisation.

- Développement réussi par la levée de fonds (Banque des Territoires et PG Invest), sans impact financier pour les exploitants et leurs collectivités



Entrée au capital de la Caisse d'Épargne

2015

Création de la SAS Skylodge

Un concept innovant d'hostels et de services avec un établissement pilote à Piau-Engaly.



Début de la stratégie de diversification

2017

Groupe Compagnie des Pyrénées

La Région Occitanie entre au capital et la Banque des Territoires renforce sa participation. La SEM N'PY se transforme en **Compagnie des Pyrénées** et élargit son périmètre d'intervention à toute la chaîne des Pyrénées.

- Création de la S.A.S. Compagnie des Pyrénées Participations pour prendre des participations financières dans ses sociétés gestionnaires (création de SEM du Grand Tourmalet en décembre 2019).

- Création de la Foncière des Pyrénées pour soutenir les projets immobiliers de la SAEM Compagnie des Pyrénées.



2018

2019

Entrée au capital de la Région Nouvelle-Aquitaine et des départements de l'Ariège, des Hautes-Pyrénées et des Pyrénées-Orientales



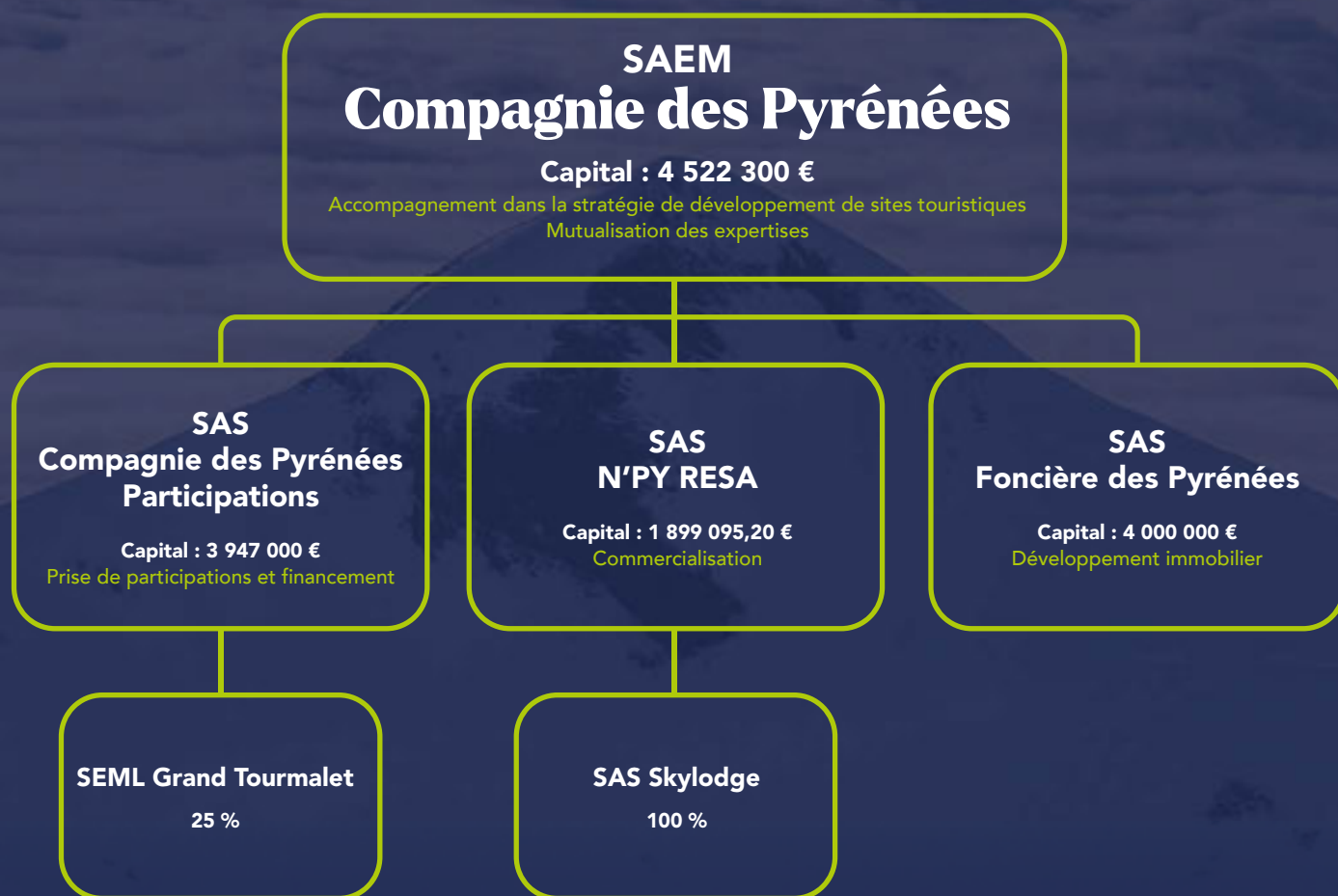
2020/2021



L'avenir est à construire.

2022

GROUPE COMPAGNIE DES PYRÉNÉES



ACTIONNARIAT DES FILIALES

SAS Compagnie des Pyrénées Participations (CDPP)



SAS N'PY RESA



SAS Foncière des Pyrénées

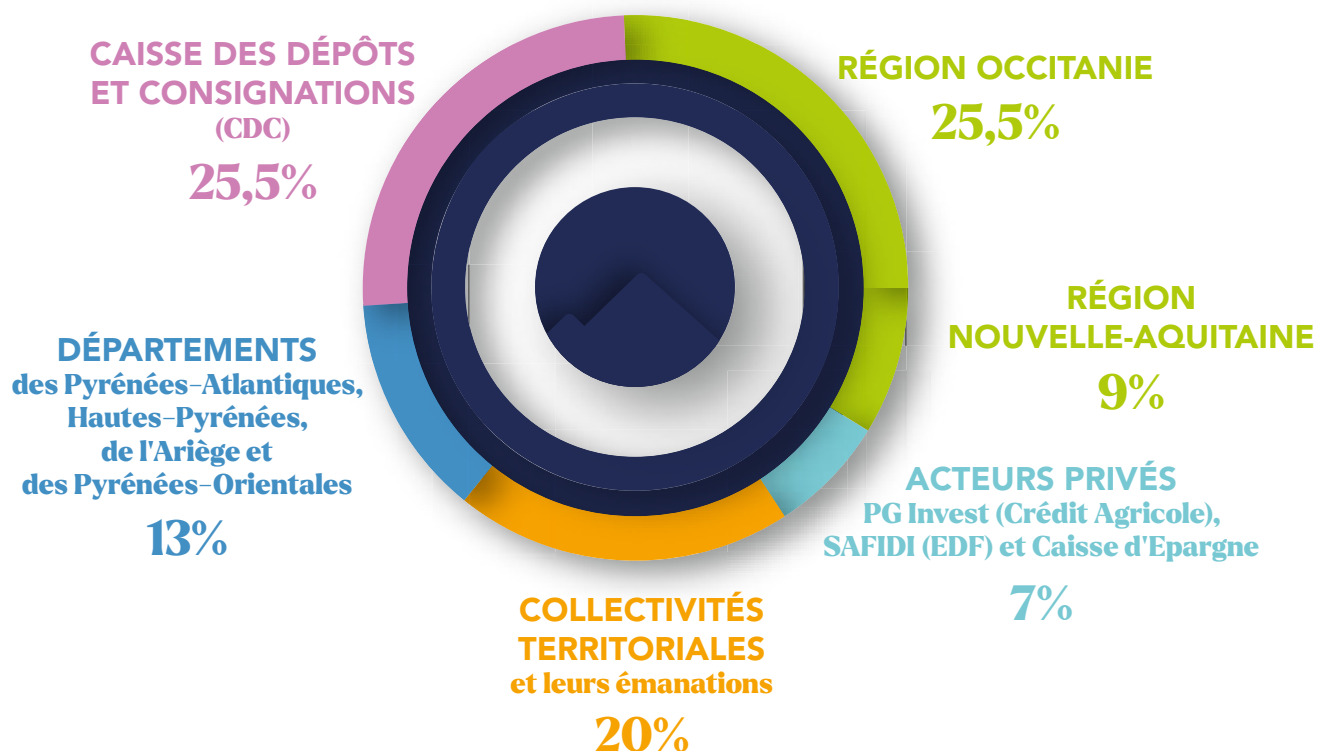


SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

Présidence et Direction Générale



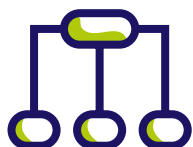
CAPITAL SOCIAL : 4 522 300 €



ACTIONS & MISSIONS

4 domaines de compétences au service des sites touristiques pyrénéens

Des prestations d'accompagnement sur-mesure



Management

Les sites touristiques sont à la fois acteurs et bénéficiaires d'une intelligence collective où toutes les compétences sont mobilisées et toutes les énergies sont mises en commun dans le but d'innover, de fédérer, d'échanger. L'ADN de la SAEM Compagnie des Pyrénées réside en sa capacité constante d'adaptation, son esprit d'entreprise, d'innovation et sa passion. L'humain est au centre de l'organisation, il en est la principale force et source d'énergie.



Gestion

Optimiser l'exploitation, dégager des ressources pour investir dans le développement futur et s'assurer de la pérennité du marché. La SAEM Compagnie des Pyrénées offre un support dans les domaines clés (finance, juridique, social & RH, et achats) pour rester compétitifs dans un monde économique de plus en plus exigeant.



Commerce

S'appuyer sur l'intelligence collective pour développer la commercialisation d'une offre, grâce à la collaboration étroite et continue d'entreprises indépendantes, juridiquement et financièrement. La SAEM Compagnie des Pyrénées propose des services de commercialisation et de marketing, et des outils technologiques de pointe pour développer, collectivement, la fréquentation des sites, maîtriser les coûts et construire une offre « Pyrénées » toute saison.



Technique

Améliorer les performances pour tendre vers l'excellence opérationnelle, gage d'une satisfaction client optimale. La collaboration entre les partenaires permet de rechercher et de maîtriser des solutions économiquement soutenables individuellement et collectivement.



L'ÉQUIPE





Compagnie des Pyrénées

Une organisation, des expertises

La SAEM Compagnie des Pyrénées (CDP) est une équipe agile dont les membres se distinguent par la richesse de leur personnalité et la diversité de leurs expériences et compétences. Tous sont animés par un objectif commun : mettre leurs savoirs et savoir-faire au service des acteurs de la montagne.

Forte de son expertise, toute l'équipe œuvre chaque jour auprès des acteurs Pyrénéens avec le même enthousiasme et la même conviction pour assurer le développement du territoire.

L'ÉQUIPE



LE COMITÉ DE DIRECTION



CHRISTINE

Son choix de vie ? Les Pyrénées et les Pyrénéens. **À l'initiative dès 2003 de la fabuleuse aventure N'PY**, 15 ans consacrés à mettre l'intelligence collective au service des stations de montagne. Une expérience qui a permis la création de la CDP : de nouveaux métiers, de nouveaux actionnaires et toujours la même envie de mettre ses compétences au service d'un projet politique de grande ambition.



RÉGIS

Durant 30 ans, Régis a occupé différents postes de direction dans le secteur de la construction. Depuis 2020, il est le **Directeur Général Délégué de la CDP**. Soucieux d'animer, accompagner et développer le collectif, il apporte une vision nouvelle à l'équipe.

GUILLAUME

Il fait partie des chanceux et amoureux des Pyrénées qui ont vu les projets grandir depuis 2004. Il occupe le poste de **Directeur Opérationnel de N'PY RESA**. Il pilote la promotion et la commercialisation de la marque tout en assurant la mise en œuvre des stratégies au sein des domaines skiables et sites touristiques.





JULIE

Fraîchement arrivée, Julie est **Responsable RH** (Ressources Humaines). Après avoir exercé 10 ans dans des secteurs variés, elle est aujourd'hui animée par la volonté d'accompagner les membres du réseau pour faire grandir leurs hommes et mettre l'humain au cœur de leurs projets.

AGNÈS

Dotée d'une riche expérience dans son domaine, Agnès est **Directrice Administrative et Financière** depuis 2021. Elle veille à la bonne gestion de l'entreprise et supervise les équipes administratives, comptables et financières tout en se consacrant à sa passion : la montagne.



RACHEL

Après avoir exercé en tant que secrétaire à La Pierre Saint-Martin, Rachel a rejoint l'aventure N'PY lors de sa création, en 2005 et l'a même vue grandir ! **Responsable Administrative et Contrôle Interne**, elle est une pièce maîtresse contribuant au pilotage global de l'organisation.

ALAIN

Durant 17 ans, Alain a travaillé dans l'humanitaire. Il s'est laissé séduire par l'univers de la montagne en 2004 et il occupe actuellement le poste de **Responsable SI** (Système d'Information). Il aime faire parler les datas et court après les nouveaux challenges, avec un jargon binaire bien à lui.



MARIE - AIMÉE

Après avoir dirigé un domaine skiable et s'être consacrée à l'humanitaire, Marie-Aimée est devenue **Animatrice Réseau**. Elle met la pluralité de ses compétences au service de 3 volets : le pilotage de CDP Formation, le soutien à la politique d'achats groupés et l'accompagnement des groupes métiers.

ARNAUD

Hier, Responsable Pôle Neige, Arnaud est aujourd'hui **Responsable du Développement Technique et Environnemental**. Passionné par la technologie et les énergies renouvelables, il a une ambition forte : améliorer les processus en place et grandir.



4 LES TEMPS FORTS





Compagnie des Pyrénées

Des entreprises dynamiques

Soucieuse de contribuer au développement touristique du territoire pyrénéen, la SAEM Compagnie des Pyrénées s'engage aux côtés des acteurs qui le font vivre. L'exercice 21-22 qui s'est écoulé a été marqué par de nombreux temps forts. Tous témoignent du dynamisme de la CDP et de son attachement singulier aux Pyrénées.

UNE NOUVELLE PRÉSIDENTE

à la tête de la CDP

Le jeudi 28 octobre 2021 à Lourdes, le Conseil d'administration de la SAEM Compagnie des Pyrénées a élu Carole Delga à la présidence. La présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée prend ainsi la suite de Michel Pélieu, représentant de la SPL Peyragudes et Président du Conseil départemental des Hautes-Pyrénées, et de Michel Boussaton, ancien conseiller régional d'Occitanie. Depuis la création de N'PY en 2004, ils ont tour à tour contribué à faire de cet opérateur un acteur incontournable en matière de tourisme et d'attractivité dans les Pyrénées.

Sa nomination achève les fondations de la SAEM Compagnie des Pyrénées qui a vu l'entrée au capital en mai 2021 de la Région Nouvelle Aquitaine et des Départements des Hautes Pyrénées, de l'Ariège et des Pyrénées Orientales.

STATIONS DE SKI ARIÉGEOISES

Un nouveau cadre pour les soutenir

Dans le cadre de son développement, la CDP est accompagnée par la Compagnie Des Alpes Management pour mettre en place un partenariat avec le conseil départemental de l'Ariège et les collectivités locales. L'objectif ? Définir la politique d'investissements ainsi que le nouveau cadre d'exploitation des stations de montagne de l'Ariège. Une première phase a été menée, elle a été restituée en début d'année.

PLAN AVENIR MONTAGNES

Appel à manifestation d'intérêt

En décembre 2021, la CDP, les mairies de Bagnères-de-Bigorre et Barèges, l'ARAC (Agence Régionale Aménagement Construction Occitanie) et la SEM du Grand Tourmalet ont été retenues dans le cadre du plan Avenir Montagnes. L'objectif ? Accélérer la rénovation globale de l'immobilier sur la station du Grand Tourmalet (Barèges-La Mongie) et sécuriser les objectifs de la délégation de service public.

DÉPARTEMENT DES PYRÉNÉES ORIENTALES

SPL TRIO

En mai 2022, la SPL TRIO (Région Occitanie, Conseil Départemental 66, collectivités locales) a été créé et a fait émerger un nouvel opérateur de taille moyenne, une innovation rassemblant plusieurs stations distinctes (Porté Puymorens-Formiguères-Cambre d'Aze : 300 000 jskis). La CDPP n'a pu intervenir par capitalisation mais la CDP et N'PY Resa se sont positionnés pour apporter les compétences et pour accompagner le déploiement de cette nouvelle société (mutualisation, commercialisation, site web, système de vente ...).

CERTIFICATION QUALIOPi

de Compagnie des Pyrénées Formation



Le 8 février 2022, vingt-trois indicateurs couvrant tout le champ d'intervention d'un organisme de formation ont été évalués par un auditeur de l'Association française de normalisation (Afnor). L'obtention de la certification Qualiopi est une reconnaissance forte. Elle garantit la qualité des processus de formation dispensés et récompense la démarche d'amélioration continue adoptée par la CDP.

SKYLODGE

L'exploitation cédée au groupe Huttopia

Le premier hostel des Pyrénées a été inauguré en décembre 2018 sous la marque Skylodge. Situé dans la station de Piau-Engaly, au pied des pistes, il est en cours de cession au groupe Huttopia, après 4 années d'exploitation. La SAS N'PY RESA continuera toutefois de mettre son précieux savoir-faire au service de l'hostel puisqu'elle s'est vue confier un contrat de commercialisation par le nouvel exploitant.

SIGNATURE DU PLAN AVENIR LOURDES

Un nouvel élan pour le territoire

Élaboré par la Région, l'Etat, la banque des Territoires et les acteurs locaux, le plan « Avenir Lourdes » a pour but de relancer la destination Lourdes/ Pyrénées. La CDP s'est associée à la démarche en signant la convention. Double objectif : accompagner la diversification de l'offre et ouvrir de nouvelles perspectives pour la CDP, moins dépendantes du ski et complémentaires.

CARTE OCC'YGÈNE

Le dispositif fait son retour.

Afin d'accompagner la reprise et de soutenir les acteurs touristiques locaux, la Région Occitanie et le Comité Régional du Tourisme Occitanie ont mis en place la carte Occ'Ygène. Forte de son expérience, la SAS N'PY RESA a été retenue pour la deuxième année consécutive comme opérateur de ce dispositif qui permet aux familles les plus modestes d'accéder aux vacances et aux loisirs.



5

DES EXPERTISES AU SERVICE DES TERRITOIRES



Compagnie des Pyrénées

Des savoir-faire historiques

Depuis 2004, notre mission tend vers un seul objectif ; aller plus loin ensemble. Cette volonté de se dépasser a permis à la SAEM Compagnie des Pyrénées de consolider son expertise dans 3 grands domaines ; la collaboration, l'innovation et la mutualisation. Chaque domaine d'expertise présente plusieurs missions distinctes enrichies avec le temps grâce à l'implication de tous les acteurs. Collaborer, innover, mutualiser sont des savoir-faire historiques du collectif. Ils témoignent d'un travail commun pour une performance économique et une contribution sociétale unique dans les Pyrénées.

COLLABORATION

L'intelligence collective comme modèle d'intervention.

La collaboration entre les acteurs de la montagne est un élément essentiel pour notre réussite. L'expérience acquise depuis l'origine a permis de développer nos capacités à faire travailler ensemble des profils divers pour trouver des solutions

CRÉATION DU PARCOURS DE FORMATION / ACTION POUR LES DIRECTEURS GÉNÉRAUX

Un constat partagé au terme de la saison 2020/2021 :

- Une volonté forte des Directeurs Généraux de renforcer leur rôle au sein du collectif et de contribuer à la co-construction du projet CDP, et notre aptitude à se remettre sans cesse en question pour améliorer nos interventions.
- Une transformation profonde pour le réseau N'PY : N'PY devient Compagnie des Pyrénées, de nouveaux modes de gouvernance des sites touristiques émergent, les activités et les modèles économiques associés se diversifient.
- Une équipe de Directeurs Généraux aux profils, expériences et talents variés, et pour certains récents à ce poste, ce qui rend nécessaire de recréer du lien au sein du Groupe Direction Générale et de conforter chacun dans sa fonction.
- Une opportunité pour mettre en place un parcours de formation/action sur mesure destiné aux 7 DG des sites et stations Compagnie des Pyrénées financé par le Fond National de l'Emploi.

Objectif

Co-construire la stratégie future de mutualisation CDP pour qu'elle s'inscrive véritablement dans les projets d'entreprise de chaque site.

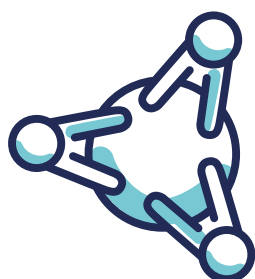




ÉTAPES CLÉS

1 Séminaire d'ouverture

sur 2 jours en septembre 2021 : partager la stratégie de la CDP avec les acteurs historiques de N'PY, poser les fondements d'un projet collectif co-construit, ajuster les futurs modes de fonctionnement, lancer le parcours de formation.



2 Jours d'accompagnement et formation des pilotes des Groupes Métiers : accompagner les pilotes, experts et témoins du collectif N'PY, dans la valorisation de leurs expériences et la transmission des savoirs.

6 Journées thématiques

animées par les pilotes de Groupes Métiers entre octobre 2021 et avril 2022

- Structuration de la feuille de route du collectif
- Diversification des offres clients
- Optimisation de la performance commerciale
- Pilotage financier et structuration des achats
- Prévention des AT et amélioration du dispositif de formation
- Déclinaison de la RSE et des éco-engagements



1 Séminaire de clôture

en juin 2022 : dresser un bilan de la démarche et valider avec tous les acteurs de la mutualisation (pilotes + DG) le projet collectif Compagnie des Pyrénées élaboré ensemble.

GROUPES MÉTIERS

Les groupes métiers sont depuis de nombreuses années un des piliers du collectif N'PY / Compagnie des Pyrénées.

Ce sont aujourd'hui 12 groupes de travail et d'échanges, organisés autour de chaque domaine d'intervention d'une société d'exploitation d'un domaine skiable ou d'un site touristique :



SOCIAL / RH



SANTÉ SÉCURITÉ
QUALITÉ DE VIE
AU TRAVAIL



MARKETING



MANAGEMENT DE LA
QUALITÉ



SYSTÈME
D'INFORMATION (SI)



EXPLOITATION



FINANCES &
CONTRÔLE DE GESTION



BILLETTERIE



REMONTÉES
MÉCANIQUES



PISTES



RESTAURATION



DAMAGE / NEIGE

Les groupes métiers sont pilotés par un cadre issu d'une des stations ou site touristique du réseau, reconnu par ses pairs pour son expertise et sa capacité à transmettre. Les cadres de la SAEM Compagnie des Pyrénées viennent en appui du dispositif, pour renforcer la dynamique engagée et créer du lien entre les travaux des différents groupes.

Sur l'exercice 2021/2022, une quarantaine de journées de travail ont eu lieu dans le cadre des groupes métiers. L'objectif des groupes métiers est de permettre une montée en compétences des participants, par la mise en commun de leurs connaissances et expériences, mais également d'augmenter la performance de chacune des entreprises, grâce à l'intelligence collective.

INNOVATION

Innover pour développer et s'adapter

L'innovation est vitale, elle permet aux entreprises de se démarquer sur le marché, d'améliorer la productivité, réduire les coûts ou encore établir de nouveaux partenariats. Mais c'est surtout un état d'esprit, une volonté d'amélioration continue qui nous anime.

HÉBERGEMENTS TOURISTIQUES

Sans hébergement, pas de client quelle que soit la saison et donc pas de chiffre d'affaires pour les domaines skiables et sites touristiques.

La SAS Foncière des Pyrénées créée en juillet 2021 avec les associés ARAC et Banque des Territoires, a vocation à contribuer à la dynamisation des investissements immobiliers sur la chaîne Pyrénéenne. Un important travail préalable

pour identifier les freins à l'investissement a été réalisé auprès des collectivités et des investisseurs ainsi qu'un **sourcing des exploitants** de résidences et d'hôtels de tourisme de rang Nationaux, Régionaux et Locaux.



PRISE DE PARTICIPATIONS ET FINANCEMENT DANS LES SOCIÉTÉS D'EXPLOITATION

Un outil de capitalisation

La SAS Compagnie des Pyrénées Participations a participé sur l'exercice 2021/2022 à la deuxième augmentation de capital de la SEML du Grand Tourmalet pour un montant de **1 232 K€**, ce qui porte sa participation à **25 %** et a permis à la SEML du Grand Tourmalet de finaliser sa 1ère tranche de travaux d'investissement [4.3 M€].

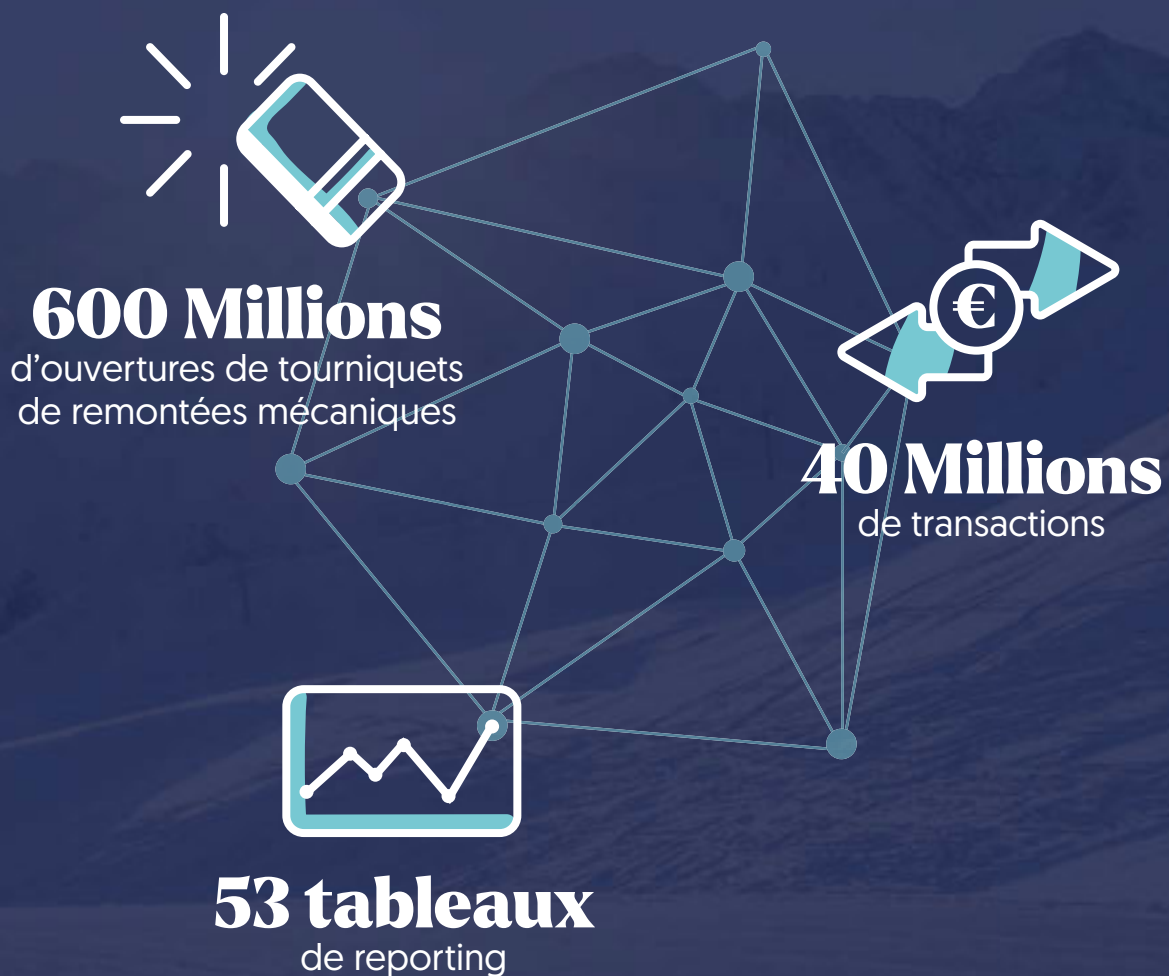
BUSINESS INTELLIGENCE

Un outil performant

Une nouvelle solution informatique d'aide à la décision au service des décideurs des sites (élus, dirigeants, cadres, agents de maîtrise) est en cours d'élaboration.

Des données hétéroclites provenant de sources différentes sont collectées en temps réel puis agrégées et organisées pour être disponibles sur des tableaux de bords. L'historique a pu être reconstitué depuis 2008.

Les tableaux déjà disponibles permettent entre autres, de mesurer la fréquentation, le chiffre d'affaires, ou encore la performance des hôtes de vente.



Une analyse fine est faite sur le rendement des titres vendus, les durées de séjours, etc. D'autres sources se connectent : la météo, les hauteurs de neige, l'état des routes, les ouvertures / fermetures des remontées mécaniques, les passerelles informatiques de l'Éducation Nationale (vacances scolaires), etc.

A noter que l'outil est évolutif et va s'enrichir progressivement de nouvelles données. L'objectif est de s'appuyer sur l'intelligence artificielle pour anticiper, être plus réactif dans les prises de décisions et améliorer la gestion des risques.

DIVERSIFICATION DES ACTIVITÉS DE MONTAGNE

Pour assurer une économie sur 4 saisons



La billetterie du Pic du Midi

Depuis le début de l'été 2021, le Pic du Midi bénéficie d'un service de billetterie en ligne dont la CDP a assuré l'Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage (AMO). L'outil piloté par N'PY Résa a permis d'intégrer la réservation horaire ainsi que la gestion de contingents afin d'adapter la capacité de ces dernières aux exigences réglementaires imposées par la COVID-19. Cette réservation assure aussi aux clients un embarquement sans avoir à attendre en billetterie et permet de réserver des activités proposées au sommet du Pic (visite de l'Observatoire, séance de cinéma au Planétarium...) avec un enchaînement intelligent des horaires. Les ventes passant par ce canal ont atteint 1,2 M€ durant l'été 2022, ce qui représente plus de la moitié des ventes du Pic (hors restaurant, nuitées et boutique).



Le site web n-py.com

Pour affirmer sa position de leader de la vente de séjour en montagne dans les Pyrénées, N'PY Résa continue d'investir dans l'amélioration continue de ses outils digitaux. En 2020, la décision de refondre intégralement le site internet de la marque N'PY est donc prise mais mise à mal par la pandémie, le chantier est repoussé en 2021. Le chantier comprenait la mise à disposition de 3 sites internet aux stations ayant fait le choix de la mutualisation (Peyragudes, Grand Tourmalet et Piau Engaly) et la mise en ligne du nouveau site amiral n-py.com. Un chantier colossal mais nécessaire pour améliorer les performances commerciales du site (augmenter les ventes et le panier moyen par les ventes croisées), gagner en agilité, moderniser le site et l'adapter à une offre toutes saisons.



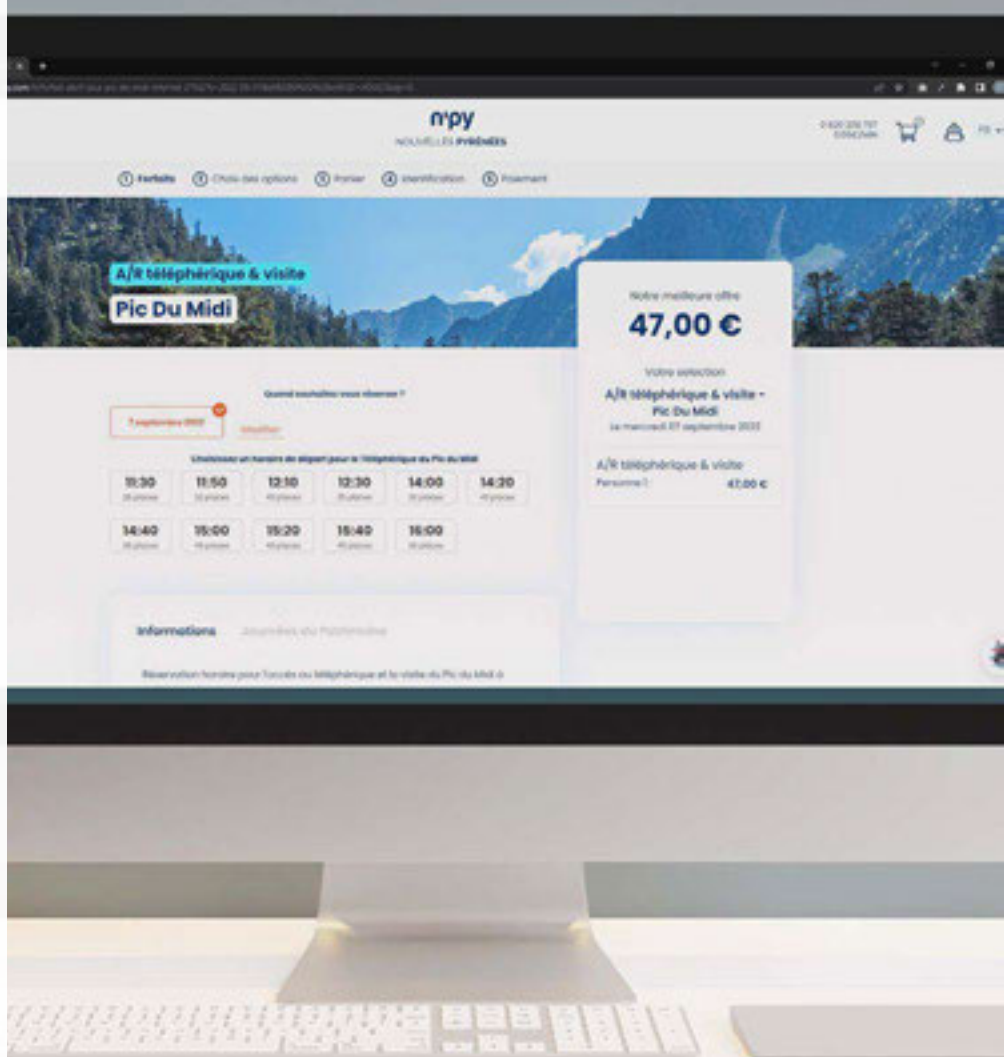
6 millions
de visites



14 millions €
de volume d'affaires généré
directement par le site internet et
l'application mobile



18 millions
de pages vues



CRÉATION DE PRODUITS

La carte FLEX de N'PY : un nouveau produit station

Quel client n'a pas longuement hésité avant de choisir son forfait et finalement n'a pas pris celui qui lui correspond !

Le savoir-faire de la carte No Souci nous a permis d'inventer une nouvelle carte à prélèvement, elle permet au client d'être prélevé au tarif public en fonction des remontées empruntées. C'est un produit valable uniquement dans une station et est vendu 5 € pour la saison. Un forfait qui facilite le ski aux primo accédants, à l'heure où le renouvellement du marché du ski est primordial pour les domaines skiables.

Expérimentée sur 4 domaines skiables (Peyragudes, Grand Tourmalet, Piau Engaly et Cauterets), cette nouvelle formule a connu un vif succès puisque 38 000 cartes ont été vendues et ont généré plus de 2 M€ de journées ski.



ZOOM SUR

L'INNOVATION AU SERVICE DES STATIONS DE MONTAGNE

La marque N'PY, départ d'une quête pour l'innovation

Dès 2004, la volonté de rassembler/fédérer l'ensemble des entreprises, tout en les dotant d'une notoriété et d'une image communes dans l'esprit du consommateur a conduit à créer collectivement la marque N'PY, Nouvelles Pyrénées.

Une innovation qui a permis à cette marque de s'imposer sur le marché, d'augmenter les prix moyens des JSKI et d'être aujourd'hui reconnue par 71 % des clients.

À la marque N'PY a été adossé le produit d'abonnement No Souci dont la réussite a largement dépassé l'objectif initial de simplifier la vie aux clients de proximité, et qui a maintenu son engagement de ne pas dégrader le prix moyen des domaines skiables. Une expertise qui va nous permettre d'envisager d'élargir ce produit à de nouvelles marques de sites pour proposer une offre pour l'ensemble du massif Pyrénéen. Avec le développement du digital, nous avons conjointement vu une opportunité de vendre les forfaits aux clients avant leur séjour (36 % du CA global des stations) mais très vite, il est apparu que d'autres composantes que le domaine skiable dictaient au client le choix de la destination : en particulier, l'hébergement.

En 2016, N'PY Resa voit donc le jour et grâce à la capitalisation par la Caisse des Dépôts, crée la première place de marché touristique (700 prestataires, 3.16 M€ de volume d'affaires).



A chaque problématique collective, la coopération et la collaboration des membres du réseau permettent d'anticiper et de trouver des solutions créatives.

MUTUALISATION

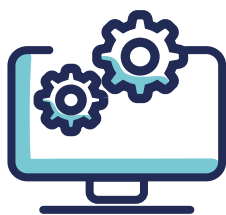
Partager des ressources pour grandir ensemble

La mutualisation des ressources constitue une valeur forte pour la SAEM Compagnie des Pyrénées. Au travers de missions ciblées, elle pilote des projets innovants et apporte son soutien au territoire, à ses acteurs.

Afin de bénéficier d'une solution mutualisée, efficace en matière de partage de compétences, de moyens humains et surtout nécessaire dans les économies de charges.

SYSTÈME D'INFORMATION

Des coûts maîtrisés



500 équipements en infogérance



Intervention
7j/7 et 24h/24
en hiver



3 066 heures
d'assistance

En 2018, nous avons fait le choix de mutualiser les systèmes d'information (SI) afin de diminuer les coûts qui leur sont associés. Deux personnes administrent les infrastructures des domaines skiables, en partenariat avec les professionnels exerçant en station. De la maintenance au dépannage en passant par l'installation de nouveaux équipements, elles assurent des missions aussi plurielles que précieuses.

FORMATION

Au service de la performance collective



L'équipe de **Compagnie des Pyrénées Formation** accompagne les sites touristiques et les domaines skiables dans l'élaboration de leurs plans de développement des compétences. Elle met également son expertise à leur service dans le cadre de l'animation d'actions de

formation pleinement adaptées à leurs besoins, portées par l'organisme de formation «CDP Formation», qui a reçu en février 2022 la certification QUALIOPI. Par ailleurs, elle participe à leur performance globale grâce à la mutualisation de projets innovants.

COMMUNICATION

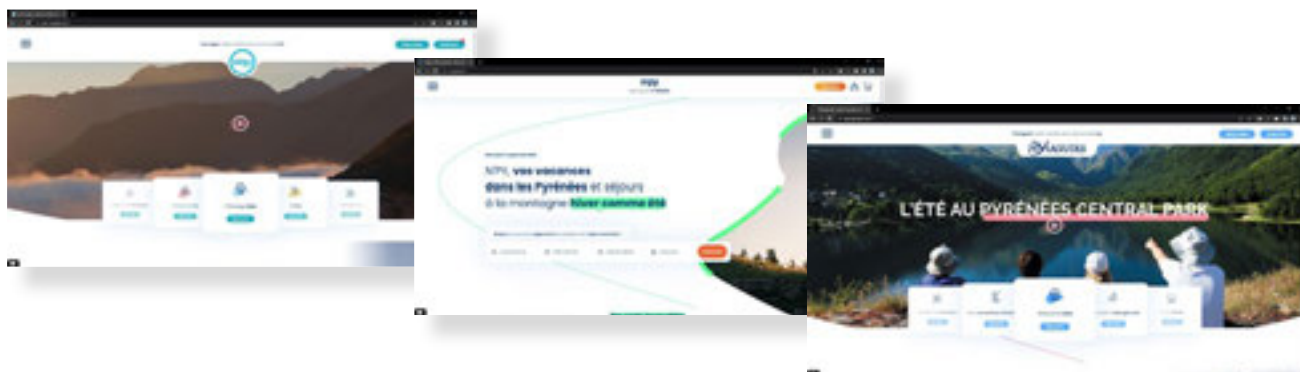
Adaptée aux besoins de chacun

N'PY RESA assure la gestion des budgets médias de ses membres et établit des plans de communication ciblés, parfaitement adaptés à leurs objectifs. Lors de la saison 2021/2022, 5 stations lui ont témoigné leur confiance en lui remettant un budget de 150 000 € : Peyragudes, Cauterets, Piau-Engaly, Luz-Ardiden et Grand Tourmalet. Cette dernière est d'ailleurs allée encore plus loin en déléguant d'autres aspects de sa communication externe et interne.

SITES INTERNET

Peyragudes, Piau-Engaly, bientôt Grand Tourmalet

Sur n-py.com, chaque station a une page dédiée, personnalisable. En complément, des sites internet ont été créés pour mettre en valeur les sites de Peyragudes, de Piau-Engaly et, bientôt, du Grand Tourmalet. Afin de souligner leur appartenance à la marque N'PY, ils s'accordent harmonieusement (graphisme et structure) au site amiral. Par ailleurs, ils peuvent être mis à jour simplement et la gestion des éléments liés au e-commerce est facilitée grâce à l'expertise de N'PY.



RÉSEAUX SOCIAUX

Le community management accessible à tous

N'PY RESA met ses compétences en community management au service des territoires. Elle assure actuellement la gestion des réseaux sociaux de deux stations N'PY : Grand Tourmalet et Peyragudes. Du conseil, à la définition des plannings éditoriaux, de la création des contenus au reporting, cet accompagnement complet est l'occasion de réaliser des économies d'échelle et de gagner un temps précieux.



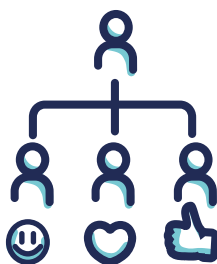
Conseil et
éditorial



Création de
contenus



Reporting



Community
Management

COLLABORATION MUTUALISÉE

avec la SEML du Grand TOURMALET

La SAEM Compagnie des Pyrénées intervient sur les missions identifiées auprès de la SEML du Grand Tourmalet tels que :

- appui au pilotage ;
- optimisation des coûts d'exploitation ;
- master planning et appui aux investissements ;
- appui au management ;
- externalisation de la comptabilité et fiscalité.

Pour accomplir ces missions, La CDP s'est engagée à dédier 4 personnes de son équipe dès le début de la mise en place de ce dispositif, avec :

Un Directeur Opérationnel

Objectif : accompagner la SEML GT dans le pilotage, le master planning dans les domaines de l'investissement et le management

Durée : 49j

Un Contrôleur de gestion

Objectif : mettre en place les outils de pilotage et l'optimisation des coûts dès le démarrage du projet

Durée : 54j

Un Directeur Administratif et Financier

Objectif : assurer les missions dans les domaines de la Finance, grâce à une assistante comptable et fiscale entièrement dédiée à la SEM

Durée : 11j

Un Responsable Technique

Objectif : assurer l'appui à la SEML GT dans les domaines de l'investissement, des grandes inspections et des coûts liés à ces opérations

Durée : 30j

Ces personnes sont rattachées hiérarchiquement à la **Direction Générale de la SAEM Compagnie des Pyrénées** et opérationnellement à la **Direction de la SEML GT** sur les missions prévues.



6 ACTIVITÉ EN CHIFFRES



Compagnie des Pyrénées

La performance plurielle

L'activité de la SAEM Compagnie des Pyrénées est à l'image du territoire pyrénéen : dynamique, diversifiée et innovante. Elle reflète tout autant l'expertise d'une organisation que sa passion pour la montagne.

Érigée en valeur, la performance de la CDP témoigne de son profond respect pour les acteurs qui font vivre le territoire. Elle imprègne toutes ses activités, de son organisme de formation, à son offre de services toute saison en passant par son concept innovant d'hébergement.

COMPAGNIE DES PYRÉNÉES FORMATION

Une offre sur mesure et reconnue

En 2021, Compagnie des Pyrénées Formation a dispensé **3 842 heures** de formation et accompagné **435 salariés** issus des entreprises membres du réseau N'PY.

Les formations affichent un taux de satisfaction de plus de **95 %** et sont conçues sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques de chaque fonction. Grâce à elles, par exemple, les responsables RH se forment aux actualités sociales des domaines skiables et les hôtes de vente se familiarisent avec les techniques de vente en billetterie. Les pisteurs-secouristes, quant à eux, actualisent leurs connaissances tandis que les directeurs généraux perfectionnent leurs compétences dans le cadre de la mutualisation.

Au début de l'année 2022, suite à l'audit réalisé par l'AFNOR, Compagnie des Pyrénées Formation a obtenu **la certification Qualiopi**. Il s'agit d'une reconnaissance officielle de la qualité des processus de formation proposés par son équipe, composée de Marie-Aimée Buffet et Christelle Cazorla, en lien avec un réseau solide de formateurs externes.



6 CATÉGORIES DE FORMATION

Au service de compétences plurielles

Social

Actualités sociales des domaines skiables

8 **9**

🕒 **28h**

😊 **95%**

Informatique

Initiation à Google Workspace

8 **21**

🕒 **21h**

😊 **97%**

Vente et commercialisation

- Initiation aux outils de la billetterie
- Gestion de la relation client sur Salesforce Community
- Techniques de vente en billetterie de domaine skiable (PIDS)

 22

 10h

 98%

Management

Conforter sa fonction de Directeur Général de station dans un environnement complexe

 7

 70h

 95%

Technique et maintenance

- Maintenance et réglage du frein C
- Révision des freins FE100
- Préparer l'habilitation révision pinces LPA
- Entretien et contrôle du frein PP2200
- Préparer l'habilitation révision pinces (petite et grande visite pinces Omega T)

 59

 63h

 96%

Sécurité

- Héligrenadage
- Servant avalancheur - initial
- Manipulation des extincteurs
- Recyclage certificat de prépose au tir (CPT)
- Recyclage annuel premiers secours en équipe niveau 2

 317

 47h

 93%



Nombre de salariés formés



Durée de la formation



Taux de satisfaction

N'PY RESA

Un volume d'affaires record de 28 M€ en 2021/2022

CARTES D'ABONNEMENT

Sérénité et flexibilité au programme

No'Souci

Malgré le retour de l'épidémie en début de saison, le plus grand club de ski au monde n'a pas perdu ses abonnés.



83 177
abonnés



8,4M€
de consommations de ski
réalisées pour les stations
avec un prix moyen supérieur au prix
moyen global (+2,7€)



328 649
journées de ski

Carte Flex

Nouveauté de la saison 2021/2022 dans les stations de Peyragudes, Piau-Engaly, Grand Tourmalet et Cauterets, la Carte Flex vise à faciliter l'apprentissage du ski puisque le prix s'adapte en fonction de la pratique, idéal pour l'apprentissage.



37 963
cartes vendues



2,04M€
de consommations de ski
réalisées pour les stations

VENTES EN LIGNE

Une augmentation significative

Le chiffre d'affaires généré par les ventes en ligne a augmenté de 23 % par rapport à la saison 2019/2020.

Ce sont les courts séjours et les forfaits journée qui ont été les plus plébiscités. Ces résultats sont la conséquence directe des actions entreprises par N'PY RESA pour améliorer les processus d'achat et l'expérience client en ligne.

10,6M€

de volume d'affaires généré pour les stations

476 471€

de ventes privées

vs 333 129 €

en 2020/2021, soit + 30 %

CARTES NO SOUCI ET FLEX + VENTES EN LIGNE



21M€ de CA



36%

du CA total des stations N'PY

COMMERCIALISATION

Une activité dense

Billetteries physiques

N'PY RESA met son savoir-faire au service des billetteries physiques en station. Elle sensibilise par ailleurs les hôtes de vente à la commercialisation de certains produits et à la collecte des données clients.



20 000 €

de primes distribuées
aux équipes billetterie
cette saison

CSE

Afin de valoriser le territoire pyrénéen et ses activités, N'PY a participé à 3 salons CSE, à Nantes, Toulouse et Bordeaux.

70 % des Comités sociaux et économiques contactés ont adhéré à une ou plusieurs offres de la marque.



4 600

Ventes cartes No Souci
sur la saison 2021/2022



5 075

forfaits de ski vendus via mini-site, soit plus de 417 000 € + 36 000 € de prestations complémentaires (location de matériel, hébergement)

Clubs de ski

Soucieuses d'aider les clubs de ski, qui sont par ailleurs pourvoyeurs de clients, les stations ont confié à N'PY RESA la mise au point d'une nouvelle carte d'abonnement identique à la No Souci offrant ainsi davantage de souplesse aux clubs utilisateurs.



2050

cartes vendues



10 698

journées de ski



Une 15^{aine}

de nouveaux clubs

Tour-opérateurs

N'PY assure la commercialisation de produits et de services pour le compte de

37 tour-opérateurs.

Dans ce cadre-là, elle assure une mission allant de la gestion administrative au suivi.

Centre d'appel

2 temps plein et 8 saisonniers assurent

la prospection téléphonique, l'assistance client et le service après-vente pour le compte des stations et sites touristiques de la marque N'PY. Et ce dans plusieurs langues (français, anglais, espagnol)



57 383

contacts

entrants et sortants gérés
en 2021/2022

CYCLE RELATIONNEL

La collecte de données, enjeu fort

Animée par la volonté de mieux connaître ses clients afin de leur proposer la formule la plus adaptée à leurs besoins, N'PY RESA mise sur **la collecte des données**. Pour ce faire, elle s'appuie sur les moyens de collecte des stations et investit dans des outils performants de gestion de la relation client. Ces derniers permettent notamment de **segmenter la clientèle** et d'**automatiser certaines campagnes marketing**.



1,2 M

de contacts enregistrés dans la base de données

fin avril dont 487 000 adresses e-mail opt-in



3 487 944

emailings envoyés en "one shot"

sur la saison 2021/2022

[73 % en hiver / 27 % en été]



23,8%

de taux d'ouverture moyen

PLACE DE MARCHÉ

Une diminution du volume d'affaires



700

prestataires

[hébergeurs, loueurs de matériel, prestataires d'activités...]



3,166 M€

de volume d'affaires
en 2021/2022



-9 %

de volume d'affaires
par rapport à 2019/2020

Sur n-py.com, les internautes composent leur séjour en quelques clics. Ils peuvent réserver leur hébergement, leurs activités, leurs cours de ski mais aussi acheter leurs forfaits et louer leur matériel.

En raison des incertitudes liées à la situation sanitaire et de la non-reconduction de trois contrats avec le transporteur Ski'Zy et les ESF de Peyresourde et Piau-Engaly, le volume d'affaires a diminué de 9 % par rapport à la saison 2019/2020.

Le nouveau site internet de N'PY devrait toutefois permettre de gagner en performance la saison prochaine.

PARTENARIATS

Des alliances au service de plusieurs objectifs



976 000 €

montant des partenariats

2021/2022



143 000 €

d'achats médias générés

[spot, insertions presse...]

N'PY Resa se charge de démarcher et négocier les partenariats. Ils reposent sur **l'échange de forfaits** de ski et de **prestations publicitaires**. Ils visent à faire venir plus de clients en stations, à encourager l'achat de produits complémentaires et à renforcer la visibilité du territoire pyrénéen.

Grâce à la notoriété de la marque N'PY, il est possible de séduire des partenaires nationaux, tels que **Norauto**, **Decathlon** ou **Quiksilver**, que les stations ne pourraient approcher individuellement. N'PY Resa se charge de démarcher et négocier les partenariats.

COMMUNICATION

Différents leviers d'action

Du **digital** aux **radios** en passant par **l'affichage**, plusieurs leviers sont activés pour assurer la communication de la marque N'PY. Au sein des régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie, les stations sont mises en avant de manière bien distincte. Elles communiquent en leur nom tout en confiant un budget média à N'PY et en assurant la promotion des produits. Dans le reste de la France et au nord de l'Espagne, N'PY s'exprime d'une seule voix.



421 500 € d'achats médias



1 000 spots radio



470 faces d'affichage



plus de 37 M d'affichages
publicitaires digitaux

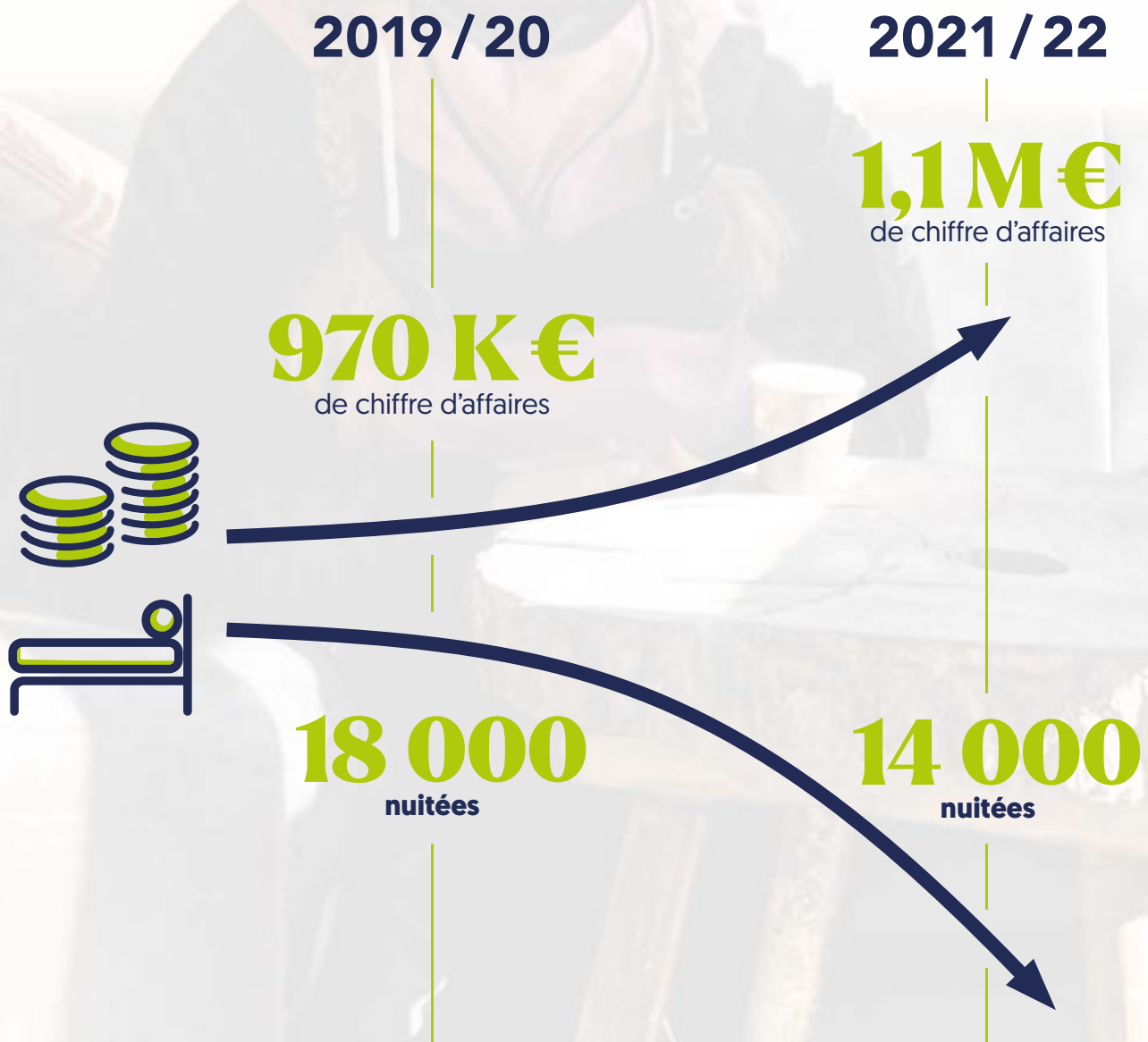
SAS SKYLODGE

Une saison 2021/2022 en demi-teinte

Skylodge, le premier hostel des Pyrénées, est un établissement pilote qui permet de répondre à un réel besoin d'hébergement en montagne.

La saison 2021/2022 a été marquée par une forte présence de la clientèle de groupe. Le retour de l'épidémie, en début de saison, a toutefois entraîné une perte d'environ 8 000 nuitées ainsi qu'un taux d'annulation de 40 %, et ce, jusqu'à fin janvier. Malgré une baisse de la fréquentation cette saison, le chiffre d'affaires a augmenté et les charges ont diminué de 5 %.

En début d'année 2022, il a été décidé de vendre la SAS Skylodge au groupe Huttonia.





CLIENTÈLE

39%
Individuel Direct
particulier, famille



45%

Groupe Direct
scolaire, étudiant,
club associatif, CSE

16%

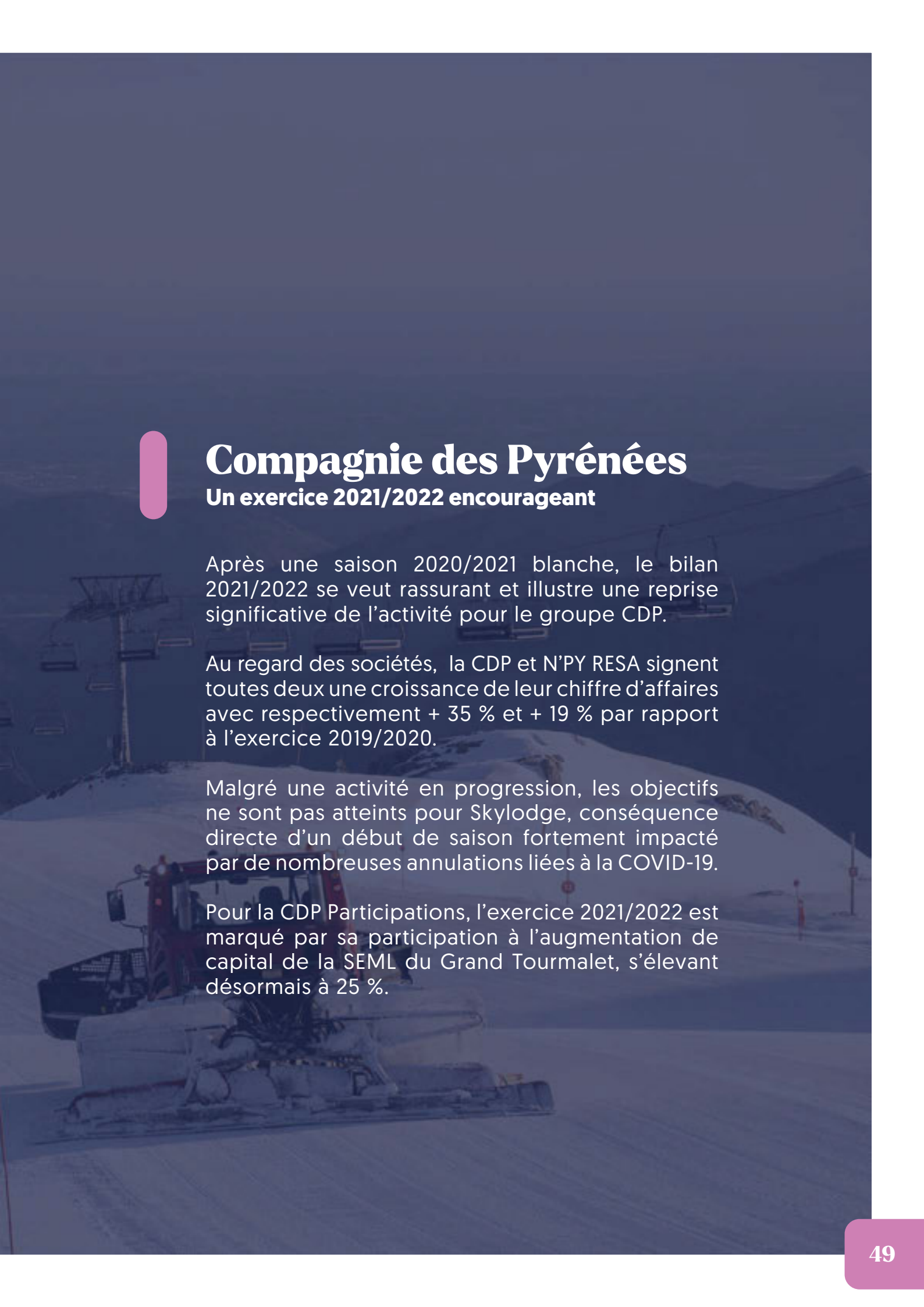
Individuel Indirect
tour-opérateur, agence de
voyage en ligne



7

BILAN FINANCIER

2021-2022



Compagnie des Pyrénées

Un exercice 2021/2022 encourageant

Après une saison 2020/2021 blanche, le bilan 2021/2022 se veut rassurant et illustre une reprise significative de l'activité pour le groupe CDP.

Au regard des sociétés, la CDP et N'PY RESA signent toutes deux une croissance de leur chiffre d'affaires avec respectivement + 35 % et + 19 % par rapport à l'exercice 2019/2020.

Malgré une activité en progression, les objectifs ne sont pas atteints pour Skylodge, conséquence directe d'un début de saison fortement impacté par de nombreuses annulations liées à la COVID-19.

Pour la CDP Participations, l'exercice 2021/2022 est marqué par sa participation à l'augmentation de capital de la SEML du Grand Tourmalet, s'élevant désormais à 25 %.

SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

Compte de résultat de gestion (en k€)	2019/20	2020/21 (saison blanche)	2021/22	Var %	Var %
				N-2	N-1
Chiffre d'affaires de gestion	1 140	1 097	1 534	35 %	40 %
Frais d'activité	-101	-77	-157	-55 %	-105 %
Frais de personnel	-555	-610	-869	-57 %	-43 %
Domiciliation	-391	-240	-317	19 %	-32 %
Système informatique	-181	-153	-175	3 %	-14 %
Total Charges	-1 228	-1 079	-1 518	-24 %	-41 %
Résultat opérationnel	-88	18	15,8	118%	-13%

Chiffre d'affaires en croissance de **+ 35 %** par rapport à l'exercice 2019/2020 :

- augmentation significative de l'activité de formation profitant des opportunités du Fonds National pour l'Emploi et du développement de nouvelles actions ;
- développement des missions d'accompagnement des collectivités notamment auprès du département de l'Ariège ;
- croissance des activités de mutualisation qui conforte le rôle de centre de compétences partagées.

Toutes les dépenses prévues n'ont pas été engagées notamment en personnel et outils de système d'information.

Le résultat net est à l'équilibre.



SAS N'PY RESA

Chiffre d'affaires en progression de **+19 %** par rapport à l'exercice 2019/2020, conséquence d'un bon enneigement et du retour des clients après la crise Covid.

La société développe son activité de prestations, (site internet, solution de commercialisation, réseaux sociaux, plan média...),

en croissance de **+91 %** par rapport à l'exercice 2019/2020 ; elle a notamment renouvelé sa collaboration avec le CRT pour sa carte Occ'ygène.

Le volume de partenariats communication (971 k€) dépasse l'objectif de + 8 %.

Le résultat net est conforme à l'objectif.

Compte de résultat de gestion (en k€)	2019/20	2020/21 (saison blanche)	2021/22	Var %	Var %
				N-2	N-1
Chiffre d'affaires de gestion	4 484	2 341	5 319	19 %	127 %
Frais liés aux ventes	-330	-173	-404	-22 %	-134 %
Frais de personnel	-921	-561	-1 169	-27 %	-108 %
Domiciliation	-479	-287	-344	28 %	-20 %
Système de vente	-374	-287	-486	-30 %	-69 %
Promotion	-1 438	-367	-1 651	-15 %	-350 %
Autres charges hors dépréciation (*)	-464	-430	-572	-23 %	-33 %
Total Charges	-4 006	-2 105	-4 626	-15 %	-120 %
Résultat opérationnel	478	237	693	45 %	193 %

Compte de résultat de gestion (en k€)	2019/20	2020/21 (saison blanche)	2021/22	Var % N-2	Var % N-1
Chiffre d'affaires de gestion	973	83	1 075	11 %	1195 %
Coûts matières	-259	-21	-244	6 %	-1073 %
Frais de personnel	-334	-36	-292	12 %	-709 %
Domiciliation	-512	-588	-490	4 %	17 %
Sous traitance commerciale & gestion	-64	-8	-114	-78 %	-1415 %
Autres charges	-297	-109	-288	3 %	-165 %
Total Charges	-1 466	-761	-1 427	3 %	-87 %
Résultat opérationnel	-493	-678	-352	29 %	48 %

L'activité 2021/2022 est en progression de **+11 %** par rapport à l'exercice 2019/2020 mais en dessous des objectifs budgétaires avec **un début de saison fortement impacté par la COVID-19** [annulation de groupes pour 700 k€].

La société prépare la cession de son fonds de commerce au groupe Huttopia en juin 2022.



SAS COMPAGNIE DES PYRÉNÉES PARTICIPATIONS

La SAS CDPP est l'outil de capitalisation du groupe CDP. Elle clôture son exercice par un léger déficit lié à ses frais de fonctionnement.

La SAS CDPP a participé sur l'exercice 2021/2022 à l'augmentation de capital de la SEML du Grand Tourmalet pour un montant de **1 232 K€**, ce qui porte sa **participation à 25 %**.

Compte de résultat (en k€)			Var %
	2020/21	2021/22	N-1
Total Produits	0	0	0 %
Frais généraux	-3	-2	47 %
Honoraires (juridique, comptable, CAC)	-6	-4	30 %
Impôts et taxes	0	0	0 %
Intérêts comptes courants d'associés	0	0	0 %
Total Charges	-9	-6	36 %
Résultat opérationnel	-9	-6	36 %

SEML DU GRAND TOURMALET

La SEML du Grand Tourmalet a réalisé un chiffre d'affaires global de 17.1 M€, en augmentation de **+ 42 %** par rapport à la saison 2019/2020 et un résultat net de 1.3 M€.

Elle a pu réaliser sur l'été 2021 sa première tranche de travaux comme prévu notamment le terrassement des pistes bleues Caoubère et Tourmalet.

**Crédit photo : Compagnie des Pyrénées
Unsplash**

**Conception : Agence Les Origines
lesorigines.fr**







Compagnie des Pyrénées

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

compagniedespyrenees.com