



Compagnie
des Pyrénées

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

A scenic view of a mountain valley. In the foreground, a calm lake reflects the surrounding landscape. The middle ground features a prominent, lush green mountain peak. The background consists of rugged, snow-dusted mountains under a cloudy sky. The entire image is overlaid with a subtle, light-colored topographic map pattern.

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2023-2024

ÉDITO



Accompagner !

Accompagner vers la transition et la croissance les stations de montagne pyrénéennes telle est la mission de la Compagnie des Pyrénées et de ses filiales. Cette année encore, adaptation au changement climatique, réflexion collective et modèles économiques durables ont été au cœur de nos préoccupations.

Fort de l'attrait touristique de nos Pyrénées ces 5 dernières années, nous devons plus que jamais construire un modèle économique afin de veiller à équilibrer les besoins économiques, environnementaux et sociaux de notre territoire.

Le tourisme et en particulier les sports d'hiver, sont une source majeure de revenus pour les régions de montagne. Pour qu'il soit durable, nous devons nous concentrer à la fois sur le respect de l'environnement et la préservation des ressources naturelles en minimisant son impact écologique et sur le soutien aux communautés locales en encourageant les visiteurs à acheter des produits locaux et à participer à des activités qui profitent directement aux habitants.

La fréquentation de la montagne a connu une augmentation notable ces dernières années. Plusieurs facteurs expliquent cette tendance : l'intérêt croissant pour les loisirs de plein air qui permettent de se reconnecter à la nature et de pratiquer des activités diverses, populaires et authentiques ; une accessibilité améliorée que ce soit au niveau des infrastructures de transport, de l'accueil ou de l'information (réseaux de sentiers balisés, remontées mécaniques adaptées, offices de tourisme...) ; le changement climatique qui incite les citadins pendant les périodes de chaleur extrême à profiter des températures plus fraîches en montagne ; ou bien encore les nouveaux comportements des touristes à la recherche de régions moins densément peuplées.

Afin de répondre à cette attractivité, il est plus que jamais nécessaire de mettre en place des stratégies de développement, de diversifier les activités économiques et de promouvoir un tourisme responsable, accessible à tous. Un tourisme qui permette d'assurer le développement des territoires sans pour autant dénaturer ce qui fait notre force : Des Pyrénées accessibles à tous, hiver comme été !

Fortes d'une stratégie collective renouvelée, la Compagnie des Pyrénées va poursuivre ses efforts aux bénéfices de nos stations et de nos territoires pyrénéens.

Carole Delga
Présidente de la SAEM Compagnie des Pyrénées

SOMMAIRE

1	NOUVEAUX ENJEUX À AFFRONTER POUR LES STATIONS DE MONTAGNE	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.46

1

NOUVEAUX ENJEUX À AFFRONTER POUR LES STATIONS DE MONTAGNE

Compagnie des Pyrénées

Un exercice 2023/2024 contrasté pour les stations et sites du réseau.

La saison estivale 2023 confirme l'intérêt croissant pour la montagne enregistrant une hausse de fréquentation de 4,4 % par rapport à l'été 2022. Une augmentation qui fait écho aux investissements dans des activités diversifiées portées par les stations et sites ces dernières années.

L'hiver 2023-2024 a débuté difficilement avec peu de neige, affectant l'ouverture des stations. Cependant, le retour de la neige en février a permis de sauver la saison et de limiter la baisse de journées ski à -6% par rapport à l'hiver précédent.

Le chiffre d'affaires sur l'exercice (été 2023 + hiver 2023/2024) atteint 61,25 M€ en augmentation de + 2,4% par rapport à l'exercice précédent.

ÉTÉ 2023

Un intérêt croissant pour la montagne l'été

La fréquentation des sites touristiques et des domaines de montagne de la Compagnie des Pyrénées a progressé de 4,4 % par rapport à l'été 2022. Cette hausse s'explique principalement par plusieurs facteurs.

D'une part, les vacanciers estivaux montrent un intérêt croissant pour la montagne, préférant échapper aux plages bondées et aux records de chaleur de l'été 2023. D'autre part, les investissements continus dans des activités hors ski ont joué un rôle clé. Les bike parks, par exemple, permettent de pratiquer le VTT en utilisant les remontées mécaniques disponibles dans la plupart des sites du réseau. D'autres activités ludiques ont également été développées, telles que la tyrolienne, le mountain kart, la trottirando, les sauts en airbag, les pumptracks et le corde game.

Un plan de promotion, mis en œuvre par N'PY, a dynamisé ces activités estivales grâce à la mobilisation de la base de données des clients hivernaux et des actions de promotion directe principalement sur les canaux digitaux.

Enfin, de nombreux événements ont été programmés, attirant un large public : le Pyrénées Bike Festival à Peyragudes, l'arrivée du Tour de France à Caunterets, le 16ème Grand Raid des Pyrénées à Piau, ainsi que le Tour de France féminin et la Vuelta au Grand Tourmalet.



HIVER 2023-2024

Saison compliquée et hétéroclite selon les stations N'PY et TRIO

La saison hiver 2023-2024 a connu un démarrage difficile en raison d'un enneigement déficitaire en début de saison. Seules les stations de Caunterets et de Piau ont pu assurer une ouverture quasi totale de leur domaine pour les vacances de Noël. Les autres stations ont proposé un produit convenable grâce au travail exceptionnel des nivoculteurs et des dameurs. Malheureusement, la station de Gourette n'a pas pu ouvrir de pistes pour cette période.

Le retour de la neige au début des vacances de février a permis de sauver cette période hautement stratégique, représentant environ 50 % du chiffre d'affaires des stations.

Au final, la saison a enregistré 1,898 million de journées ski, contre 2,010 million la saison précédente, bien que cela représente une baisse de -4 % par rapport à la moyenne des trois dernières saisons. En revanche, les passages «piétons» (incluant les piétons, randonneurs, luges, etc.) ont augmenté de +6 %.

Malgré un enneigement naturel en dent de scie, le chiffre d'affaires global de la saison atteint 59,12 millions d'euros, contre 55,10 millions d'euros durant l'hiver 2022-2023, soit une augmentation de +7 %.



2 LE GROUPE ET LES INSTANCES

Compagnie des Pyrénées

4 sociétés

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

7,2M€ de chiffre d'affaires combiné

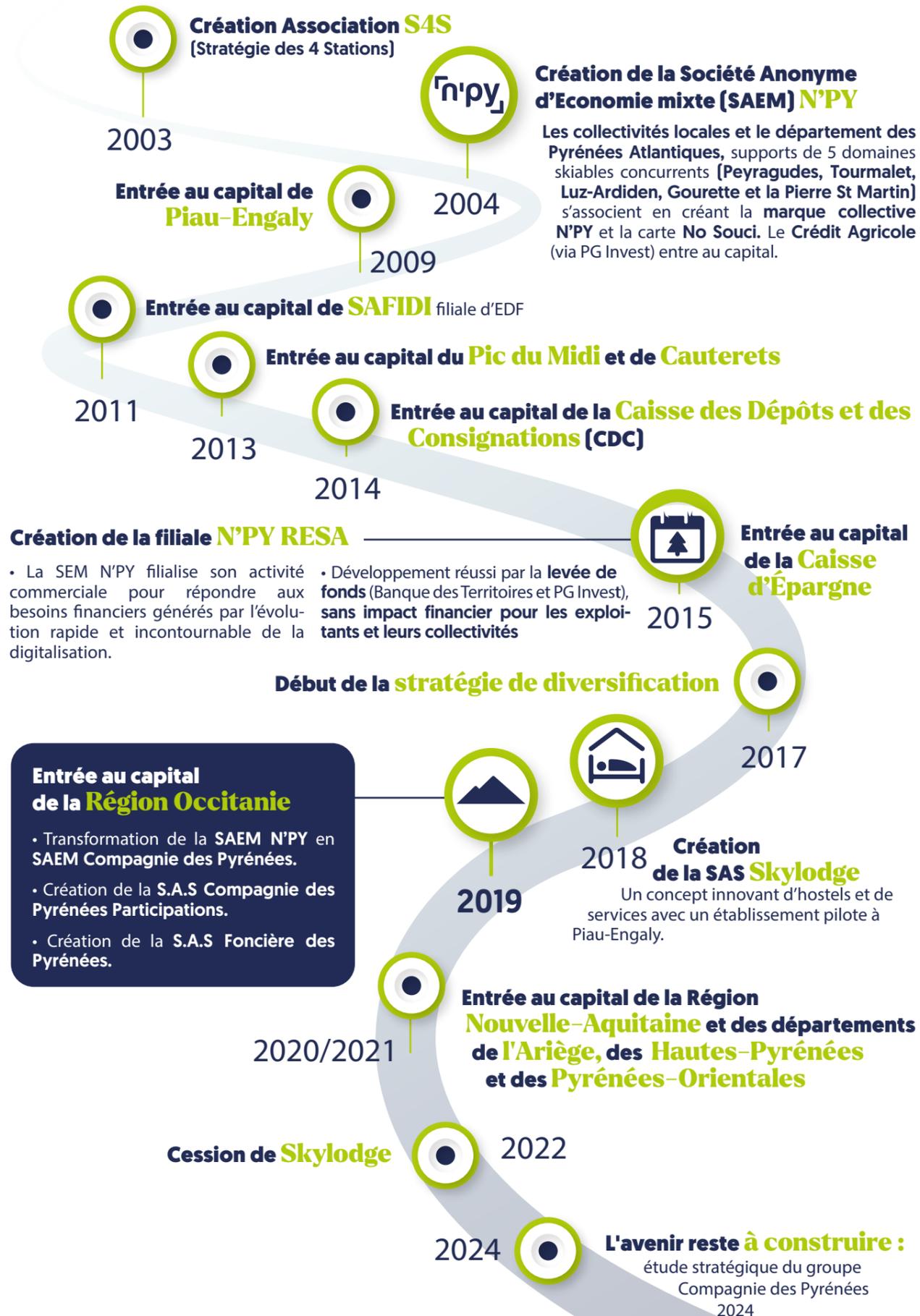
31M€ de volume d'affaires généré en 2023/2024 pour les stations

Le groupe Compagnie des Pyrénées, avec son actionnariat public/privé, combine recherche de performance économique et contribution sociétale. Capitalisant sur l'expérience de 19 ans du collectif volontaire N'PY, la 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.

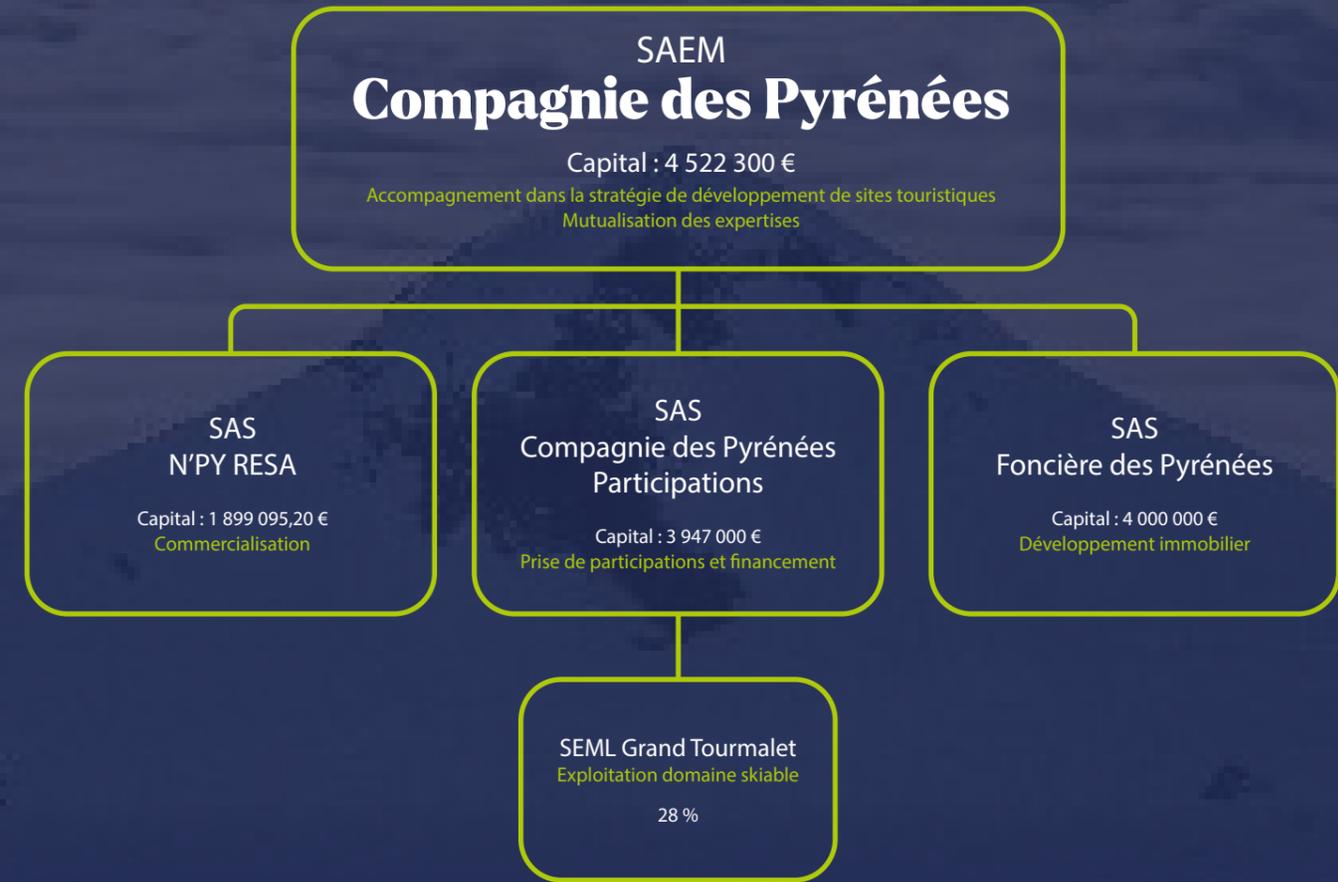
L'HISTOIRE

DE LA SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

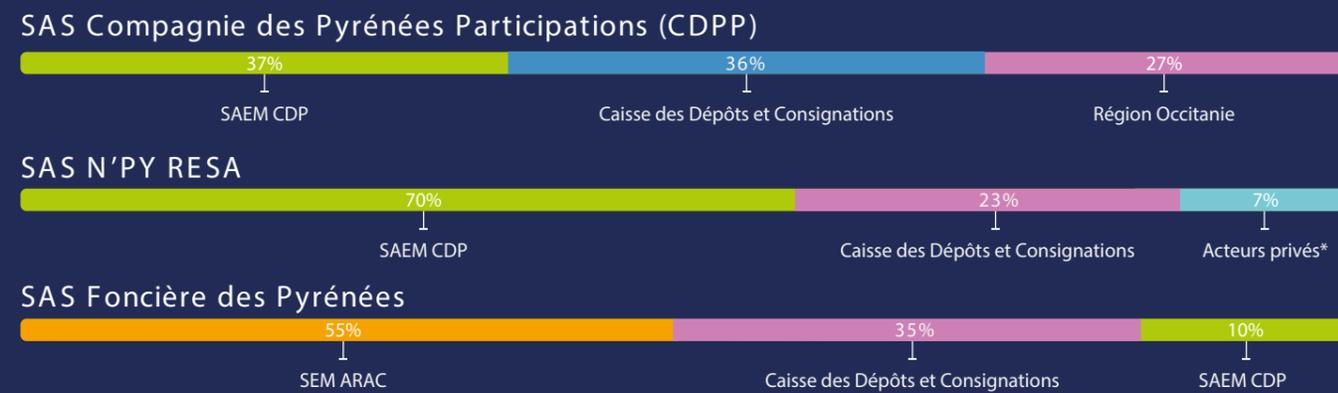
Une aventure humaine



GROUPE COMPAGNIE DES PYRÉNÉES



ACTIONNARIAT DES FILIALES



*banques privées et société SAFIDI

SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

Présidence et Direction Générale



Carole DELGA
Présidente du conseil
d'administration

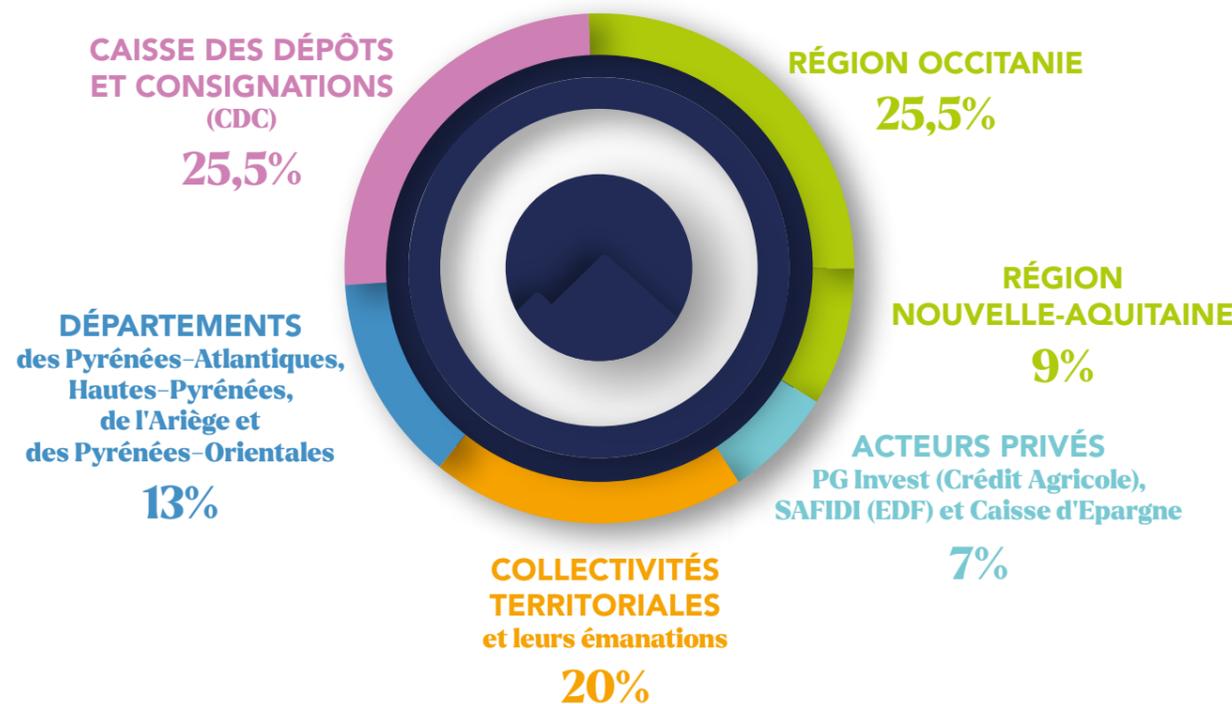


Michel BOUSSATON
Vice-Président



Régis LIGNON
Directeur Général

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 [AMO, 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. Le groupe 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.



3 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

Direction générale

Élaborer des stratégies à long terme alignées sur des objectifs politiques et économiques. Créer un environnement collaboratif et innovant pour assurer le développement durable et la prospérité des stations de montagne du groupe.

Direction opérationnelle

Encourager la collaboration entre les acteurs. Piloter la promotion et la commercialisation de la marque N'PY tout en assurant la mise en œuvre des stratégies au sein des domaines skiables et sites touristiques.

Contrôle interne

Etre garant des extractions de données à des fins de reversement/rétrocession aux domaines skiables et sites touristiques.

Ressources Humaines

Accompagner les membres du réseau pour faire grandir leurs Hommes et mettre l'Humain au cœur de leurs projets.

Formation

Accompagner les membres du réseau en leur proposant la réalisation de formations issues de besoins communs dans l'objectif de mutualiser les ressources.

Développement Technique et Environnemental

Veiller aux évolutions techniques, environnementales et opérationnelles des domaines skiables et à la projection des futurs besoins pour une exploitation quatre saisons. Optimiser les dépenses opérationnelles via les achats groupés et anticiper les évolutions technologiques du marché pour développer l'activité.

Administratif et Financier

Superviser la comptabilité, garantir la conformité fiscale et piloter les comptes consolidés. Gérer la trésorerie. Piloter le contrôle de gestion, établir et suivre les budgets, et proposer des actions correctives. Gérer les aspects juridiques et administratifs, tout en assistant la Direction Générale dans les opérations de prise de participations et restructurations. Développer les missions d'accompagnement en comptabilité et contrôle de gestion auprès des stations partenaires.

Système d'information

Élaborer et mettre en œuvre une politique informatique innovante, alignée sur la stratégie de l'entreprise, en optimisant les composants matériels et les services d'exploitation. Assurer la performance des systèmes en s'appuyant sur des solutions de Business Intelligence (BI) pour une prise de décision éclairée et rapide. Veiller à la conformité réglementaire et anticiper les évolutions technologiques grâce à une veille stratégique active. Contribuer, par l'innovation et ses compétences, à l'amélioration continue de la performance et de la stabilité de l'organisation.

Achats

Assister l'activité du groupement d'achat (GCSA) sous l'autorité du coordinateur du groupement dans le but d'améliorer le rapport qualité prix des fournitures et services achetés par les stations via le groupement de commandes et d'intégrer les exigences utiles en matière de sécurité et d'environnement.

4 LES TEMPS FORTS

Compagnie des Pyrénées Des entreprises dynamiques

La montagne attire chaque année de plus en plus de visiteurs. Cette montagne à l'état de nature nous oblige à être agile pour répondre à son évolution. Nous sommes constamment challengés pour s'adapter aux changements.

CHANGEMENT DE DIRECTION

L'année écoulée a été marquée par le départ de Christine Massoure, à l'origine du groupement des stations N'PY puis de la Compagnie des Pyrénées, avec toujours ce leitmotiv: «Ensemble, on est plus fort».

Son engagement a façonné notre culture d'entreprise, et a permis notre croissance et notre reconnaissance dans le monde de la Montagne. Son départ est la fin d'un cycle, son héritage continuera d'inspirer. Régis Lignon, jusqu'alors Directeur Général Délégué reprend le flambeau pour emmener le groupe encore plus loin.

GPEC

Déploiement d'un outil de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) :

Le groupe CDP a accompagné des membres de son réseau dans la mise en place d'une GPEC grâce à la recherche d'un outil SIRH commun leur permettant de gérer la vie professionnelle de leur salarié au sein de leur structure, de l'arrivée à la sortie du collaborateur (gestion des entretiens, formations, compétences, et évolution du salarié).

RENOUVELLEMENT DES MARCHÉS DE SERVICES

La SAEM CDP et la SAS N'PY RESA ont été conjointement retenues par le Groupement de Commandes des Stations Associées (GCSA) et l'Etablissement Public des Stations d'Altitude (EPSA) pour un nouveau marché de services. Ces 2 marchés visent à établir une alliance stratégique et commerciale entre les stations de montagne du massif pyrénéen, partenariat existant depuis 2004. Le montant global annuel des prestations (hors bon de commande) s'élève à 770 000€. La collaboration est au cœur de notre mission et la réussite dépend de l'implication active de nos partenaires.

CARTE NO SOUCI PYRÉNÉES

La carte No Souci Pyrénées, dont le périmètre s'est étendu à 14 stations il y a deux ans, continue de gagner en popularité avec 12 000 nouvelles cartes vendues cet hiver. La «Team No Souci» compte maintenant 106k membres fidèles, avec un taux de renouvellement impressionnant : 79% des détenteurs de la saison 2022/2023 ont renouvelé leur abonnement pour la saison 2023/2024. Ces abonnés ont profité de 349 598 journées de ski réparties sur les 14 stations du réseau y compris Ax, Guzet et Mont d'Olmes.

CHARTER RSE

C'est grâce à un travail collaboratif des membres du groupe métier QRSE (Qualité et Responsabilité Sociétale des Entreprises) des stations partenaires qu'est née la charte RSE de la Compagnie des Pyrénées et de ses partenaires membres du réseau collectif. Elle intègre tous les engagements pris pour leurs clients (Innovation, attentes clients et amélioration de la performance), leurs collaborateurs (attrait et fidélisation, favorisation de l'emploi) et leur environnement territorial (soutien de l'économie locale et engagée, respect de l'environnement et de la biodiversité et participation à la transition énergétique).

ETUDE STRATÉGIQUE PHASE 2 ET 3

Le groupe CDP a poursuivi son étude stratégique sur l'exercice 2023/2024, soutenu financièrement par l'Agence EDF «une rivière, un territoire» qui témoigne de l'engagement durable d'EDF aux côtés des acteurs locaux.

Les deux premières phases de l'étude menées sur 2023 ont abouti à la constitution d'un diagnostic partagé et à l'identification de pistes de développement et de recommandations d'optimisation autour de 4 principes clés : augmentation du niveau de dialogue concernant la politique de commercialisation, identification de mesures concrètes pour redistribuer aux stations la valeur créée par les activités commerciales, objectivation du potentiel de développement sur le volet investissement, identification de leviers pour faire porter l'ingénierie par des moyens dédiés. La phase 3 restituée en juin 2024 a défini des modalités de mise en œuvre de ces préconisations. Le groupe CDP doit maintenant poursuivre le travail de sa feuille de route autour de ses 4 métiers : commercialisation et marketing, mutualisation et compétences, investissement, ingénierie et expertise et notamment actualiser son BP et contractualiser l'accord sur la performance commerciale avec ses partenaires.

EDUCTOUR

À la demande des stations désireuses de renforcer leur attractivité auprès des familles, la Compagnie des Pyrénées a organisé un éductour dans les Alpes suisses et françaises. Cette initiative, pilotée par Catherine Millon du cabinet CIMBO Conseils, a été une occasion précieuse pour explorer des exemples de stations ayant transformé leur approche familiale en un avantage concurrentiel significatif.

Le programme de cet éductour a offert un aperçu de divers modèles de stations. Parmi eux, la station de Charmay en Suisse, de taille modeste, qui démontre une capacité remarquable à passer du mode hiver au mode été en seulement 48 heures selon les conditions d'enneigement. À l'autre extrême, des stations plus importantes comme Les Saisies ou Les Gets qui ont effectué des investissements massifs dans des activités hors ski. Celles-ci incluent la luge sur rail, des itinéraires de randonnée en raquettes offrant une vue imprenable sur le Mont Blanc et un parcours nocturne lumineux dans la forêt aux Gets, nommé Alta Lumina.

DERNIÈRE TRANCHE DE CAPITALISATION SEML GRAND TOURMALET PAR CDPP

La SAS CDPP a pour objet la prise de participations dans toutes sociétés compatibles avec la raison d'être de la société et la gestion de ces participations. L'avance en compte courant est destinée à libérer les crédits nécessaires à la mise en place de la stratégie d'accompagnement des stations de montagne des Pyrénées dans leurs projets de diversification.

En vue de la réalisation du plan d'investissement prévu dans le cadre du contrat de DSP qui lie la SEML du Grand Tourmalet au Syndicat Mixte de la Station du Tourmalet, un Plan d'Investissements Été 2023 a été présenté aux actionnaires de la SEML du Grand Tourmalet au printemps 2023. Au terme du Conseil d'Administration qui s'est tenu le 18 avril 2023, il a été validé la réalisation des travaux à hauteur de 2 000 000 euros avec une participation en capital de 600 000 € de la société SAS CDPP.



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 réusite. L'expérience acquise depuis l'origine a permis de développer nos capacités à faire travailler ensemble des profils divers pour trouver des solutions.

10 GROUPES MÉTIERS AU COEUR DU COLLECTIF



Management de la qualité

Charte RSE commune - Audits croisés



Billetterie

Travail sur le paramétrage - Normalisation des produits - Partage des connaissances - Formation sur le matériel



Systèmes d'Information

Achats groupés du matériel de billetterie - Inventaires des solutions, du matériel de billetterie et de contrôle d'accès - Enrichissement de la BI - Mutualisation des logiciels/contrats



SSQVT (Santé Sécurité et Qualité de Vie au Travail)

Prévention des AT - Culture de la prévention - Audits croisés SSQVT



Neige (damage/neige de culture)

Optimisation de la maintenance - Mesure de hauteur de neige - Plan de sobriété neige de culture - Plan de renouvellement des machines

Le Collectif CDP en 2023/2024 c'était...

58 jours

de réunions des groupes métiers, à Lourdes et sur site

10 pilotes

mobilisés pour fédérer le collectif

8 axes

prioritaires sponsorisés par 7 Directeurs

87 participants

issus des 8 entreprises du réseau CDP

6 ressources

de Compagnie des Pyrénées et de N'PY RESA pour accompagner l'avancement des groupes métiers

4 801 heures

de formation groupée proposées par Compagnie des Pyrénées Formation pour 454 salariés issus des entreprises du réseau CDP

Les 8 axes prioritaires

1. PILOTAGE FINANCIER DES ENTREPRISES ET DU COLLECTIF

(sponsor Émilie MOTHES, Directrice de Piau-Engaly)

2. OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

(sponsor Laurent GARCIA, Directeur de Peyragudes)

3. OPTIMISATION ET EXPLOITATION DES REMONTÉES MÉCANIQUES

(sponsor Dorian NOYER, Directeur de Caunterets)

4. DIVERSIFICATION DES OFFRES CLIENTS

(sponsor Daniel SOUCAZE, Directeur du Pic du Midi)

5. STRUCTURATION DES ACHATS

(sponsor Blandine VERNARDET, Directrice du Grand Tourmalet)

6. PRÉVENTION DES ACCIDENTS DE TRAVAIL

(sponsor Benoît BORDEROLLE, Directeur de Luz Ardiden)

7. AMÉLIORATION DU DISPOSITIF DE FORMATION

(sponsor Blandine VERNARDET, Directrice du Grand Tourmalet)

8. DÉCLINAISON DE LA RSE ET DES ÉCO-ENGAGEMENTS

(sponsor Arnaud LIBILBEHETY, Directeur de l'EPSA)

Remontées mécaniques

Prévention - Optimisation des consommations d'énergie
Référencement des documentations d'exploitation
RM - Réflexion collective par rapport à des problématiques techniques - Formation - Mutualisation

Commercial/marketing

Définition d'objectifs communs - Commercialisation hébergement - Renforcement du positionnement de la marque - Marché espagnol

Finances/contrôle de gestion

Détermination et analyse des indicateurs - Optimisation des lignes budgétaires - Veille

Pistes

Travaux sur les arrêts municipaux - Dématérialisation des fiches de secours - Signalétique commune

Social/RH

Process de recrutement - Promotion des métiers, Gestion GPEC - Uniformisation d'outils communs - Dématérialisation des bulletins de salaire



ZOOM SUR LES ACTIONS COLLABORATIVES

LA CHARTE RSE

La Compagnie des Pyrénées et ses stations s'engagent pour leurs clients

Face aux enjeux climatiques et énergétiques, la Compagnie des Pyrénées (CDP) et ses stations membres ont adopté une stratégie résolument tournée vers la sobriété énergétique et le développement durable. La mise en œuvre de cette Charte RSE témoigne d'un engagement concret pour un avenir plus respectueux de l'environnement, tout en répondant aux attentes de leurs clients.

Optimisation énergétique : une priorité

Sur l'année 2023-2024, la CDP a introduit trois initiatives majeures en matière de gestion énergétique. D'abord, l'optimisation de la flotte de dameuses a permis de réduire significativement la consommation de carburant. Ensuite, l'implémentation d'un système de sous-comptage d'électricité a offert une vue détaillée des consommations, permettant des ajustements précis et efficaces. Enfin, la gestion rigoureuse des ressources énergétiques a conduit à des économies notables.

Des résultats concrets et mesurables

« L'installation de systèmes de gestion du chauffage dans certains bâtiments, comme à la Pierre Saint-Martin et Gourette, a permis de réduire de 30% leur consommation énergétique. Cette initiative, réalisée en partenariat avec EDF, a montré l'efficacité de la domotique dans la régulation du chauffage et est en cours d'extension à d'autres sites », explique Arnaud CERCOS. Ce succès démontre que des actions ciblées et bien pensées peuvent avoir un impact significatif sur la consommation énergétique.

Le Grand Tourmalet a également adopté cette approche pour ses bâtiments techniques, et dès janvier, les bureaux de la Compagnie des Pyrénées seront équipés de ces systèmes, visant également une économie d'énergie de 30%.

Gestion innovante de la neige

Concernant le damage, la CDP vise une localisation précise des engins et la mesure en temps réel de l'épaisseur de neige. Depuis dix ans, la station de Peyragudes utilise le système Snowsat pour mesurer les hauteurs de neige. Un appel d'offres est actuellement en cours pour équiper toutes les stations de la CDP avec ce système. Cette technologie permet une gestion optimale de la neige, réduisant ainsi la consommation de carburant et améliorant l'efficacité des opérations de damage.

Sous comptage électrique : des économies surprenantes

Le sous-comptage électrique, initié par Cauterets l'année dernière, a permis de réduire de 20% la consommation électrique de la télécabine du Lys. En ajustant les vitesses d'exploitation selon l'affluence des passagers, la station a réalisé des économies d'énergie considérables sans compromettre le confort des clients. Cette approche est désormais appliquée à l'ensemble des installations électriques, incluant les remontées mécaniques, la production de neige, les bâtiments et les ateliers techniques.

Un engagement pour la formation et la diversification

La CDP ne se contente pas d'optimiser ses consommations énergétiques ; elle investit également dans la formation du personnel pour maximiser l'efficacité de ces nouveaux systèmes. Consciente des impacts du changement climatique, la CDP s'appuie sur des études spécialisées, telles que CLIMSNOW, pour orienter ses stratégies de développement. Cette démarche inclut la diversification des activités proposées, visant à rendre les stations attractives en toute saison. À Cauterets, par exemple, 50% des 1,2 million de nuitées annuelles sont réalisées durant la saison estivale, et 38% des activités des remontées mécaniques concernent des activités non skiables.

L'écoute active des clients et l'amélioration continue

Un suivi rigoureux des performances organisationnelles, illustré par la collecte de plus de 16 000 avis clients en une saison, permet à la CDP de répondre activement aux attentes de sa clientèle. Cette écoute attentive favorise des échanges constructifs et une amélioration continue des services offerts.

Une collaboration enrichissante et durable

La CDP valorise également la collaboration entre ses différentes stations et sites. Des groupes métiers ont été créés pour partager les meilleures pratiques et développer des solutions innovantes et efficaces. Cette approche collaborative contribue à une évolution cohérente et harmonieuse de l'ensemble du réseau.

En conclusion, la Compagnie des Pyrénées et ses stations membres démontrent un engagement fort et concret pour la sobriété énergétique et le développement durable. Grâce à des initiatives innovantes, une gestion rigoureuse et une écoute attentive des clients, la CDP se positionne comme un acteur responsable et avant-gardiste dans le secteur du tourisme de montagne.

ACT : UN ENGAGEMENT VOLONTAIRE POUR UN AVENIR DURABLE DANS LE SECTEUR TOURISTIQUE

ACT, une initiative volontaire conjointe de l'ADEME et de la Compagnie des Pyrénées, soutenue par la CNUCC et le gouvernement français depuis 2015, elle se distingue comme la seule initiative internationale créant un cadre de responsabilité pour évaluer les contributions des entreprises aux objectifs d'atténuation de l'Accord de Paris. En 2023, le programme ACT s'est lancé dans une nouvelle phase avec l'ambition d'accompagner les entreprises du secteur touristique vers une stratégie climat ambitieuse.

Un programme ambitieux et structuré

D'avril 2023 à l'automne 2024, avec le soutien du bureau BL évolution et un appui financier de la région via l'ADEME, le programme ACT s'est déployé sur 19 mois. Cette initiative vise à intégrer les enjeux climatiques au cœur des stratégies de développement des entreprises touristiques, en fournissant un cadre stratégique détaillé et une trajectoire cible pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES).

Une transition nécessaire et bienveillante

L'initiative ACT incarne une démarche bienveillante et proactive pour transformer le secteur touristique face aux défis climatiques. En intégrant des pratiques durables et en s'engageant dans une amélioration continue, les entreprises du tourisme peuvent non seulement réduire leur impact environnemental mais aussi inspirer d'autres secteurs à suivre cette voie vers un avenir plus durable.

ACT Pas-à-Pas : un outil stratégique

ACT Pas-à-Pas se présente comme un outil stratégique essentiel, conçu pour aider les entreprises à élaborer un plan détaillé de réduction des émissions de GES. Ce plan comprend plusieurs ateliers collaboratifs, impliquant les directeurs des domaines et leurs responsables QSE, visant à entamer une transition vers une économie bas carbone.

Les ateliers se concentrent sur :

- L'évaluation de la situation actuelle.
- L'identification des enjeux et défis.
- L'établissement d'une vision commune.
- La définition d'une nouvelle stratégie.
- La mise en place d'un plan d'action concret.

Recommandations et bonnes pratiques

Pour assurer le succès du programme, plusieurs recommandations clés ont été formulées :

- Intégrer les éléments stratégiques à l'échelle de la Compagnie des Pyrénées.
- Identifier un responsable pour le suivi du programme dans chaque station.
- Adapter les actions spécifiques à chaque station.
- Incorporer les indicateurs du plan d'action dans le suivi de la performance.
- Promouvoir une dynamique d'amélioration continue pour les actions de réduction.

Axes d'améliorations de la mesure carbone

Le programme a également identifié des axes d'amélioration pour affiner la mesure de l'empreinte carbone :

- Mettre à jour le Bilan Carbone tous les deux ans.
- Accroître la part des données physiques par rapport aux données monétaires pour améliorer le pilotage et la visualisation des résultats des actions mises en place.
- Prioriser les efforts sur les intrants.
- Se concentrer ensuite sur les déplacements des visiteurs, en menant des enquêtes spécifiques.
- Présenter aux collectivités l'intérêt d'un meilleur partage des données pour mettre en lumière les interdépendances entre stations et collectivités et mutualiser les efforts de collecte.

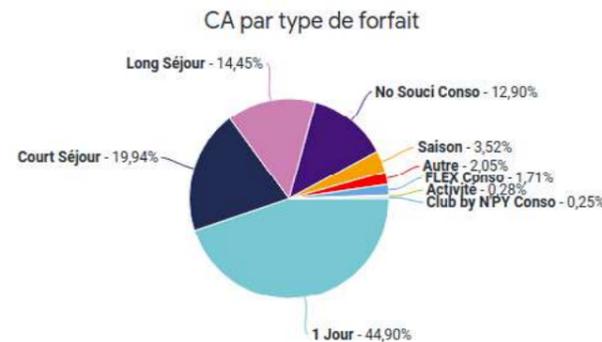
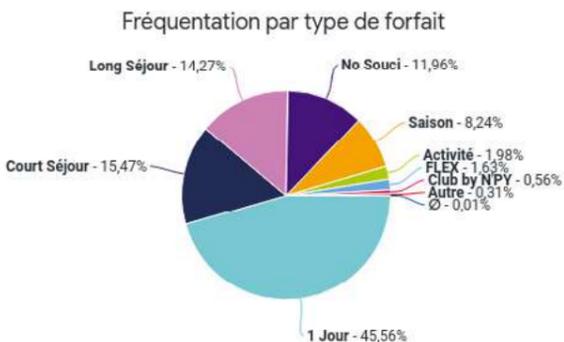
INNOVATION

UN OUTIL PARTAGÉ DE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE : BUSINESS INTELLIGENCE

La BI fournit les chiffres nécessaires pour évaluer la performance, identifier les tendances et optimiser les processus permettant ainsi une gestion plus efficace et une meilleure orientation stratégique.

L'outil BI continue à évoluer avec l'intégration des sources de données effectives de :

- La restauration (Pic du Midi et Cauterets), les boutiques du Pic du Midi (Zelty),
- La gestion des temps de Piau et Grand-Tourmalet (Octime),
- Les enquêtes de satisfaction (Feedier),
- Les mesures électriques (Socomec),
- Les ouvertures / fermetures des pistes et remontées mécaniques, ainsi que les données météo (Lumiplay),
- La modification de certains tableaux de bords,
- La rédaction d'un manuel d'utilisation.

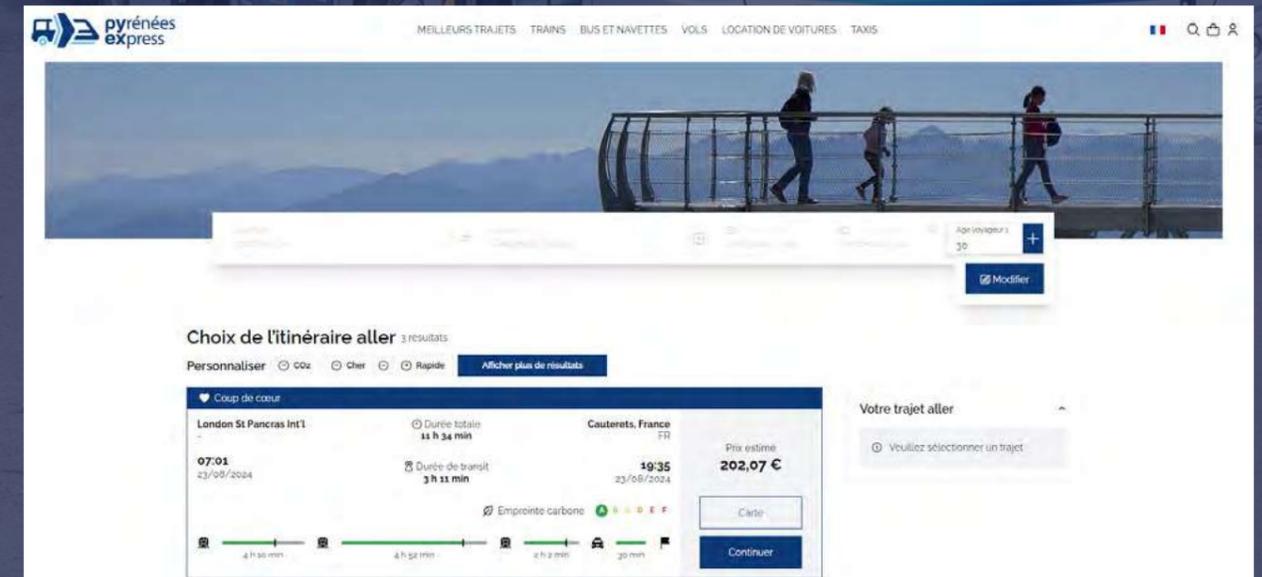


PYRÉNÉES EXPRESS

Afin de faciliter l'accès aux stations en limitant l'usage de la voiture, pour limiter l'impact écologique des visiteurs et désengorger les parkings, N'PY RESA s'est rapproché de Antidots afin de lancer une plateforme permettant de réserver son voyage depuis son domicile jusqu'au pied des pistes sur un seul site : **Pyrénées Express**.

Le client peut donc étudier les meilleures combinaisons, notamment le trajet le moins carboné, et tout réserver sur le même site. Pyrénées-Express rassemble les acteurs internationaux et nationaux tels que la SNCF, Eurostar, la Renfe, les principales lignes aériennes, des agences de location de voitures mais également l'offre régionale d'autocars (Occitanie et Aquitaine) effectuant les trajets jusqu'aux stations, les transports à la demande aux départs des aéroports et gares de Tarbes et Lourdes ainsi que les skibus mis en place par les stations. Un test a été fait en cette fin de saison sur la station de Cauterets mais le dispositif sera lancé dans un plus large spectre pour la saison hivernale 24/25.

La possibilité pour nos clients d'acheter leur forfait de remontées mécaniques en même temps que leur billet de transport, bénéficiant ainsi d'une réduction est également à l'étude.



Hub-Api : L'innovation qui transforme la gestion des données des stations de ski

Ce projet, développé par N'PY, centralise l'accès aux données des stations de ski, simplifiant leur utilisation pour les acteurs comme les développeurs et les responsables d'exploitation. La plateforme regroupe déjà des informations essentielles : ouvertures des pistes, enneigement, météo, ainsi que le processus de validation des prestataires PDM. Avant Hub-Api, l'accès aux données était fragmenté, chaque station nécessitant des intégrations techniques spécifiques pour chaque besoin. Cela entraînait une complexité, une dépendance envers les partenaires et un manque de

fiabilité en haute saison, sans aucune synergie entre les différents projets.

Désormais, Hub-Api offre un accès unique et centralisé, garantissant la continuité du service même en cas de défaillance des partenaires. La plateforme simplifie les intégrations techniques et permet d'accéder rapidement à une vision globale et structurée des données d'une station. En choisissant Hub-Api, les utilisateurs profitent d'une solution évolutive, fiable et efficace, capable de s'adapter aux besoins actuels et futurs des stations de ski.

MUTUALISATION

Partager des ressources pour grandir ensemble

LA GESTION MUTUALISÉE DES SI



+ de **500** équipements gérés



Un service **7j/7** et **24h/24** en exploitation



127 tickets clôturés

Depuis 5 ans, des domaines skiables et sites ont externalisé la gestion de leurs systèmes d'information (SI) à la CDP, permettant ainsi de réduire leurs coûts et de surmonter les difficultés de recrutement. En 2023, trois personnes gèrent les infrastructures des domaines partenaires en collaboration avec les professionnels sur site, assurant des missions variées telles que la maintenance, le dépannage, l'installation de nouveaux équipements et la sécurité.

Ces tâches complètent le rôle historique de la CDP, qui gère les contrats de maintenance des systèmes de ventes et de contrôle d'accès.

La mutualisation permet aux domaines skiables de bénéficier de l'expertise et des ressources d'un prestataire extérieur, tout en réduisant les risques liés à la gestion SI.

La CDP dispose d'une équipe d'experts qualifiés fournissant des solutions adaptées aux besoins de chaque domaine.

FINANCE

Au service de la performance collective

L'équipe Finance-Contrôle de gestion de la Compagnie des Pyrénées accompagne certaines stations dans la mise en place d'outils de pilotage (exemple pour la SEML de Piau) et l'optimisation des coûts : cas de la SEML du Grand Tourmalet au travers de l'élaboration et la révision des budgets, le suivi de trésorerie, l'accompagnement dans l'optimisation des processus financiers et décisionnels, l'amélioration des systèmes de reporting.

Elle met également son expertise comptable au service de la SEML du Grand Tourmalet pour la tenue intégrale de sa comptabilité jusqu'à l'arrêté des comptes annuels dans le cadre d'une mission d'externalisation de sa comptabilité.

RESSOURCES HUMAINES

Une expertise au service des stations

Le groupe Compagnie des Pyrénées et 3 entreprises exploitantes de domaines skiables, à savoir la SEML du Grand Tourmalet, la SEML Aragnouet Piau Engaly et la SPL Peyragudes se partagent une ressource RH afin d'épauler les Directions de site sur des sujets liés aux ressources humaines, ce qui permet à chacun de mutualiser ses moyens. Le but de la mission est :

Accompagner la politique de Ressources Humaines des 3 entreprises exploitantes de domaines skiables et du groupe Compagnie des Pyrénées.

Participer à l'évolution du processus de management RH dans les entreprises concernées.

Les accompagner dans le développement de leur divers process RH

Au delà de la mission pour ces trois structures, le groupe Compagnie des Pyrénées accompagne l'ensemble des stations du réseau sur les sujets RH de fond tels que :

La gestion du recrutement, qui vise à trouver et sélectionner les meilleurs talents pour les différentes stations.

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences afin d'anticiper les besoins futurs en personnel et de développer les compétences nécessaires au sein des équipes.

Les relations avec les écoles pour faire connaître les métiers de la Montagne et favoriser l'insertion professionnelle des étudiants dans le domaine de la montagne...

En résumé, l'expert en ressources humaines de la Compagnie Des Pyrénées apporte un soutien tant opérationnel que stratégique aux stations, en se concentrant sur des aspects clés pour répondre aux besoins présents et futurs en ressources humaines et anticiper les évolutions dans le secteur des activités de montagne.

FORMATION

Au service de la performance collective



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

L'équipe de la 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 "Compagnie des Pyrénées Formation", qui a reçu en février 2022 la certification QUALIOPi, et qui est suivi de manière régulière par un audit, comme sur cette année 2023. Par ailleurs, elle participe à leur performance globale grâce à la mutualisation de projets innovants.

LA FILIALE SEML GRAND TOURMALET

Une collaboration poussée au service de la performance

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

- appui au pilotage et au management ;
- optimisation des coûts d'exploitation ;
- master planning et appui aux investissements ;
- externalisation de la comptabilité et fiscalité.
- gestion des RH & SI ;
- assistance à maîtrise d'ouvrage dans le cadre notamment de ses projets d'investissements ;
- mise en place de plans media ;
- création de sites internet.

COMMUNICATION

Adaptée aux besoins de chacun

Adaptée aux besoins de chacun, N'Py RESA met au service des stations et sites touristiques qui le demandent les expertises de son service communication. 5 personnes expertes en créations graphiques, négociations d'espaces ou encore en gestion de trafic, analysent les besoins des stations et les accompagnent dans la définition et la mise en place de plans médias correspondants. Durant l'exercice 2023 - 2024, 143k€ ont été confiés à partie à N'Py RESA pour l'achat de médias divers et variés pour le compte de Luz-Ardiden, Piau - Engaly, Pic du Midi, Cauterets, Trio Pyrénées ou encore Peyragudes et le Grand Tourmalet. Ces dernières stations sont d'ailleurs allées encore plus loin en déléguant d'autres aspects de leurs communications externe et interne. Une mission a également été vendue au Pyrénées Bike Festival pour assurer la promotion des 2 étapes de la Coupe du Monde de VTT.

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



Community
Management



Reporting

SITES INTERNET

Peyragudes, Piau-Engaly, Trio

A l'instar de la communication, N'PY RESA s'est doté, au fil du temps, des compétences d'un service digital en mesure de créer des sites internet pour les stations et sites touristiques. C'est ainsi qu'un chef de projet, 2 webmasters, 2 développeurs et un trafic manager œuvrent pour le compte des stations qui n'ont pas forcément les compétences en interne ou qui souhaitent bénéficier des avantages de la mutualisation de ce genre de service. En 2023/2024, N'PY Résa administre les sites de 3 stations membres du réseau N'PY : Peyragudes, Piau Engaly et le Grand Tourmalet ainsi que celui des stations TRIO dans les Pyrénées Catalanes.



AMO : ASSISTANCE À MAITRISE D'OUVRAGE

UNE EXPERTISE ENRICHIE

Notre Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) mutualisée se distingue par une expertise bâtie au fil des années, fruit d'une expérience riche et diversifiée. Chaque projet, chaque défi surmonté, ajoute une pierre à notre édifice de connaissances, nous permettant d'anticiper et de résoudre les problèmes avec une efficacité accrue. En mutualisant les compétences d'un AMO de proximité sur les sites, chaque projet bénéficie d'un soutien personnalisé et d'une compréhension profonde des spécificités locales. Cette approche permet aux acteurs de différents projets de puiser dans une vaste base de connaissances, enrichie par des perspectives et des expériences variées, augmentant ainsi la valeur ajoutée de chaque initiative.

UN CADRE DE COLLABORATION ENRICHIE

Les échanges constructifs entre acteurs de la construction sont stimulés. En centralisant idées et innovations, le partage des meilleures pratiques est facilité et une synergie globale favorisée. Cette collaboration maximise les opportunités d'optimisation en termes de coûts, qualité et délais.

UN REGARD EXTÉRIEUR POUR ÉLARGIR LES PERSPECTIVES

L'un des avantages clés d'un AMO mutualisé réside dans sa capacité à offrir un regard extérieur et impartial. Cette perspective externe est cruciale pour identifier des solutions innovantes et pour challenger les idées préconçues. En ouvrant le champ des possibles, l'AMO mutualisé permet aux projets de se réinventer et de se perfectionner en continu, ce qui est essentiel dans un secteur en constante évolution.

UNE UTILISATION ADAPTÉE AUX BESOINS SPÉCIFIQUES

La flexibilité est un autre atout majeur de nos actions. Les services peuvent être mobilisés de manière ponctuelle en fonction des besoins spécifiques de chaque projet, offrant ainsi une solution sur-mesure qui s'adapte aux contraintes et aux enjeux propres à chaque situation. Cette capacité à répondre de manière agile et précise aux demandes des maîtres d'ouvrage garantit une optimisation des ressources et une meilleure maîtrise des coûts.

UNE FLEXIBILITÉ SUR LES DIFFÉRENTS ASPECTS

L'AMO mutualisé se distingue également par sa capacité à intervenir sur divers sujets. Cette polyvalence permet d'adresser de manière holistique les défis rencontrés, en prenant en compte les interdépendances et les synergies entre les différentes composantes du projet.

L'AMO de la Compagnie des Pyrénées est intervenue sur différents projets avec les missions de sélection des entreprises, coordination, suivi, gestion de la durabilité et respect de l'environnement et le contrôle de la qualité...

LA TOUR DES GÉANTS

La Compagnie des Pyrénées accompagne les projets de diversification

Le projet ambitieux de diversification mené par INCA Architectes, ATELIER METAA, SMC2 et coordonné par l'AMO de la Compagnie des Pyrénées transforme un concept urbain en une expérience immersive unique, accessible tout au long de l'année.



REEMPLACEMENT DES 4 TERMES

La Compagnie des Pyrénées accompagne la modernisation au Grand Tourmalet

La modernisation du domaine skiable du Grand Tourmalet se concrétise avec le remplacement du télésiège deux places des Quatre Termes, datant de 1982, par un télésiège quatre places de dernière génération. Ce projet, situé entre 2000 et 2400 mètres d'altitude, vise à améliorer le confort des skieurs tout en respectant l'environnement.



MODERNISATION DU RESTAURANT LA LAQUETTE

La Compagnie des Pyrénées : acteur clé dans la rénovation du restaurant la Laquette

Au cœur de la diversification de ses activités, le restaurant La Laquette à Barèges se refait une beauté pour séduire les amateurs de gastronomie montagnarde. Ce relooking, qui vise à offrir une ambiance chaleureuse tout en garantissant les meilleures conditions de travail, est aligné avec les engagements en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises [RSE].

Le chantier inclut la modernisation des équipements de cuisine, la redéfinition des espaces, et la création de nouvelles ambiances pour assurer une expérience culinaire exceptionnelle. La Compagnie des Pyrénées, en tant qu'Assistant à Maîtrise d'Ouvrage [AMO], joue un rôle crucial dans ce projet ambitieux avec une ouverture prévue en décembre 2024.



DÉVELOPPEMENT DE L'USINE DE POMPAGE D'EAU DE PIAU ENGALY

Dans le cadre de la poursuite de ses objectifs définis en 2023, La Compagnie des Pyrénées apporte un regard extérieur précieux et une expertise novatrice à la SEML de Piau Engaly pour la modernisation de son système de pompage d'eau. Ce projet est crucial pour satisfaire les besoins croissants du village et du domaine skiable, en garantissant une gestion efficace des ressources en eau et en électricité.

En tant qu'expert externe, La Compagnie des Pyrénées introduit des solutions innovantes telles que l'utilisation de nouvelles technologies de canalisation, améliorant ainsi la performance et l'efficacité énergétique du système. Ces avancées permettent non seulement de répondre aux exigences actuelles mais aussi de réduire l'empreinte carbone du domaine grâce à des technologies de pompage de pointe.

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.

COMPAGNIE DES PYRÉNÉES FORMATION

Une offre sur mesure et reconnue

Sur l'exercice 2023/2024, Compagnie des Pyrénées Formation a dispensé 4 801 heures de formation et accompagné 454 salariés issus des entreprises membres du réseau Compagnie des Pyrénées.

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 tandis que les hôtes de vente se familiarisent avec les techniques de vente en billetterie, et les pisteurs secouristes actualisent leurs connaissances en secourisme.



6 CATÉGORIES DE FORMATION

Au service de compétences plurielles

Social

Actualités sociales des domaines skiables

8
28h
98%

Informatique

- CLICS reporting et facturation
- Automates de vente
- Initiation Google Workspace

44
24.7h
93%

Vente et commercialisation

- Déploiement du logiciel Lumiplay
- Techniques de vente en billetterie de domaine skiable (PIDS)
- Accompagner les ventes en billetterie de domaine skiable
- Gestion de la relation client sur Salesforce

47
14h
93.5%

Management

- Renforcer sa position de manager
- Les fondamentaux du manager

6
40h
95.8%

Technique et maintenance

- Conduite sécu 4x4
- Conduite motoneige initiale et recyclage
- Éco-conduite motoneige
- Héli grenadage
- Maintenance ventilateurs

78
59.5h
97%

Sécurité

- Premiers secours en équipe niveau 2
- Recyclage certificat de préposé au tir
- Evacuation hélitreuillée des appareils téléportés

224
22h
93%

Personne icon: Nombre de salariés formés | Chronomètre icon: Durée de la formation | Sourire icon: Taux de satisfaction

N'PY RESA UN VOLUME D'AFFAIRES

de 29,8 M€ en 2023/2024

en ligne avec 2022/2023

CARTES D'ABONNEMENT

Sérénité et flexibilité au programme

Carte No Souci Pyrénées



105 881

abonnés



10,3 M€

de VA pour 349 598
journées ski

Carte Flex



26 551

cartes vendues



1,96 M€

de consommations de ski
pour 59 307 journées ski

VENTES EN LIGNE

La vente en ligne est en légère hausse cette saison malgré la baisse de fréquentation. Cette hausse est à attribuer en partie au travail de communication visant à faire la promotion des avantages à l'achat en ligne ou via l'application mobile.

12,1 M€
de volume d'affaires généré pour les
stations et sites (y compris TRIO)

Nouveautés

Vente en ligne des casiers
à ski de Cauterets
Nouvel outil de paiement : ALMA,
spécialiste du paiement en X fois

CONSOS CARTES + VENTES EN LIGNE



23,1 M€ de VA
générée



38% du CA total des stations
N'PY et TRIO

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.



21 000 €

de primes distribuées
aux équipes billetterie
cette saison

CSE

Afin de valoriser le territoire pyrénéen et ses activités, N'PY a participé à 5 salons CSE, à Toulouse, Bordeaux, Nantes, Poitiers et Montpellier - 211 nouveaux contacts, 92 ouvertures de mini site, 147 adhésions à des formules de comptes No Souci.



7 300

Ventes cartes No Souci
Pyrénées

sur la saison 2023/2024
soit une augmentation de 15%



3 452

forfaits de ski vendus
via mini-site

Clubs de ski

La Carte Ski Club by N'PY, lancée en 2022 continue de séduire en 2023/2024 ! Cette formule intelligente permet aux 36 clubs adhérents de gagner du temps de ski. Elle offre par ailleurs un coup de pouce financier aux clubs qui assurent le renouvellement de la clientèle de demain [6,7€ la journée de ski dans toutes les stations N'PY pour les enfants âgés de 5 à 17ans]



2 418

cartes vendues



13 900

journées de ski



36

clubs

Tour- opérateurs

N'PY assure la commercialisation de produits et de services pour le compte de **34 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). N'PY a représenté les stations lors du salon IFEMA à Madrid.



68 237

contacts entrants
gérés en 2023/2024

5 904

contacts sortants
gérés en 2023/2024

CYCLE RELATIONNEL

La collecte de données, un 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.



1,9 M
de contacts enregistrés dans la base de données

fin avril 2024 dont 355 448 adresses e-mail opt-in



8,8 M
d'e-mails envoyés répartis sur 137 newsletters

en 2023/2024
[55 % en hiver / 45 % en été]



30,8%
de taux d'ouverture moyen

PARTENARIATS

Des alliances au service de plusieurs objectifs



1 066 180 €
montant des partenariats
2023/2024



149 500 €
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 Boardrider, NRJ, Decathlon que les stations ne pourraient approcher individuellement. N'PY Resa se charge de démarcher et négocier les partenariats.

PLACE DE MARCHÉ

Le volume d'affaires se maintient



656
prestataires

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



3,077 M€
de volume d'affaires

iso 2022/2023 malgré la baisse de la fréquentation

En 2012, N'PY a créé **la première place de marché touristique**. Créée pour optimiser la vente de forfaits de ski, cette marketplace est toujours en ligne et propose aux internautes la réservation de toutes les composantes de leurs séjours au ski en quelques clics. Le service dédié à cet outil s'est professionnalisé durant l'exercice 2023/2024 en recrutant une professionnelle de la location saisonnière. De nombreuses améliorations ont par ailleurs été apportées à l'outil comme la révision des pages hébergement ou encore la mise à disposition de widgets sous marque blanche aux sites de Gourette et La Pierre-Saint-Martin.

COMMUNICATION

Différents leviers d'action

Du **digital** aux **radios** en passant par la **TV segmentée**, les différents plans médias activés par les équipes N'Py activent de nombreux leviers pour assurer la communication de la marque N'Py et de son réseau. Au sein des régions Nouvelles Aquitaine les stations sont mises en avant de manière bien distincte et N'Py vient renforcer leurs prises de paroles. 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.



515 923€ d'achats médias



773 faces d'affichage



63M d'impressions en affichages digitaux



2 947 000€ de CA tracké



BILAN FINANCIER

2023-2024

Compagnie des Pyrénées

L'amorce de changements majeurs

L'exercice 2023/2024 marque l'amorce de changements stratégiques majeurs pour le groupe CDP. Ces évolutions font suite à l'étude stratégique sur le projet d'entreprise, qui a influencé les résultats des sociétés CDP et N'PY RESA.

Malgré les difficultés liées au manque de neige, la SEML du Grand Tourmalet, 1ère société capitalisée par la SAS CDPP, a réalisé un résultat net positif, soulignant une performance encourageante dans ce contexte contrasté. Cet exercice est caractérisé par des adaptations stratégiques importantes et une résilience avérée.

SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

Faits marquants de l'exercice 2023/2024 :

- Changement de Direction Générale.
- Finalisation des phases 2 et 3 de l'étude stratégique menée par le cabinet EY.
- Signature des marchés de services pour la définition et la mise en place d'une alliance stratégique et commerciale entre les stations de montagne avec GCSA et EPSA conjointement avec sa filiale N'PY RESA.

Compte de résultat de gestion (en k€)	Réel 2021/22	Réel 2022/23	Réel 2023/24	Var % N-1
Chiffre d'affaires de gestion	1 534	1 813	1 934	7%
Frais d'activité	-157	-161	-212	32%
Frais de personnel	-869	-1 038	-1 110	7%
Domiciliation	-317	-283	-414	46%
Système informatique	-175	-279	-329	18%
Total Charges	-1 518	-1 760	-2 065	17%
Résultat opérationnel avant impôts	16	53	-131	-346%
Impôts sur les sociétés	0	-9	0	-100%
Résultat Net	16	45	-131	-394%

La SAEM Compagnie des Pyrénées clôture son exercice par un résultat fortement déficitaire de -131K€ impacté par des dépenses non prévues au budget (étude stratégique, départ de la DG et changement d'organisation) :

Le chiffre d'affaires est en hausse de +7% vs N-1 et englobe les activités suivantes :

- Marchés de services : 3 marchés en cours signés avec GCSA, EPSA, SPL TRIO.
- Poursuite des activités de mutualisation à la demande des stations, qui conforte le rôle de centre de compétences partagées (SI, RH, accompagnement spécifique).
- Prestations avec la filiale N'PY RESA : reconduction des conventions existantes.
- Organisme de formation dont le développement est pénalisé par la forte diminution des aides de l'état.
- Ingénierie de projet : retard dans le développement.

SAS COMPAGNIE DES PYRÉNÉES PARTICIPATIONS

La SAS Compagnie des Participations, outil de capitalisation du groupe Compagnie des Pyrénées, clôture son exercice par un déficit de -30K€ lié à des frais de fonctionnement et charges financières. La CDP a participé à l'augmentation de capital de la SEML du Grand Tourmalet pour un montant de 600K€ sur l'exercice 2023/2024

SAS N'PY RESA

Faits marquants de l'exercice 2023/2024 :

- Taux de renouvellement exceptionnel de la carte No Souci Pyrénées à 79%.
- Amorce du nouveau partage de la valeur avec les stations.
- Renfort du service digital comme prévu.
- Arrêt de la commercialisation de la carte Occ'Ygène pour le CRT Occitanie.
- Développement de l'activité d'agent de voyages.

Compte de résultat de gestion (en k€)	Réel 2021/22	Réel 2022/23	Réel 2023/24	Var % N-1
Chiffre d'affaires de gestion	5 319	5 542	6 006	8%
Frais liés aux ventes	-415	-476	-422	-11%
Frais de personnel	-1 169	-1 063	-1 243	17%
Domiciliation	-333	-340	-356	5%
Système de vente	-486	-557	-481	-14%
Promotion	-1 651	-1 841	-2 047	11%
Prestations CDP	-572	-694	-716	3%
Skylodge	-374	-165	0	-100%
Total Charges	-5 001	-5 135	-5 566	8%
Résultat opérationnel avant impôts	319	407	440	8%
Impôts sur les sociétés	-93	-103	-115	12%
Résultat net	225	304	325	7%

La SAS N'PY RESA clôture son exercice par un résultat bénéficiaire de +325K€. Le chiffre d'affaires est en hausse de +8% vs N-1 grâce à une belle performance des renouvellements de cartes avec un taux de 79%.

SEML DU GRAND TOURMALET

La SEML du Grand Tourmalet clôture son exercice par un bénéfice de +175K€. Elle réalise un total produits de 15,9M€ en hausse de +4% par rapport à la saison 2022/2023. Elle a pu réaliser sur l'été 2023 des travaux d'amélioration du domaine skiable et commencé les travaux suivants qui seront finalisés sur l'été 2024 :

- Remplacement de la remontée mécanique 4 Termes.
- Rénovation du restaurant la Laquette

Crédit photo : Compagnie des Pyrénées
Unsplash





Compagnie des Pyrénées

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

compagniedespyrenees.com