



**Compagnie
des Pyrénées**

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

**RAPPORT
D'ACTIVITÉ
2024-2025**

ÉDITO



Des perspectives durables pour les stations de montagne pyrénéennes

La saison hivernale a été couronnée de succès pour les stations de montagne des Pyrénées, en particulier pour les membres du réseau N'PY (Nouvelle Pyrénées). Grâce à un enneigement satisfaisant, une météo favorable et l'implication constante des professionnels de la montagne, la fréquentation a été au rendez-vous. Ces résultats confirment l'intérêt toujours croissant du public pour la destination Pyrénées, portée par une offre de qualité et une identité territoriale forte.

La dynamique se poursuit également en été, avec une fréquentation en hausse et des stations toujours plus mobilisées pour structurer une offre adaptée aux nouvelles attentes des visiteurs. Cette double saisonnalité témoigne de la capacité des territoires pyrénéens à se réinventer, à séduire et à fidéliser un large public tout au long de l'année.

Au-delà de ces bons résultats, cette réussite conforte la nécessité d'accompagner les stations de montagne dans leur transition. Face aux défis du changement climatique, il est plus que jamais stratégique de construire collectivement un avenir durable pour nos montagnes, en accélérant la transformation vers un tourisme quatre saisons, porteur de valeur pour nos vallées et nos habitants.

Dans cette ambition, la Compagnie des Pyrénées réaffirme son engagement aux côtés des territoires du massif. Innover, diversifier les offres, renforcer l'attractivité et préserver les richesses naturelles, culturelles et humaines des Pyrénées : telle est notre mission commune.

Ensemble, faisons rayonner l'identité unique des Pyrénées et construisons un avenir durable et désirable pour nos montagnes.

Carole Delga
Présidente de la SAEM Compagnie des Pyrénées

SOMMAIRE

1	NOUVEAUX ENJEUX À AFFRONTER POUR LES STATIONS DE MONTAGNE	p.06
2	LE GROUPE ET LES INSTANCES	p.10
3	L'ÉQUIPE	p.16
4	LES TEMPS FORTS	p.20
5	DES EXPERTISES AU SERVICE DES TERRITOIRES	p.26
6	L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES	p.38
7	LE BILAN FINANCIER PAR SOCIÉTÉ	p.46



NOUVEAUX ENJEUX À AFFRONTER POUR LES STATIONS DE MONTAGNE

Compagnie des Pyrénées

Un exercice 2024/2025 dynamique et structurant pour l'avenir

L'exercice 2024/2025 se distingue par une dynamique positive sur les deux saisons, été comme hiver, avec une croissance continue du chiffre d'affaires et une consolidation de la fréquentation sur l'ensemble des destinations du réseau. Le chiffre d'affaires consolidé (été 2024 + hiver 2024/2025) s'élève à **72,08M€**, soit une progression de **+14,6%** par rapport à l'exercice précédent.

Cette performance s'inscrit dans un contexte de mutation des usages en montagne : d'un côté, une demande croissante pour des activités diversifiées et durables l'été, et de l'autre, une appétence renouvelée pour les sports d'hiver malgré des conditions météorologiques de plus en plus irrégulières. Lorsque les conditions sont présentes (neige, météo favorable...), les skieurs répondent présents.

La mise en place d'une nouvelle stratégie de commercialisation, un travail important de recherche d'harmonisation en vue d'optimiser les rendements des différentes offres commerciales a permis, les efforts conjoints de promotion, ainsi que le développement constant de la plateforme digitale n-py.com (+12 % de ventes), ont également contribué à cette bonne dynamique.

ÉTÉ 2024

Un été 2024 porteur pour les sites et stations du réseau

La fréquentation estivale des sites et stations du réseau continue de progresser avec une hausse de +7 % par rapport à la moyenne des trois dernières saisons. Ce résultat confirme l'attrait croissant des clientèles pour la montagne en période estivale, en quête d'espace, de fraîcheur et d'activités en pleine nature.

Les sites de Peyragudes, Piau et le Grand Tourmalet ont tiré leur épingle du jeu, avec une forte affluence dans les bike parks, les activités de pleine nature (tyrolienne, trottirando, pumtrack, corde Game, etc.), ainsi que les événements grand public comme le Pyrénées Bike Festival, le Grand Raid des Pyrénées ou encore les passages du Tour de France et de la Vuelta.

Le plan de promotion mis en œuvre par N'PY a renforcé la visibilité de l'offre estivale grâce à des campagnes ciblées sur les clientèles fidèles issues de l'hiver (via CRM et marketing automation), et à une forte présence digitale.

Ces efforts conjugués positionnent solidement les destinations N'PY dans une logique de montagne « 4 saisons », au bénéfice de la performance globale du réseau.



HIVER 2024-2025

Hiver 2024/2025 : une très bonne saison malgré quelques aléas

L'hiver 2024/2025 a connu un excellent niveau de fréquentation avec 2,070 millions de journées ski enregistrées (réseau N'PY), en progression de +9% par rapport à l'hiver précédent, et proche du record atteint en 2021/2022. Cette saison réussie s'explique par un enneigement favorable dès le mois de décembre, permettant une ouverture rapide de la plupart des domaines skiables, et par une forte affluence pendant les vacances scolaires.

Les vacances de Noël ont affiché des résultats exceptionnels (+28,8 % par rapport à l'hiver 2023/2024), tandis que les vacances de février ont vu 912 000 journées ski consommées (+13,8 %), soutenues par une météo favorable et une neige de qualité sur l'ensemble des stations.

Malgré une fin de saison plus contrastée et des épisodes météo parfois délicats, le chiffre d'affaires hivernal atteint 64,7 M€, en hausse de +17 %, soutenu par la croissance des ventes de forfaits en ligne (+14 %), le développement de la carte No Souci Pyrénées (122 K cartes actives), avec une consommation en augmentation de +37%, et une progression sensible des flux piétons et des activités hors-ski.

2

LE GROUPE ET LES INSTANCES

Compagnie des Pyrénées

4 sociétés

(SAEM CDP, SAS NPY RESA, SAS CDPP, SAS Foncière des Pyrénées)

8,8M€ de chiffre d'affaires combiné

40M€ de volume d'affaires généré en 2024/2025

Le groupe Compagnie des Pyrénées, avec son actionnariat public/privé, combine recherche de performance économique et contribution sociétale. Capitalisant sur l'expérience de 20 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.

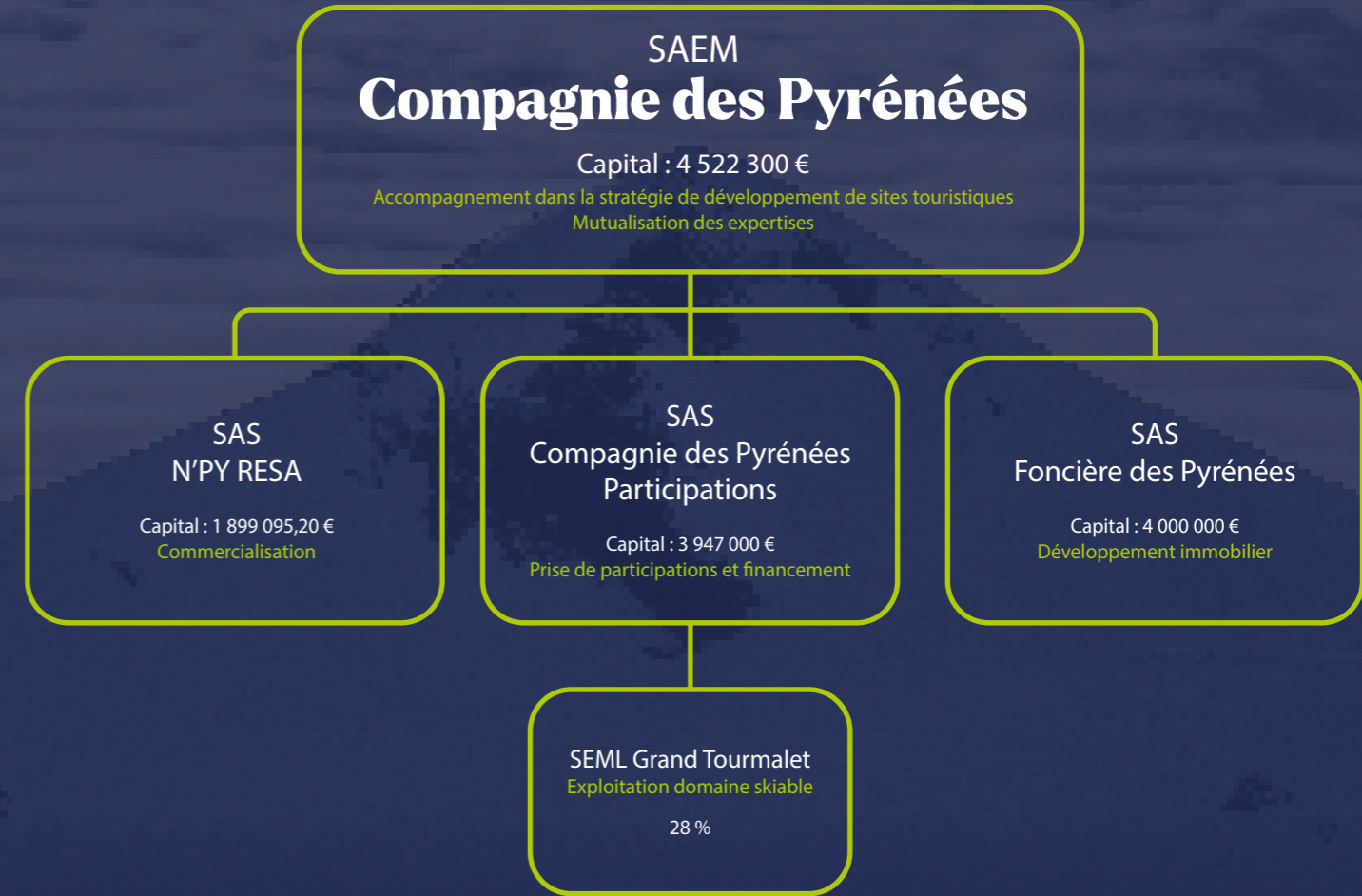
L'HISTOIRE

DE LA SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

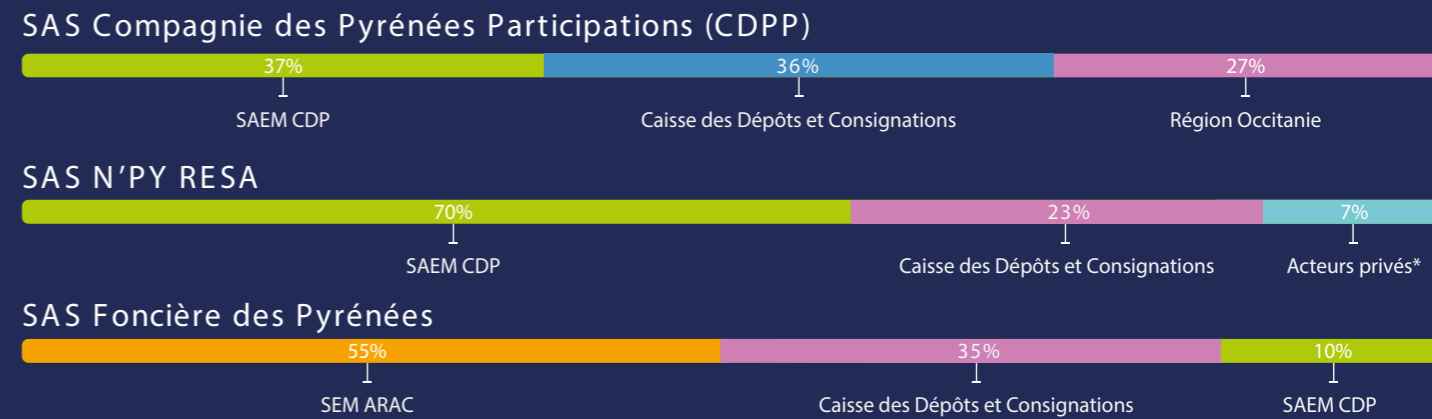
Une aventure humaine



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

ACTIONS & MISSIONS

4 domaines de compétences au service des sites touristiques pyrénéens

Des prestations d'accompagnement sur-mesure



Management

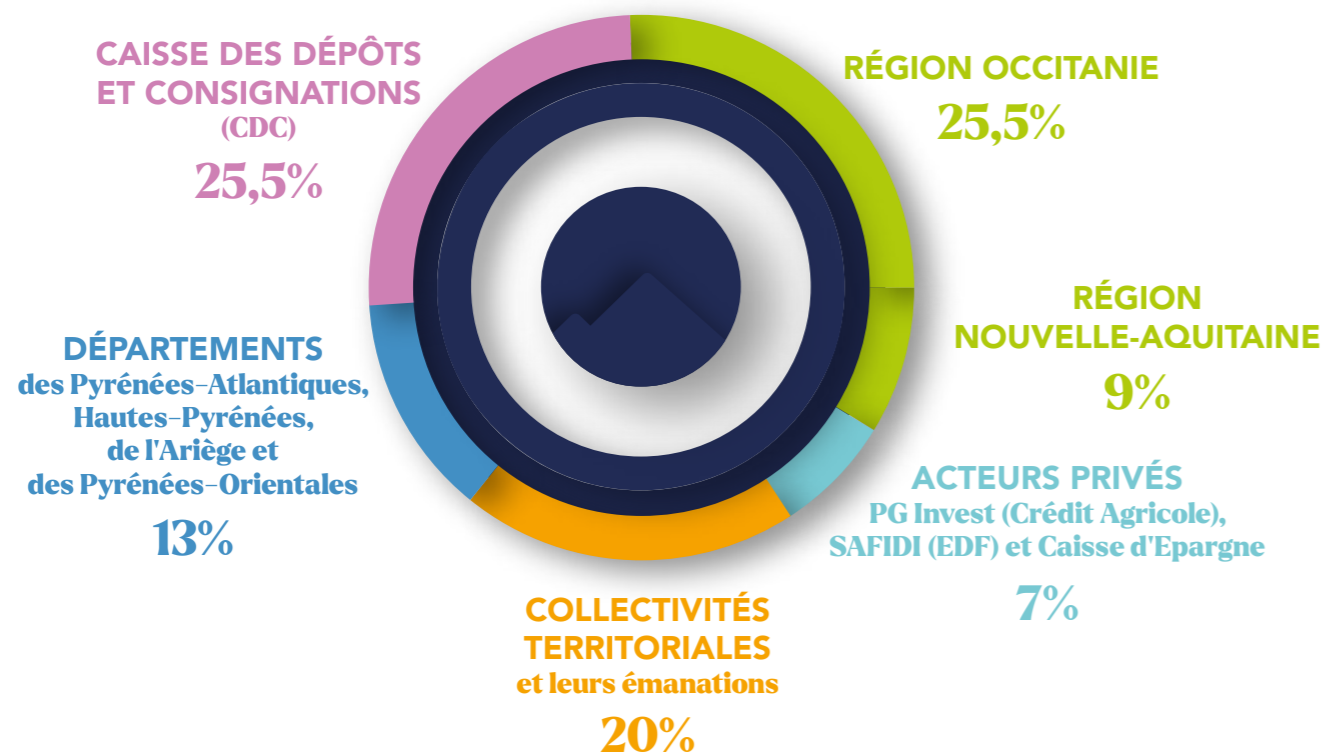
Les sites touristiques sont à la fois acteurs et bénéficiaires d'une intelligence collective où toutes les compétences sont mobilisées et toutes les énergies sont mises en commun dans le but d'innover, de fédérer, d'échanger. L'ADN de la SAEM Compagnie des Pyrénées réside en sa capacité constante d'adaptation, 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.

CAPITAL SOCIAL : 4 522 300 €



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.



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.

Chef de projets développement

Coordonner les projets stratégiques de la Compagnie des Pyrénées Participations.

Ressources Humaines & Formation

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

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 séduit chaque année un nombre croissant de visiteurs. Sa nature brute nous pousse à faire preuve d'agilité et d'inventivité. Face à ces évolutions, nous relevons sans cesse de nouveaux défis et nous nous adaptons avec énergie.

LA FEUILLE DE ROUTE DE LA CDP

Un collectif organisé autour de trois axes :

- Une mutualisation pour une diminution des charges (Compagnie des Pyrénées).
- Une marque commune (N'PY) vers une augmentation des recettes (N'PY Résa).
- Des investissements coordonnés vers la diversification (Compagnie des Pyrénées Participations et Foncière des Pyrénées).

Une feuille de route 2025/2028 sur cinq principes clés :

- Élargir le spectre du développement au service de la diversification
- Valider la stratégie commerciale (modification des statuts)
- Structurer l'ingénierie de projet des investissements de développement
- Pérenniser le collectif, renforcer la mutualisation et renouveler les marchés de services
- Partager la performance commerciale

RENOUVELLEMENT QUALIOPi

En février 2025, Compagnie des Pyrénées Formation a **renouvelé avec succès sa certification Qualiopi**, témoignant de notre engagement constant en faveur de la qualité de nos actions de formation. Cette certification, obligatoire pour accéder aux financements publics et mutualisés, garantit à nos partenaires et à nos stagiaires la conformité de nos processus aux exigences du Référentiel National Qualité (RNQ). Être certifié Qualiopi, c'est également **renforcer la transparence de notre offre, valoriser notre professionnalisme** et **assurer une amélioration continue de nos pratiques pédagogiques**. Ce renouvellement confirme la confiance accordée à notre organisme de formation et renforce notre position d'acteur de référence dans le domaine de la formation professionnelle dans les Pyrénées.

CHARTe 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).

GPEC

Le groupe CDP a accompagné des membres de son réseau dans la **mise en place d'une GPEC** (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) 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).

LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Le diagnostic de l'étude stratégique menée par la Compagnie des Pyrénées avait conclu sur le volet commercial à 2 axes de travail : **l'augmentation du niveau de dialogue** concernant la politique de commercialisation d'une part et **l'identification de mesures concrètes pour redistribuer aux stations la valeur créée par les activités commerciales**. Ces axes ont été activement mis en pratique sur l'exercice 2024/25 au travers de la mise en place d'une nouvelle stratégie commerciale construite collectivement.

UN SERVICE «AGENCES DE VOYAGES» POUR LES GROUPES

Un nouveau service de réservation dédié aux groupes a été lancé cette année. Ce service centralise **toutes les prestations nécessaires à un groupe souhaitant profiter d'un séjour dans une des stations de montagne du réseau N'PY**. Le service s'occupe de tout : hébergement, location de matériel, cours de ski, forfaits mais également transport et assurances diverses. Un succès pour une première année puisque plus de 400k€ de volume d'affaires ont été générés au travers de cette activité.

BILAN CARBONE 2025

Le travail entrepris dans le cadre du Bilan Carbone 2025 illustre une **dynamique collective** exemplaire des stations membres du collectif Compagnie des Pyrénées engagées dans la transition bas carbone. En s'appuyant sur la méthodologie ADEME – Filière sport, montagne et tourisme, le projet a permis de mesurer précisément les émissions de GES des scopes 1 et 2 (GES directement émis par l'entreprise et GES liées à la consommation d'énergie). Les résultats mettent en évidence une réduction significative des émissions directes : - 42 % sur le scope 1 et - 26 % sur le scope 2 à l'échelle du collectif depuis le précédent bilan. Ces progrès traduisent les effets d'une gestion optimisée des consommations énergétiques, du verdissement des carburants, et d'un recours accru à l'électricité décarbonée. La démarche a fédéré l'ensemble des acteurs autour d'**un objectif commun de neutralité carbone d'ici 2037**, en lien avec les engagements de Domaines Skiables de France. Elle s'inscrit dans une logique de pilotage structuré, combinant suivi, traçabilité et plan d'actions priorisé par station, garantissant la continuité et l'efficacité des efforts. Ce bilan positionne le collectif comme précurseur dans la maîtrise de ses impacts énergétiques et dans la transformation durable de la filière montagne.

LA CARTE NO SOUCI PYRÉNÉES

Créée en 2005, la carte No Souci Pyrénées est un produit plébiscité par les pratiquants des stations de montagne en hiver. Preuve en est le taux de renouvellement qui avoisine chaque année les 74%. Une réflexion a été menée avec les directions des stations pour faire de ce produit en 2024/2025 **le principal outil de promotion et de fidélisation des stations du réseau N'PY**. Pour obtenir des réductions sur ses forfaits de ski, le client devait s'abonner à la carte No Souci. Cela a permis aux stations d'arrêter toute autre réduction sur les autres types de forfaits (dont les forfaits séjours) et optimiser ainsi leur rendement global sans perdre de clients. Le rendement des consommations issues de la carte No Souci a lui aussi été augmenté par un jeu d'optimisations pour passer de 74% en 2023/24 à 79% en 2024/25.

LE NOUVEAU SERVICE «FAST PASS»



L'augmentation du CA et du nombre d'abonnés No Souci a notamment été possible grâce à l'intégration dans l'abonnement No Souci d'un **service coupe file sur les principales remontées mécaniques des stations**. Les détenteurs de ce forfait ainsi que les détenteurs de forfaits saison "Premium" ont ainsi gagné du temps de ski à l'instar du temps déjà gagné grâce au fait qu'ils n'ont plus besoin de passer en billetterie pour acheter leur forfait.

UN INCIDENT TECHNIQUE MALVENU

A l'ouverture de la première station du réseau mi décembre (Cauterets), nous avons eu la mauvaise surprise de découvrir qu'environ 13 000 cartes No Souci ne passaient pas en borne. Suite à cette défaillance technique que le fournisseur n'avait pas détectée, il a fallu mettre en place une gestion de crise : informer les clients concernés, leur proposer des solutions en fonction de leurs sorties (retrait, envoi à domicile...) et surtout fabriquer de nombreux duplicatas pour qu'ils puissent aller skier sans attente. En quelques jours, les équipes station ont édité plus de 6000 duplicatas et celles de Lourdes 3500. La solidarité collective a permis de limiter les conséquences de cet incident.





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.

10 GROUPES MÉTIERS AU COEUR DU COLLECTIF



Billetterie

Mise en place de la nouvelle base clics - Échanges de bonne pratique et retour d'expérience sur le développement de nouvelles techniques de vente ou accueil des clients (notamment la nouvelle mise en place des caisses de Peyragudes) - Journée de paramétrage commune - Harmonisation des pratiques (Meilleure coordination entre stations sur les règles d'édition, de contrôle et de paramétrage / Consolidation des retours d'expérience pour mutualisation).



Commercial/marketing

Installation d'un nouvel outil de paiement en ligne (Back Office unique, Facturation simplifiée, Traçabilité renforcée, CRM enrichi en temps réel, Paiements modernisés, Remboursements automatisés, Déploiement en point de vente physique...) - Mise en place d'une nouvelle stratégie commerciale faisant de la carte NSP le principal outil de promotion/fidélisation : Installation d'un nouveau service Fast Pass, partage de la performance commerciale, augmentation du rendement et du prix moyen - Cycle de communication : messages experts Pyrénées - Test programme de fidélisation via la CRM.



SSQVT (Santé Sécurité et Qualité de Vie au Travail)

Fiches réflexes (addictions/données de base en SST/vérifications périodiques des équipements et des machines/formations réglementaires) - Suivi des taux d'Accidents de Travail et cotisation CARSAT - Déclinaison de la Charte RSE.

Bilan Carbone V2 - Audits Croisés (2024: 6 audits réalisés/2025: 3 audits réalisés et 4 prévus (dont 4 en été) - Réflexion autour des filières de réutilisation ou transformation de matériel de ski - Définition d'une charte d'achats responsables (travail en cours) - Echanges libres.

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 Cauterets]

4. DIVERSIFICATION DES OFFRES CLIENTS

[sponsor Daniel SOUCAZE, Directeur du Pic du Midi]

5. STRUCTURATION DES ACHATS

[sponsor Hervé POUNAU, Directeur du Grand Tourmalet]

6. PRÉVENTION DES ACCIDENTS DE TRAVAIL

[sponsor Denis ESCOTS, Directeur de Luz Ardiden]

7. AMÉLIORATION DU DISPOSITIF DE FORMATION

[Sponsor Hervé POUNAU, Directeur du Grand Tourmalet]

8. DÉCLINAISON DE LA RSE ET DES ÉCO-ENGAGEMENTS

[sponsor Arnaud LIBILBEHETY, Directeur de l'EPSA]



Remontées mécaniques

-Prévention (AT, SD, EPI, kit Secours)
-Réflexion collective autour de problématiques techniques
-Marché POMA
-Déploiement FAST PASS
-Commencement du travail sur la performance.
Visite sites : Chantier de Gourette / Site des Talcs de Luzenac.



Pistes

-Achat groupé matelas
-CPT artificiers
-Recyclage
-Nouvelle sérigraphie piste (Projet non suivi)
-Intégration du Fast Pass
-Mise en partage de l'expérience via des visites croisées sur sites.

Le Collectif CDP en 2024/2025 c'était...

57 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

90 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

4 121 heures

de formation groupée proposées par Compagnie des Pyrénées Formation pour 485 salariés issus des entreprises du réseau CDP



Management de la qualité

Charte RSE commune - Audits croisés



Finances/contrôle de gestion

Indicateurs financiers clés et tableaux de bord - Présentation nouvelle plateforme de solutions de paiements Stripe - Contrôle interne d'avant saison avec responsables billetterie (focus Stripe) - Présentation outil BI et nouveautés - Rapprochement compta / BI - Présentation RSE - Information IA au sein de la finance - Information groupement d'achats - Veille comptable et fiscale - Sensibilisation du coût lié à la CARSAT (intégration comme nouvel indicateur financier) - Présentation modalités remboursement partiel TICPE (GNR - dameuses et engins de déneigement).



Neige (damage/neige de culture)

Réunion annuelle avec constructeur - Partage sur les valeurs techniques (bonnes pratiques / mesure hauteur neige...) - Formation Ecoconduite



Systèmes d'Information

Mise à jour des inventaires logiciels (glpi) - Mise en place d'un service de supervision commun à tous (zabbix) - Nouvelles sources BI (technoalpin, horoquartz, octime, snowsat, feedier, trinum) - Point sur les tickets récurrents auprès de CDP.



Social/RH

Déploiement et mise en place de l'outil GPEC - Partage et échange des relais formation (une fois par trimestre) avec mise en commun des besoins de formation et propositions de programme - Travail sur les blocs de compétences : en cours - Promotion des métiers : Projet de vidéos sur la présentation des métiers (4 vidéos réalisées) - échange/partage de bonnes pratiques.

INNOVATION

UN OUTIL PARTAGÉ DE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE : DATA VUE

DataVue 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 d'aide à la décision DataVue continue à évoluer avec l'intégration des sources de données :

- Intégration des données issues des usines de production de neige, avec pour objectifs de mesurer les volumes d'eau utilisés et leur restitution dans le milieu naturel, mesurer les temps de production, coûts. (Technoalpin).
- Intégration des données de damage (Snowsat).
- Gestion des temps Peyragudes (Octime).
- Création de feuilles de saisie automatisées (Gsheet).



- 600 millions d'ouvertures de tourniquets de remontées mécaniques
- 40 millions de transactions

59 tableaux de reporting à disposition pour analyser :

- CA/Fréquentation
- Données météo
- Niveau d'enneigement
- Gestion du personnel
- Restauration
- Boutiques

UN NOUVEAU PSP POUR FLUIDIFIER LE PARCOURS CLIENT

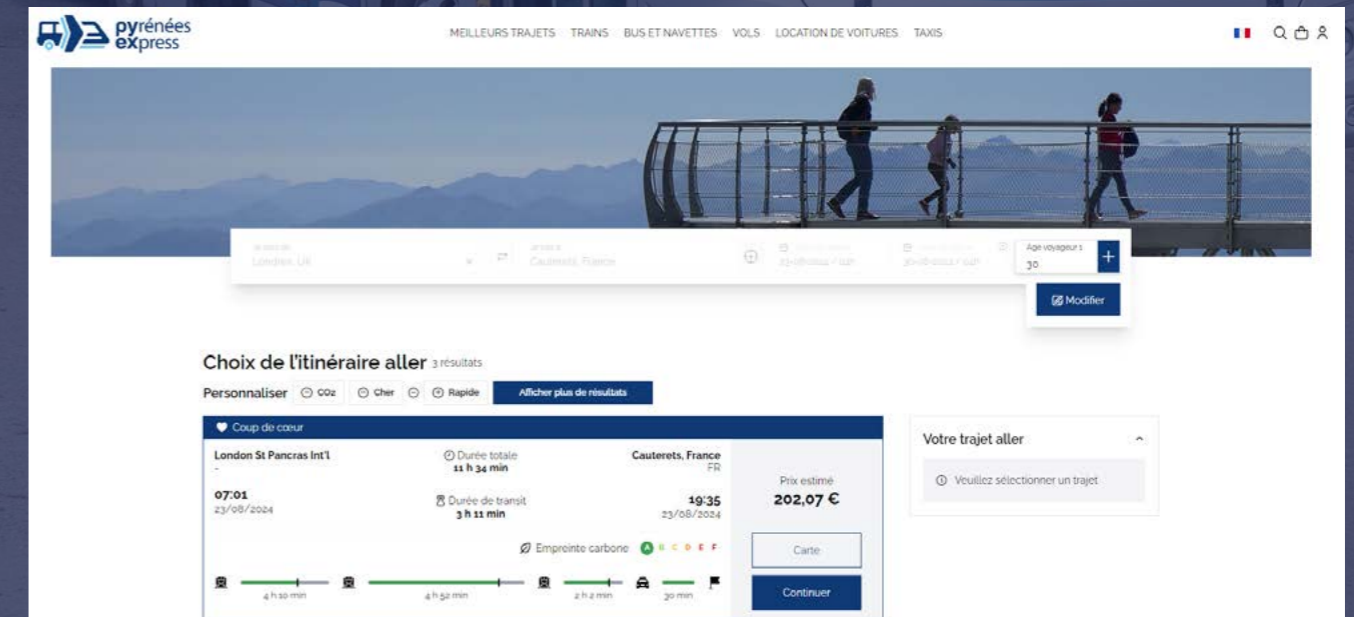
Cette année, N'PY a mis en place un nouveau prestataire de services de paiement (PSP) : Stripe. Cette évolution majeure modernise notre infrastructure et simplifie considérablement le parcours client, en intégrant le paiement directement dans nos outils de vente, en ligne comme en station. Grâce à la tokenisation des cartes, les abonnements comme le No Souci Pyrénées sont désormais activés instantanément, sans étape supplémentaire pour le client. Le système permet également une meilleure sécurité des transactions, une réduction des erreurs de paiement et un traitement automatisé des flux financiers.

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.



L'IA AU SERVICE DE LA CARTE NO SOUCI PYRÉNÉES

L'équipe digitale de N'PY a déployé son nouveau chatbot NoSouci. Ce chatbot, complètement développé et entraîné en interne, est connecté à la nouvelle API N'Py qui centralise et actualise en temps réel les données d'enneigement, l'ouverture des pistes et la météo. En combinant la puissance de ChatGPT avec l'expertise locale, l'assistant virtuel IA fournit des réponses dynamiques et des conseils contextualisés, tout en assurant une assistance 24h/24 ! Après un déploiement réussi sur le site nosouci.com, il a également été proposé au Pic du Midi pour diminuer les requêtes clients et permettre des réponses en dehors des heures d'ouverture du centre de relation client.

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



442 tickets clôturés du 01/05/24 au 30/04/25

Sur cet exercice, il a été nécessaire de faire la refonte complète de la base de données du système de vente et de contrôle d'accès Team Axess:

La base de données précédente était en service depuis novembre 2018 avec plusieurs centaines de millions de lignes, l'historique a été conservé.



Outil de supervision SI :

Mise en service de Zabbix permettant la surveillance des équipements les plus sensibles, les administrateurs SI des stations sont prévenus en temps réels des équipements ayant un problème.

RESSOURCES HUMAINES

Une expertise au service des stations

Dans une logique de mutualisation des ressources et d'optimisation des compétences, le groupe Compagnie des Pyrénées, en partenariat avec trois entreprises exploitantes de domaines skiables – la SEML du Grand Tourmalet, la SEML Aragnouet Piau Engaly et la SPL Peyragudes – partage une ressource dédiée aux ressources humaines. Cette organisation permet d'accompagner les Directions de site sur l'ensemble des thématiques RH, tout en apportant des solutions adaptées à chaque structure. Les principales missions de cette collaboration sont :

Accompagner la politique RH des entreprises exploitantes et du groupe Compagnie des Pyrénées.

Faire évoluer les pratiques et processus de management RH en fonction des besoins opérationnels et stratégiques.

Soutenir le développement et la structuration des divers process RH (recrutement, CSE, formation, intégration, gestion des compétences, etc).

Au-delà de cette mission spécifique pour les trois entreprises, le groupe Compagnie des Pyrénées étend son expertise RH à l'ensemble des stations du réseau sur des thématiques transversales majeures :

- Recrutement : identification et attraction des talents pour répondre aux besoins saisonniers et permanents des stations.
- Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) : anticipation des besoins en effectifs et montée en compétences des équipes.
- Relations écoles et promotion des métiers de la montagne : actions de partenariat pour faire connaître les métiers du secteur et favoriser l'insertion professionnelle.
- Relations sociales et formation en lien avec Domaine Skiable de France (DSF) : contribution aux réflexions nationales sur les sujets sociaux et de formation.

En résumé, l'expertise RH portée par la Compagnie des Pyrénées offre aux stations un accompagnement à la fois opérationnel et stratégique, visant à répondre efficacement aux enjeux actuels et futurs en matière de ressources humaines, tout en anticipant les évolutions propres aux métiers de la montagne.

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'arrêt des comptes annuels dans le cadre d'une mission d'externalisation de sa comptabilité.

CENTRE DE FORMATION CERTIFIÉ

Au service de la performance collective



L'équipe de Compagnie des Pyrénées Formation accompagne les sites touristiques et les domaines skiables dans la définition et la mise en œuvre de leurs plans de développement des compétences. Grâce à son expertise, elle conçoit et anime des actions de formation sur-mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque structure, via l'organisme de formation " Compagnie des Pyrénées Formation".

Certifié Qualiopi depuis février 2022, cet organisme a renouvelé sa certification en février 2025, gage de la qualité et de la conformité de ses processus. Des audits réguliers viennent également renforcer cette dynamique d'amélioration continue.

Au-delà de la formation, Compagnie des Pyrénées Formation contribue à la performance globale des sites en favorisant la mutualisation de projets innovants et de bonnes pratiques, véritable levier de montée en compétences pour l'ensemble des acteurs du réseau.

COMMUNICATION

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 création graphique, négociation d'espaces ou encore 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 2024-2025, 233k€ ont été confiés à N'PY RESA pour l'achat de médias divers et variés pour le compte de Peyragudes, Piau-Engaly, Cauterets, TRIO ou encore le Grand Tourmalet. Cette dernière station est d'ailleurs allée encore plus loin en déléguant d'autres aspects de sa communication externe et interne.

Une mission a également été vendue au Parc de Loisirs Chlorofil à Argelès Gazost pour assurer la promotion digitale des activités du parc.

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

LA FILIALE SEML GRAND TOURMALET

Une collaboration poussée au service de la performance

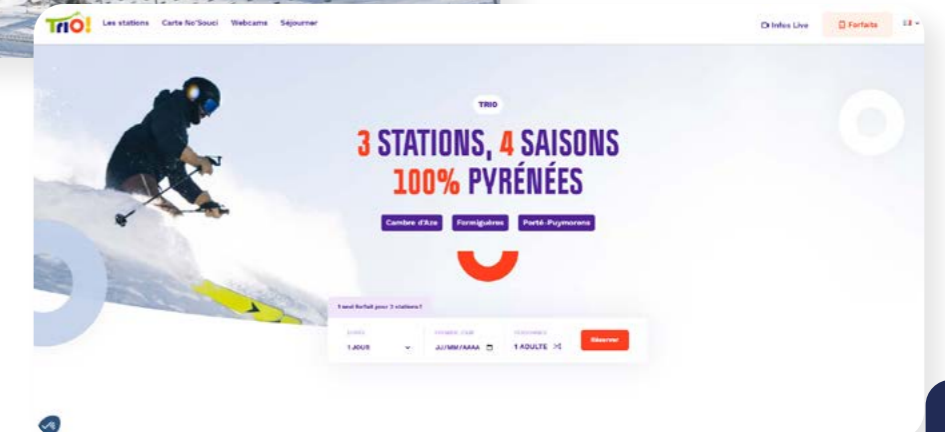
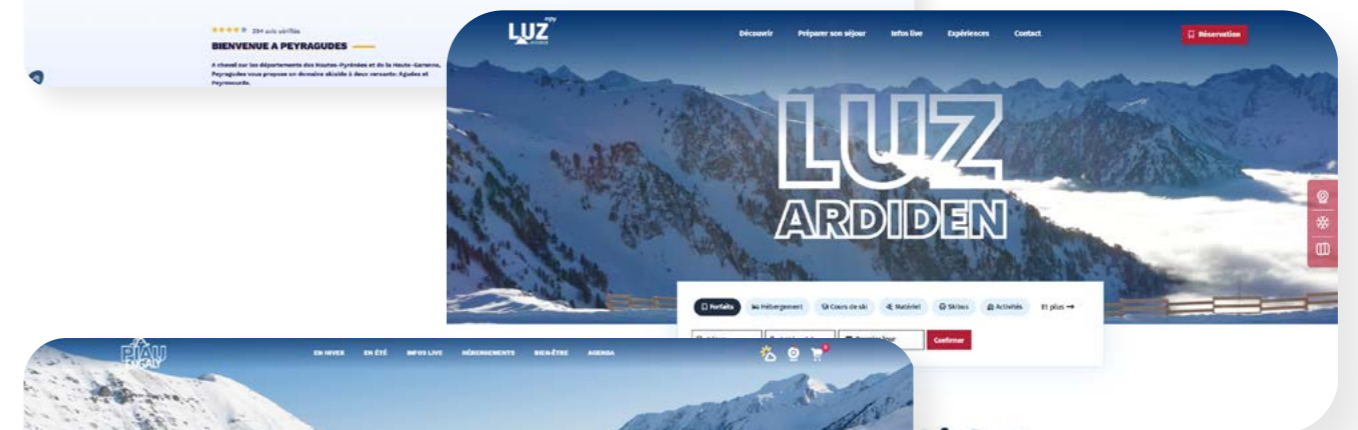
La Compagnie des Pyrénées intervient sur des missions de mutualisation des compétences auprès de la SEML du Grand Tourmalet en plus du marché de services sur des sujets aussi variés que :

- Appui au pilotage
- Appui au management
- Master planning et appui aux investissements
- Optimisation des coûts d'exploitation
- Externalisation de comptabilité et fiscalité
- Assistance à maîtrise d'ouvrage dans le cadre notamment de ses projets d'investissements
- Gestion des RH
- Gestion des SI
- Mise en place de plan média
- Création de site internet

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, 3 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 2024/2025, 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. Le nouveau site de Luz Ardiden a également été confié à N'PY Résa.



ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE

Une expertise au service des projets de montagne

UN ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE

La Compagnie des Pyrénées déploie une **Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) mutualisée** qui offre un suivi de proximité et une compréhension fine des spécificités locales. Chaque projet bénéficie ainsi d'un accompagnement personnalisé, tout en s'appuyant sur une base de connaissances enrichie par l'expérience de nombreux chantiers dans les Pyrénées.

UNE DYNAMIQUE COLLABORATIVE

En centralisant les idées et les retours d'expérience, l'AMO **favorise le dialogue entre tous les acteurs**. Ce partage stimule l'innovation, facilite la mise en œuvre des meilleures pratiques et renforce la performance globale des projets, en termes de qualité, de coûts et de délais.

UN REGARD NEUF POUR INNOVER

Grâce à son positionnement extérieur et impartial, l'AMO apporte une vision élargie. Cette distance critique permet de challenger les habitudes, d'ouvrir de nouvelles perspectives et de proposer des solutions innovantes, adaptées à un secteur en pleine évolution.

UNE RÉPONSE FLEXIBLE AUX BESOINS

L'AMO s'adapte aux contraintes et aux enjeux propres à chaque site. Son intervention peut être ponctuelle ou continue, ciblée ou globale, garantissant une solution agile et sur-mesure, pour optimiser ressources et coûts.

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.

DES PROJETS CONCRETS AU SERVICE DES STATIONS

Grand Tourmalet

Remplacement du télésiège 4 places de Tournaboup par un **télécabine 10 places nouvelle génération**. Objectifs : confort accru des skieurs, respect de l'environnement et diversification des activités quatre saisons.

Barèges

Fin de la rénovation du restaurant **La Laquette**, avec des espaces modernisés, une cuisine repensée et une ambiance chaleureuse, en ligne avec les engagements RSE.

Cambre d'Aze et Formiguères

Modernisation des réseaux de **neige de culture**, pour réduire la consommation d'énergie, optimiser la production et préserver les ressources naturelles.

UNE POLYVALENCE RECONNUE

La force de l'AMO mutualisée réside aussi dans sa capacité à agir sur des problématiques très diverses : sélection d'entreprises, coordination, suivi de chantier, intégration des enjeux environnementaux, contrôle qualité... Une approche transversale qui permet de mieux gérer les interconnexions entre chaque volet du projet.



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 2024/2025, Compagnie des Pyrénées Formation a dispensé **4 121 heures de formation** et accompagné **485 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 chaque trimestre à l'actualité sociale 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
- Approches juridico-administrative des accidents du travail et maladie professionnelles
- Référent harcèlement sexuel et comportement sexistes

👤 36

🕒 42h

😊 91%

Informatique

- Améliorer son utilisation Google Workspace
- Accompagnement stratégique SEO/SEA

👤 55

🕒 46h

😊 93%

Vente et commercialisation

- IA : Optimisation des processus commerciaux et marketing
- IA dans un quotidien administratif, PIDS et CRM

👤 65

🕒 36h

😊 95%

Management

- Renforcer sa position de manager
- L'intelligence artificielle dans un quotidien de dirigeant
- Développer ses compétences de managers intermédiaires

👤 24

🕒 105h

😊 98%

Technique et maintenance

- Maintenance et réglage Freins C + PP2200 + FE100
- Maintenance installation enneigement et habilitations électriques

👤 62

🕒 80h

😊 95%

Sécurité

- Recyclage CPT, PSE2, servant avalancheur
- Maintien des compétences SST
- Hélicoptère grenadage
- Vérification des EPI
- Formateur sécurité du travail en hauteur et évacuation téléportés

👤 243

🕒 79h

😊 97%

👤 Nombre de salariés formés 🕒 Durée de la formation 😊 Taux de satisfaction

N'PY RESA UN VOLUME D'AFFAIRES

de 40 M€ en 2024/2025
contre 29,8M€ en 2023/2024

CARTES D'ABONNEMENT

Sérénité et flexibilité au programme

Carte No Souci Pyrénées

 **121 643**
abonnés

 **15,2M€**
de VA pour 447 000
journées ski

Carte Flex

 **32 281**
cartes vendues

 **2,72M€**
de consommations de ski
pour 79 000 journées ski

VENTES EN LIGNE

13,5M€ de volume d'affaires générés

La vente en ligne est en hausse sur l'exercice 24/25, en lien avec les bonnes conditions de la saison hivernale (+17%) et ce malgré la nouvelle stratégie commerciale visant à diminuer drastiquement les avantages autres que ceux accordés par la carte No Souci Pyrénées ou à limiter les ventes via revendeurs avec commissions élevées. Les ventes en ligne de l'été 2024 ont également progressé vs l'été 2023 (+37%).

Nouveautés

N'PY Résa a déployé un nouvel outil de paiement des ventes hors billetterie (Stripe) qui apporte de nombreux avantages (moyens de paiements multiples, sécurité renforcée, expérience de paiement personnalisable, commerce unifié pour un service fluide...).

CONSOS CARTES + VENTES EN LIGNE

 **32M€** de
VA générée

 **44%** 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.



7 038
Ventes cartes No Souci
Pyrénées sur la saison
2024/2025 (+15%)



6 261 forfaits de ski
vendus via mini-site
pour 509k €

Clubs de ski

La Carte Ski Club by N'PY, lancée en 2022 continue de séduire en 2024/2025 ! 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]



2 263
cartes vendues



14 570
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).



88 364
contacts entrants

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.



1,3 M
de contacts enregistrés dans la base de données fin avril 2025 dont 350k adresses e-mail opt-in



12 M
d'e-mails envoyés répartis sur 123 newsletters en 2024/2025 (65 % en hiver / 45 % en été)



46%
de taux d'ouverture moyen en été contre 39% en hiver

PARTENARIATS

Des alliances au service de plusieurs objectifs



961k€
montant des partenariats 2024/2025



121.5k €
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



675
prestataires

(hébergeurs, loueurs de matériel, prestataires d'activités...)



3,5 M€
de volume d'affaires
contre 3M€ en 2023/2024
(+16%)

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. Après Peyragudes, Piau, Cauterets, Gourette et la Pierre Saint Martin c'est au tour de Luz Ardiden d'intégrer le widget de réservation dédié sur son nouveau site internet. La mobilisation de nouveaux partenaires se poursuit : 84 nouveaux prestataires ont intégré la place de marché (3 hôtels, 1 résidence de tourisme, 5 prestataires d'activité et 75 propriétaires de meublés particuliers).

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.



461k € d'achats médias



34M d'impressions en affichages digitaux

Types de médias activés : cinéma, affichage, radio, presse, social ads. N'PY est aussi partenaires de 6 événements (hors station).



BILAN FINANCIER 2024-2025

Compagnie des Pyrénées

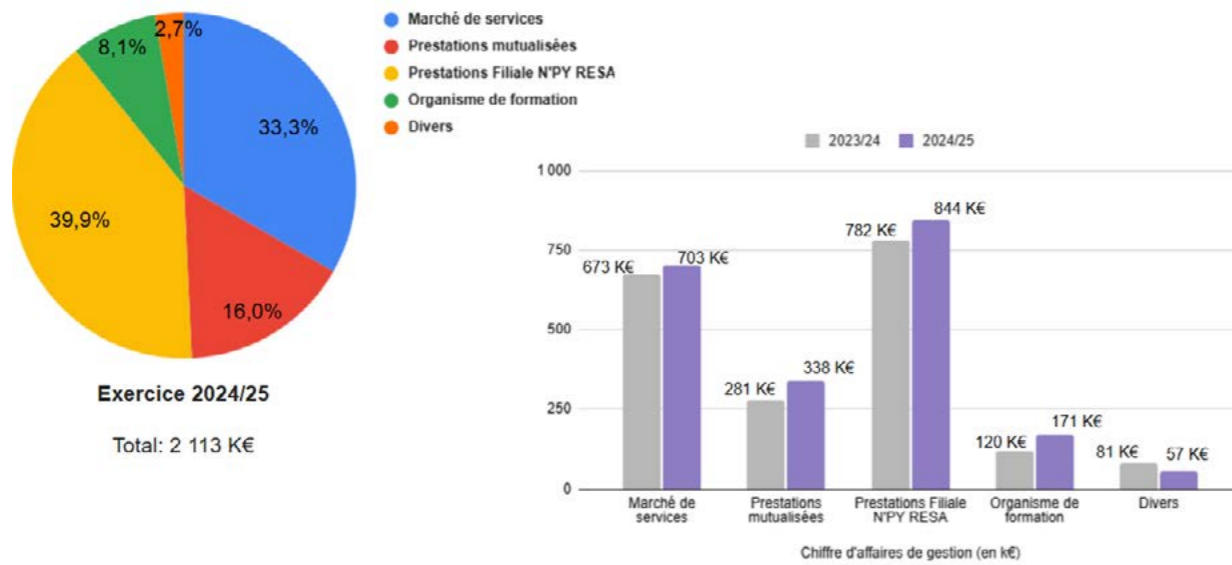
La poursuite de la nouvelle orientation stratégique

L'exercice 2024/2025 suit la nouvelle orientation pour le groupe CDP, ce changement de cap provenant des conclusions de l'étude stratégique sur le projet d'entreprise.

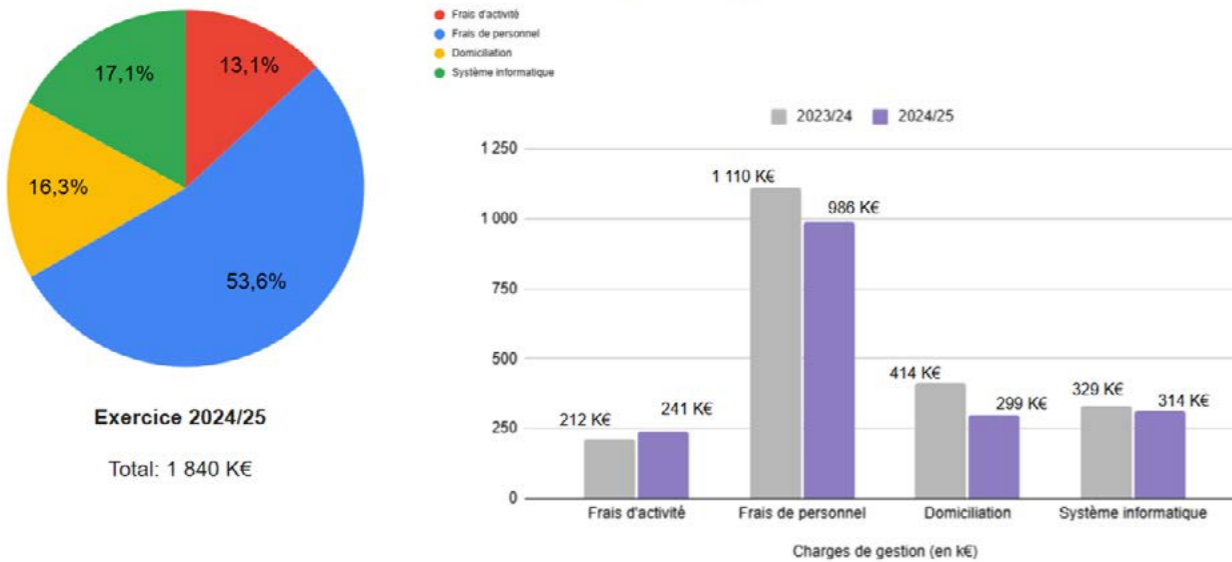
Grâce à des conditions d'enneigement particulièrement favorables tout au long de la saison, la SEML du Grand Tourmalet, 1ère société capitalisée par la SAS CDPP, a réalisé un résultat net très largement positif, soulignant une performance rassurante dans ce contexte contrasté.

SAEM COMPAGNIE DES PYRÉNÉES

SAEM CDP - Chiffre d'affaires de gestion (*)



SAEM CDP - Charges de gestion (*)



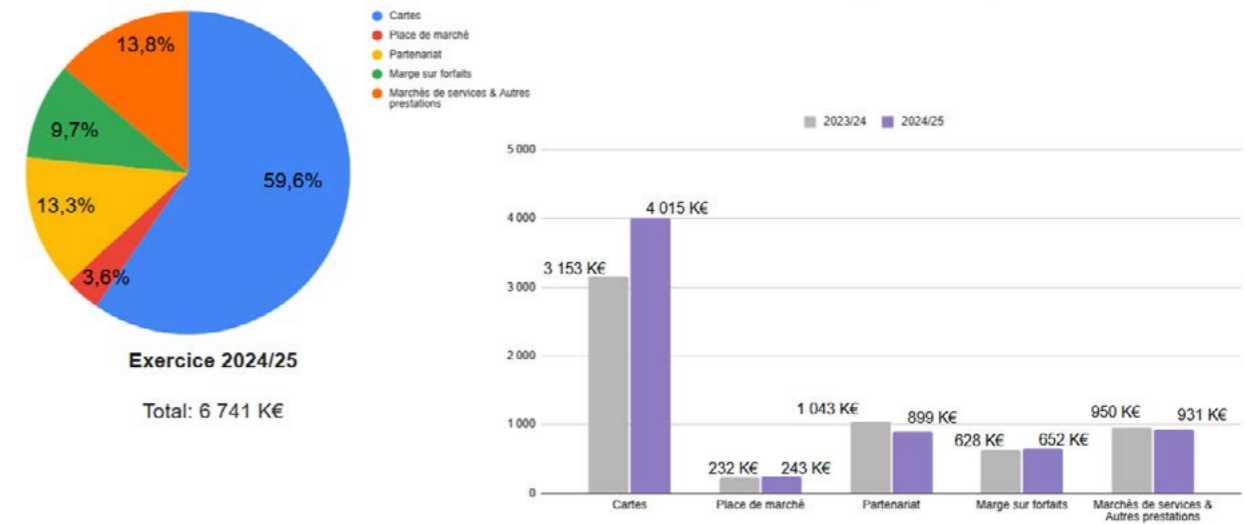
La SEAM Compagnie des Pyrénées clôture son exercice par un résultat bénéficiaire de +226K€.

SAS COMPAGNIE DES PYRÉNÉES PARTICIPATIONS

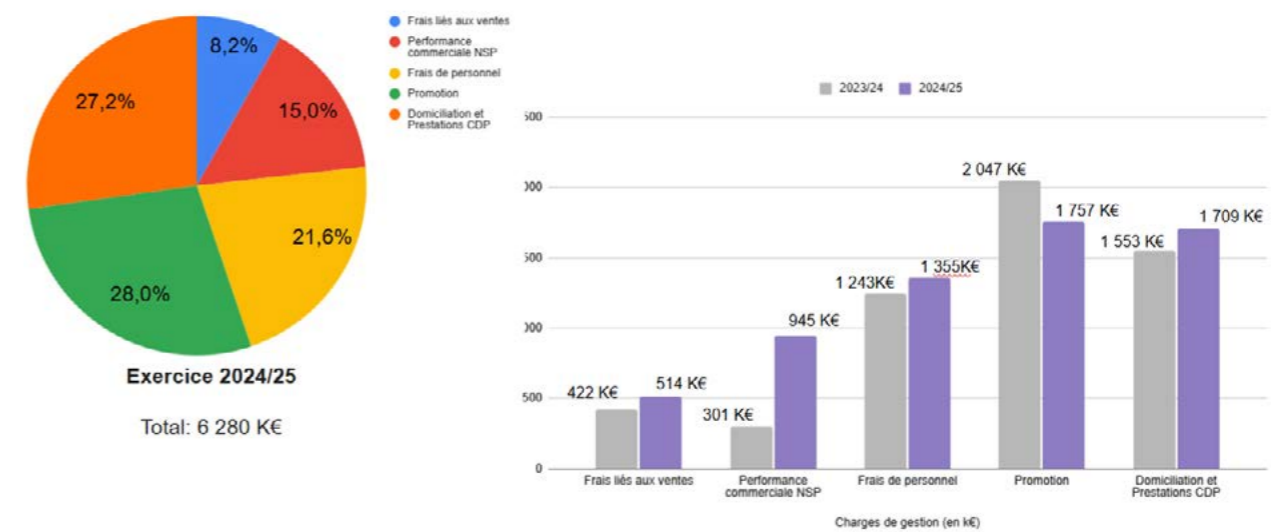
La SAS Compagnie des Pyrénées Participation, outil de capitalisation du groupe Compagnie des Pyrénées, clôture son exercice par un déficit de -23 K€ lié à des frais de fonctionnement et charges financières. La Compagnie Des Pyrénées Participations a apporté, par le biais d'avance en compte courant d'associés, la somme de 1 650 K€ à la SEML du Grand Tourmalet sur l'exercice 2024/2025..

SAS N'PY RESA

SAS N'PY RESA - Chiffre d'affaires de gestion(*)



SAS N'PY RESA - Charges de gestion (*)



La SAS N'PY RESA clôture son exercice par un résultat bénéficiaire de +339K€ en hausse de +4% par rapport à la saison 2023/2024.

SEML DU GRAND TOURMALET

La SEML du Grand Tourmalet clôture son exercice par un bénéfice de +916 K€. Elle réalise un chiffre d'affaires de 18.9M€ en hausse de +19% par rapport à la saison 2023/2024. Elle a pu réaliser au cours de l'exercice les travaux d'amélioration suivants:

- remplacement du télésiège des Quatre Termes.
- rénovation du restaurant de La Laquette.

D'autres investissements sont prévus au printemps 2026:

- activités de diversification 4 saisons sur le plateau de La Laquette.
- remplacement du télésiège Tournaboup par une télécabine.



**Compagnie
des Pyrénées**

NOTRE TERRITOIRE, NOTRE PASSION

compagniedespyrenees.com