



CONSTRUISONS L'AVENIR DU DOMAINE SKIABLE LES HOUCHES SAINT-GERVAIS

Une communication des sociétés LHSG et Compagnie du Mont-Blanc



UNE SITUATION COMPLIQUÉE ET RISQUÉE DONT IL FAUT SORTIR

Notre domaine skiable a beaucoup d'atouts, et il est performant, aussi bien en termes de fréquentation que de satisfaction des clients. A l'entrée de la Vallée de Chamonix et au pied du Mont-Blanc, il a un caractère et un charme qui lui sont propres. En dépit des aléas climatiques, il a normalement un bel avenir devant lui. Mais des complications et des risques inutiles, mettent son avenir en péril !

Des échéances financières redoutables

Le métier d'exploitant de remontées mécaniques n'est jamais de tout repos. Il y a les risques habituels de toute entreprise, plus ceux liés à la neige. Celle-ci devient plus rare, et donc plus coûteuse. Ni les vraies « World Company », ni les entreprises du « CAC 40 », ne sont présentes en montagne. Cela veut bien dire quelque chose.

Ces risques déjà lourds viennent de se transformer, dans notre domaine skiable, en échéances financières redoutables, sinon impossibles. Le Groupe SEPP va en effet devoir financer et amortir environ 14

millions d'euros d'investissements sur une durée anormalement courte, moins de 14 ans.

Aujourd'hui, le domaine skiable réalise en moyenne un chiffre d'affaires hors taxes de 5 millions d'euros (inférieur l'année dernière, malgré un apport important de journées Mont-Blanc Unlimited). L'amortissement et les frais financiers de la télécabine du Prarion représentent 1 million d'euros. Du côté des sociétés du groupe SEPP, les amortissements et frais financiers actuels sont de l'ordre de 600.000 euros. Il y a donc aujourd'hui près du tiers du chiffre d'affaires du domaine skiable qui est consacré au financement des investissements. C'est un ratio déjà élevé.

Le programme d'investissements, sur lequel s'est engagé SEPP, va faire exploser ce ratio, même si

Des complications absurdes

Ce domaine est varié sans être immense, et c'est un de ses atouts. Mais il est divisé en huit concessions différentes, réparties sur deux communes, et partagées entre deux exploitants ! Quatre remontées, dont le téléphérique et la télécabine, sont à cheval sur deux concessions, avec des règles parfois différentes pour la gare de départ et la gare d'arrivée ! La plus grande partie du domaine est située sur le territoire de la commune de Saint-Gervais. Mais ses portes d'entrée sont dans le village des Houches, d'où vient la majorité des skieurs. Les deux exploitants ont derrière eux 30 ans d'histoire souvent conflictuelle. Il n'y a pas d'autre exemple en France d'une situation aussi compliquée.



on espère qu'il permettra une progression du chiffre d'affaires. Les premières années, les amortissements et les frais financiers de ces prochains investissements s'élèveront environ à 1.700.000 euros. Pour qu'un total de 3,3 millions d'euros d'amortissements et de frais financiers ne provoque pas de perte comptable, il faudrait que le chiffre d'affaires de l'ensemble du domaine atteigne très rapidement au moins 8,5 millions d'euros, soit une croissance proche de 70 % ! Pense-t-on cela réaliste ? Ni l'augmentation du nombre de skieurs, ni les tarifs, ne pourront répondre à un tel besoin de chiffre d'affaires. Les deux exploitants sont inévitablement conduits à de lourdes pertes, quelle que soit la répartition des recettes. Ou alors, les engagements contractuels d'investissements (3 télésièges et 1 télécorde dès l'hiver prochain, et la suite...) ne seront pas tenus. C'est ce contexte qui explique largement le blocage dans lequel se trouve aujourd'hui la station, sans accord ni sur les tarifs, ni sur les produits, ni sur les répartitions, ni sur les navettes de bus.

DES INCERTITUDES PORTENT PRÉJUDICE À LA STATION

Les contraintes économiques imposées par les nouveaux contrats de concession, ajoutées à un rééquilibrage de la répartition de recettes entre exploitants sur la domaine suite à la réalisation de la nouvelle télécabine du Prarion, ont conduit la SEPP à dénoncer le 30 juin 2007 l'accord de répartition de recettes appliqué depuis 1987. Cette dénonciation remet de facto en cause l'existence d'un forfait commun à l'ensemble du domaine. Les négociations entreprises pour sortir de l'impasse sont restées infructueuses à ce jour. L'absence de forfait commun et de tarifs les Houches porte un préjudice sérieux à la communication des acteurs professionnels et à la commercialisation de la station-village auprès des opérateurs touristiques. Les forfaits dits « sectoriels » proposés, et d'ores et déjà refusés par la commune, ne peuvent en effet que dérouter (au propre comme au figuré) et exaspérer notre clientèle.

Et le forfait Mont-Blanc Unlimited, qui a séduit une part importante de nos clients l'an dernier, et a apporté un « plus » à toute la vallée, mais d'abord à notre station, avec plus de 60.000 journées/skieurs « MBU » consommées aux Houches (soit plus de 20% de la fréquentation du domaine), permettra-t-il toujours l'hiver prochain aux séjournants et aux « locaux » d'accéder aux Houches dans des conditions aussi favorables ? Pense-t-on que si le forfait Mont-Blanc Unlimited ne donnait plus accès aux Houches, ces 60.000 ou 80.000 journées/skieurs (J/S) seraient compensées par les ventes de forfaits sectoriels de la SEPP ?





COMMENT DÉBLOQUER LA SITUATION ?

Dans le passé, les complications et les difficultés n'ont pas empêché notre domaine de progresser. Le nombre de skieurs s'est accru ces dix dernières années, l'hébergement continue à se développer aux Houches, tant en quantité qu'en qualité. L'Office de Tourisme et les socio-professionnels mènent des actions efficaces. La notoriété est bonne. On peut toujours espérer que la situation finira par se débloquer. Comme l'an dernier, où

la télécabine a ouvert en temps et en heure en dépit des contentieux multiples, et où le forfait Vallée Mont-Blanc Unlimited et les navettes de bus ont fait l'objet d'accords in extremis, début janvier. Mais peut-on être sûr de l'avenir, avec des accords signés sur un coin de table au dernier moment, et qui ne tiennent qu'une saison ?

Et puis le problème financier nouveau va demeurer, si on ne lui apporte pas de solution.

Ce qu'il faut, ce sont des accords durables, qui reposent sur des bases solides et claires, qui engagent tous les intéressés, collectivités publiques et exploitants privés, et qui mettent fin aux difficultés et aux conflits qui hypothèquent l'avenir de la station. Il faut construire, un avenir solide en faisant prévaloir l'intérêt collectif de la station sur les intérêts particuliers des uns et des autres

• Des produits cohérents :

La station-village des Houches, forte de ses atouts, doit conserver un forfait propre adapté notamment à sa clientèle familiale. Une offre tarifaire pour les débutants, correspondant à un espace complètement aménagé pour l'apprentissage du ski, serait même sans doute souhaitable. A côté, le forfait Mont-Blanc Unlimited continuerait de répondre aux attentes d'une clientèle plus exigeante en termes de diversité et de niveau de ski, et d'accueillir la clientèle en provenance de Chamonix.

• Un seul exploitant, et pourquoi pas une SEM ?

Un seul exploitant, c'est le bon sens. On n'y arrivera pas par la disparition de l'un ou de l'autre.

Aujourd'hui, c'est l'existence de chacun d'eux qui est compromise. Et avec eux, c'est l'ensemble de la station qui est en jeu.

Il faut une solution « par le haut ». La commune des Houches a lancé l'idée d'une SEM, c'est-à-dire d'une société dans laquelle les intérêts des collectivités publiques sont majoritaires. C'est plus qu'une bonne idée, c'est la chance à saisir.



Nous sommes prêts à rejoindre cette SEM, à y participer de façon active, en lui apportant la télécabine et nos ressources.

Cette Société, qui regrouperait tous les actifs d'exploitation, qui réunirait les équipes actuelles, et qui bénéficierait des fonds propres supplémentaires apportés par la Collectivités, aurait une capacité de financement correspondant aux besoins d'investissements du domaine. Une participation minoritaire dans cette SEM n'est pas pour nous un obstacle. Il vaut mieux participer à un exploitant unique qui marche bien que d'épuiser ses forces dans des prés carrés qui n'ont plus d'avenir.

• Un pilote unique

Dans les concessions de remontées mécaniques, c'est la Commune qui est chargée de l'organisation du service public et qui en est donc normalement le pilote. Quand deux communes se partagent un même domaine skiable, il peut néanmoins n'y avoir qu'un seul pilote si les deux communes s'associent dans un Syndicat Intercommunal à Vocation Unique (SIVU), qui devient l'autorité unique chargée du service public des remontées mécaniques.

Dans notre domaine skiable, les intérêts fonciers sont majoritairement ceux de la commune de Saint-Gervais. Et les intérêts touristiques et économiques sont majoritairement ceux de la commune des Houches. Pourquoi ces intérêts ne seraient-ils pas conciliables dans un SIVU réunissant les deux communes ? Il y a eu une tentative de SIVU, autrefois. Nous appelons de nos vœux aujourd'hui, un nouveau SIVU, qui associerait équitablement les intérêts des deux Communes.

• Une seule concession

Huit concessions, chacune dépendant des autres, pour un seul domaine, c'est une absurdité. C'est un frein au bon fonctionnement et un obstacle au développement. Avec un seul exploitant, et un seul pilote, une seule concession regroupant les huit concessions actuelles coule de source. Dans le cadre d'un accord général et clair, qui évitera tout contentieux, on pourra mettre en place cette concession unique, qui bénéficiera, au contraire des huit concessions actuelles, d'un horizon à long terme. Cet horizon, de 20 à 30 ans, est indispensable pour réaliser dans des conditions économi-

ques normales tous les investissements prévus, plus sans doute un fort investissement de neige de culture, nécessaire pour assurer l'avenir, et qui ne peut se concevoir qu'au niveau de l'ensemble du domaine.

Un seul exploitant, une seule autorité délégante, une seule concession : notre domaine pourrait alors se projeter dans l'avenir avec le maximum de chances. Cet objectif serait-il au-delà de nos possibilités, de nos volontés ?

En ce qui nous concerne, nous sommes prêts à y contribuer activement, car nous croyons fortement à l'avenir de notre domaine. Cela vaut la peine de donner toutes ses chances à ce domaine.

• Dans le cadre de partenariats plutôt que de contentieux

Nous avons engagé deux contentieux, à regret, avec la commune de Saint-Gervais. Ce sont les premiers contentieux qui ont jamais été engagés, tant par LHSG que par ses actionnaires, la Compagnie du Mont-Blanc n'ayant elle-même jamais engagé aucun contentieux, ni avec ses autorités délégantes, ni avec ses partenaires.

Le premier contentieux est un « recours pour excès de pouvoir » devant le Tribunal administratif. Il vise le contrat de concession qui a été signé avec SEPP. Nous ne contestons pas le choix de SEPP par la Commune, puisque SEPP a fait une offre supérieure à la nôtre, en acceptant de prendre des engagements que nous n'avons pas estimé compatibles avec l'économie de la concession. Mais ce contrat comporte de telles contradictions que ces engagements ne sont pas vraiment garantis. Nous demandons un contrat clair et sans ambiguïté.

Le second contentieux est une demande d'indemnités pour la résiliation anticipée, 12 ans avant son échéance normale. Pour un concessionnaire, la résiliation anticipée décidée par la Commune, c'est l'équivalent d'une expropriation pour un propriétaire : on ne peut s'y opposer, mais elle doit être équitablement et complètement indemnisée dans tous ses aspects.

Si notre domaine était restructuré avec une SEM, un SIVU et une concession à long terme, dans lesquels tout le monde repartirait d'un bon pied, ces contentieux n'auraient plus de raison d'être.