



JANVIER 2018

Cet hiver, « tout schuss » vers les tendances et nouveautés en montagne

Inventaire non exhaustif des tendances et nouveaux produits en stations

Tandis que la neige s'est installée douillettement sur la plupart de nos massifs, et que la saison d'hiver a officiellement débuté pour les professionnels de la montagne, Tourobs survole quelques tendances et nouveautés dans les stations d'ici et d'ailleurs.

Plus que jamais, les télécommunications et le transport fluidifient les flux de voyageurs. Ce phénomène place toujours plus de destinations sur la carte touristique internationale. De même, les réalités économiques et sociales ont largement modifié le comportement et les choix de consommation. La clientèle, majoritairement installée en zone urbaine, s'attend à bénéficier des mêmes possibilités et avantages en montagne dont elle peut disposer en ville.

Une nouvelle génération, moins matérialiste que ces prédécesseuses, se focalise davantage sur les (collections d') expériences. Les clientèles sont plus fortement sensibles au prix, sans pour autant renoncer à la qualité.

Face à ces changements, les stations mesurent tout l'intérêt de revoir le modèle de forfaitisation du ski pour satisfaire une clientèle exigeante et se démarquer de la concurrence.

Aperçu

Redéfinition de la tarification

- *Les forfaits multi-stations*
- *Les forfaits Prix cassés*
- *Crowdfunding et tarification dynamique*

(Re)donner le goût au ski

- *Les débutants et les jeunes en ligne de mire*
- *Exemples*

Création d'expériences ludiques et distinctives

- *Exemples*

La technologie au service de l'expérience client

- *Exemples*

Redéfinition constante de la tarification

Les forfaits multi-stations

S'instaure une coopération pour favoriser le flux de visiteurs entre les stations. Des abonnements saisonniers sont proposés à un prix unique et donnent accès à de nombreuses stations.

Exemples :

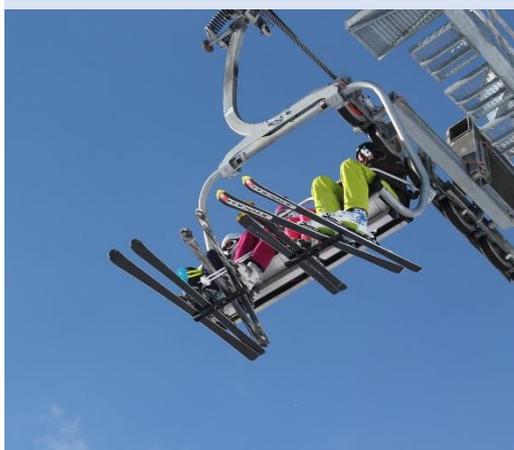
Le [Pass M.A.X](#) : accès à 44 stations aux Etats-Unis et au Canada pour 779 dollars.



Le [Magic Pass](#) : forfait saison à un prix d'appel de 359 CHF, valable dans 25 stations suisses. (En Valais : Anzère, Crans-Montana Aminona, Grimontz-Zinal, Les Marécottes, Les Mayens de Conthey, St-Luc-Chandolin, Verconsin, Nax-Mt-Noble, Ovronnaz).



[Top4-Skipass](#) : Abonnement saisonnier donnant accès à quatre domaines skiables du Haut-pays bernois: Adelboden-Lenk, Gstaad, le domaine skiable de la Jungfrau et Meiringen-Hasliberg pour 666 CHF. L'offre comprend également des réductions auprès des hôtels et commerces partenaires.



En France et en Suisse, des ententes entre stations contribuent à offrir des réductions ou des gratuités sur les forfaits (de courte durée, journaliers, annuels). De plus en plus de sociétés de remontées mécaniques proposent des offres conférant divers avantages à son détenteur. En général lors de l'achat de ces offres promotionnelles, le skieur autorise le débit automatique de sa carte de crédit. Ainsi, les journées skieurs consommées sont automatiquement débitées de la carte de crédit.

Exemples :

[La Carte Blanche Labellemontagne](#) : une carte à 40 € offrant des réductions allant jusqu'à 30 % sur les journées skieurs dans 9 stations partenaires des Alpes et des Vosges : Orcières 1850, Risoul, La Bresse Hohneck, Saint François Longchamp, Notre Dame de Bellecombe, Praz sur Arly, Crest Voland Cohennoz, Flumet, Manigod.



[La Carte No'Souci](#) : une carte à 20 € offrant des réductions de 15 % les week-ends et les vacances et 30 % durant la semaine dans 8 stations de ski des Pyrénées : Peyragudes, Piau, Grand Tourmalet (Barèges – La Mongie), Luz Ardiden, Cauterets, Gourette et la Pierre St Martin.

[Carte my Alti Club](#) : une adhésion coûtant 30 €, permettant de bénéficier de 20 % sur les journées de ski, ainsi que d'autres avantages (ex : gratuité de la 7e, 14e et 21e journée de ski) dans 4 stations des Pyrénées : Artouste, Saint-Lary, Font-Romeu Pyrénées 2000 et Cambre d'Aze.

Le [Ski Power](#) : rabais de 10 à 40 % sur les forfaits de ski alpin dans près de 100 stations en Savoie Mont-Blanc, Isère, dans le Jura, les Alpes du Sud et les Pyrénées. Rechargeable en ligne et valable 2 ans.

Le réseau [Ski à la Carte](#) : une carte à 29 € offrant des réductions entre 10 % à 15 % sur le tarif journée adulte et pouvant aller jusqu'à 40 % le samedi dans certains domaines. Valable sur 8 domaines : Le Grand-Massif, la Plagne, les Arcs, les 2 Alpes, Peisey Vallandry, Tignes, Val d'Isère et Serre-Chevalier.

[Play Alpes Isère](#) : achat d'une carte à 5 € permettant d'accéder à des réductions de 10 % et cumuler des réductions à valoir sur la 6^e journée. Accès à 13 domaines skiables de l'Isère.

La carte [Passe Montagne](#) : offre réservée aux 12-30 ans et comités d'entreprise. Achat d'une carte à 15 € pour profiter de réductions allant jusqu'à 50 % pour le forfait de ski, 60 % pour la location et 25 % pour les activités. Valable dans 100 stations de ski (Alpes et Pyrénées).

La [carte Skiogrande](#) : une carte à 7 €, ainsi qu'une adhésion au même prix offrant des réductions de 20 % sur chaque journée ski. Valable dans une quinzaine de stations (en Maurienne).

[Pass Hiver Pyrénées 2 Vallées](#): une carte au prix de 20 € valable dans 4 stations pendant 8 jours consécutifs, offrant des réductions de 10 et 15 %. Peyragudes, Saint-Lary, Piau-Engaly et Val Louron.

Le [Winter Pass](#) est proposé au prix de 59 CHF pour deux personnes, et offre une réduction de 50 % sur la carte journalière dans 15 stations dans le canton du Valais et Vaud, et en France

[Carte Club 4 Vallées](#) : abonnement annuel à 49 CHF qui donne accès à l'ensemble du domaine de Verbier – 4 Vallées et comprend des réductions. A l'achat de la carte et à chaque passage au tourniquet, le skieur bénéficie de rabais allant de 10 à 50 %.

La [carte Free Pass Alpes vaudoises](#) : un abonnement de saison à 60 CHF qui permet aux skieurs de profiter de réductions sur la carte journalière : 20 % la semaine et 10 % le week-end. Stations partenaires : Villars-Gryon, Les Diablerets, Glacier 3000, Leysin, Les Mosses, La Lécherette.

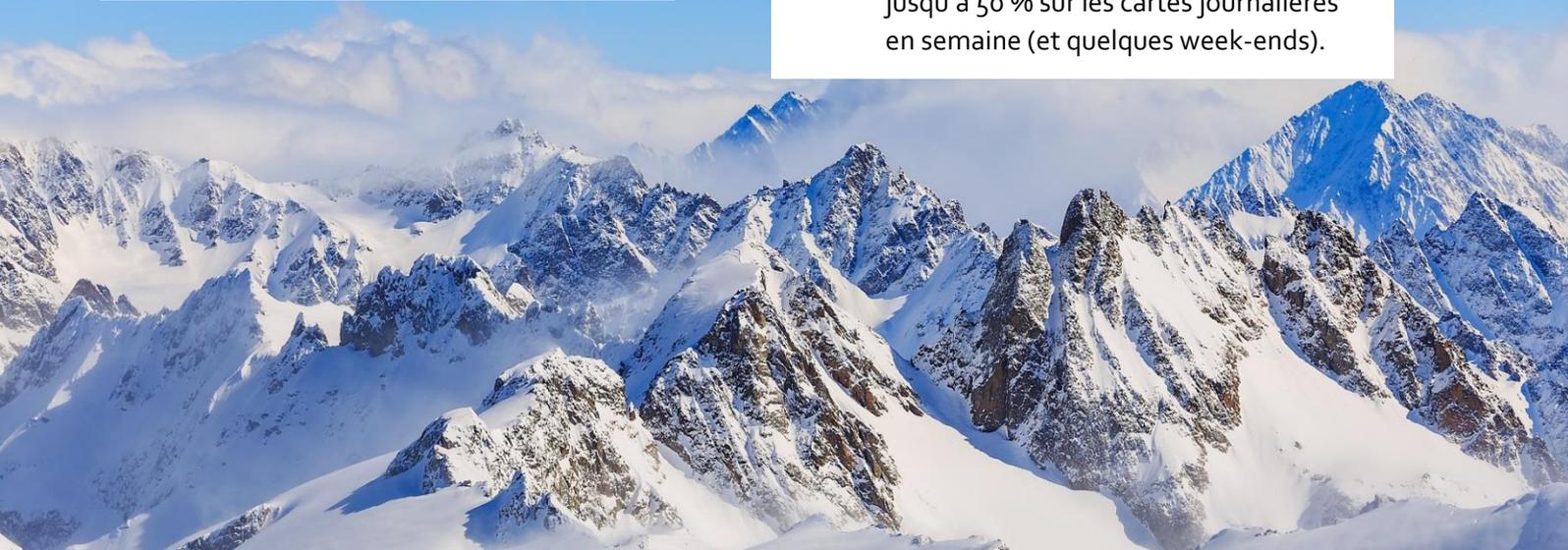
Forfaits « Prix cassés »

Forfaits annuels, de saison ou cartes journalières, les opérations « coup de poing » se démocratisent en Suisse.

Exemples :

Le lancement de la WinterCard à Saas-Fee l'année dernière a, en quelques sortes, ouvert la porte à de nouvelles formes de tarifications. En début de saison, de plus en plus de stations proposent des offres promotionnelles à des prix avantageux.

- Pour la saison, Saas-Fee fait une extension de la WinterCARD avec l'option [Gold](#), qui offre encore plus de réductions.
- [D'autres en Suisse alémanique](#) lui emboîtent le pas avec des prix d'appel très attractifs sur les abonnements annuels. A l'instar de Chur (Ganzjahresabo «Uffa!») et Brigels (Verbilligtes Jahresabo) dans les Grisons.
- L'abonnement de saison « [T'es Royé](#) » affichait un prix de 99 CHF avant le 15 novembre. Cette offre promet l'accès au domaine Sainte Croix- Les Rasses et inclut deux bons valables pour une journée dans les domaines skiables de Vichères-Liddes, La Fouly et Champex-Lac.
- En collaboration avec la Raffeißen, [Glacier 3000](#) fait profiter aux sociétaires de la Raffeißen cette saison d'un rabais jusqu'à 50 % sur les cartes journalières en semaine (et quelques week-ends).



De nouvelles pratiques apparaissent en ce qui concerne la distribution. Les partenariats avec les plateformes du e-commerce ou la grande distribution se développent. Ces canaux de distribution permettent aux stations de bénéficier d'une plus grande visibilité en accédant à un portefeuille clients plus large. Exemples :

- La carte de ski journalière pour Évölène/Arolla (Espace Dent-Blanche) à 22 CHF au lieu de 40.- sur [Realdeals](#)
- Cartes journalières aux Portes du Soleil à 42 CHF au lieu de 49.- sur [Topdeal](#)
- Au Canada, des forfaits des stations de ski québécoises chez le grossiste américain [Coscto](#)



Crowdfunding et tarification dynamique

A l'inverse, un autre type de clientèle de skieurs occasionnels et/ou au budget modeste, recherche plutôt des forfaits lui permettant de payer uniquement pour les prestations consommées. La tarification devient donc plus flexible en fonction du temps passé sur les pistes, de la météo ou encore des jours d'affluence.

Exemples :

La formule « Pay what you ski ». A l'instar de la [Valais SkiCard](#) valable dans 47 stations et 4 bains thermaux, le système de forfait à points a été introduit également par Zermatt. L'[Easy SkiCard](#) fonctionne avec des points, déduits à chaque passage aux remontées mécaniques. Le prix journalier maximal représente 90 points.

Sur le principe du crowdfunding, Serre Chevalier a lancé en 2016 l'opération « [Skiez et payez ce que vous voulez](#) », le jour de l'ouverture du domaine. Elle proposait aux clients de fixer la contribution de la journée. Les stations valaisannes d'Aletsch Arena, Bellwald et Lauchernalp ont développé ce concept et l'ont étendu pour toute la saison d'hiver 2017-2018. [Skinow](#) laisse aux skieurs la possibilité de déterminer eux-mêmes le prix de leur forfait journalier. Une fois la soumission envoyée, la demande est acceptée ou rejetée par les stations dans les 24h.

Des stations suisses s'essaient à la tarification dynamique. A l'instar d'[Arosa Lenzerheide](#) (GR) qui publie un calendrier sur lequel le prix des forfaits journaliers et de courte durée varie d'une journée à l'autre. La plateforme indique également le nombre de billets encore disponibles. Dans le canton d'Uri, le domaine [SkiArena Andermatt-Sedrun](#), en collaboration avec Ticketcorner, module les tarifs des forfaits en fonction de la saison, du jour de la semaine, de la météo ou encore de la date de réservation. Les tarifs de base des cartes journalières démarrent à 37 CHF pour les adultes et 13 CHF pour les enfants.

Depuis l'hiver dernier, [Blatten-Belalp](#) propose des réductions pouvant atteindre 50 % du prix du ticket journalier en fonction des conditions météorologiques. Dans le canton de Saint-Gall, [Pizol](#) rentre dans la même démarche et offre des réductions allant de 18 à 50 % du forfait journalier.



Typologie des forfaits de ski

Catégories					
Multi-stations	Multi-stations	« Prix cassés »	Prix dynamiques	Prix participatif	Ciblés
Concept : Un prix fixe qui donne accès à une multitude de stations	Concept : Un prix d'achat + des réductions à chaque passage aux remontées mécaniques	Concept : Un tarif très attractif souvent avec un prix d'appel (évolutif)	Concept : tarif varie selon les périodes de la semaine ou la météo	Concept : le skieur paye selon son utilisation ou fixe lui-même le prix	Concept : programme ou prix attractif pour une clientèle ciblée : jeunes, les familles
Abonnement saison	Carte journalière	Abonnement saison	Carte journalière	Carte journalière	Abonnement saison

(Re)donner le goût au ski

Malgré la stagnation voire même la baisse de fréquentation des domaines skiables, le ski reste l'élément attractif le plus fort des stations de ski. En France, une récente étude menée par l'Association Nationale des Maires de Stations de Montagne montre qu'elle reste l'activité majeure pour 72 % des interrogés. Une nouvelle clientèle, jeune (18-29 ans), affiche surtout un réel désir d'expérimenter un séjour en station de montagne. Pour ces clientèles, il est essentiel que la destination propose des programmes d'initiation au ski adaptés ainsi que des activités récréatives et culturelles.

De plus, il est constaté que le taux de clients n'ayant pratiqué aucune activité de glisse pendant leur séjour hivernal en montagne se situe à 17 % en 2017 quand il était encore à 13 % en 2012. La proportion des vacanciers n'ayant jamais pratiqué le ski alpin ou le snowboard de leur vie atteint 34 %.

Les débutants et les jeunes en ligne de mire

L'avenir des sports d'hiver en montagne dépendra fortement de la capacité à attirer une clientèle néophyte ou souhaitant se remettre au ski. Aussi, de plus en plus d'offres sont orientées dans ce sens.

Exemples :

A commencer par le projet [Enjoy First](#)  de Suisse Tourisme qui vise à la création d'offres destinées aux skieurs débutants. Démarré l'année dernière, le projet compte aujourd'hui 23 stations partenaires dans toute la Suisse. Les Ecoles Suisses de Ski sont fortement mobilisées. A l'occasion du lancement de la saison d'hiver 2017/18, plus de 80 Ecoles Suisses de Ski ont participé à l'opération « [Venez tester nos profs de ski](#) » le 16 décembre, en invitant le public à bénéficier gratuitement de l'enseignement du ski pendant la journée.

Exemples :

En parallèle, d'autres initiatives fleurissent. Jusqu'au 29 décembre, Nendaz et Veysonnaz organisent le [concours Osez le ski](#) à destination d'adultes débutants désireux de se (re)mettre au ski. Les heureux élus recevront gratuitement la location de l'équipement complet, le forfait journalier secteur Printse, ainsi que 2 heures de cours avec un professeur.



Désertification des zones rurales, coût financier, disparition des camps de ski, principe écologique, diversification des sports de loisirs, etc. les facteurs qui conduisent à l'éloignement des jeunes de la montagne sont multiples. L'autre défi majeur à relever est celui de reconquérir les jeunes générations.

Exemples :

Le Québec s'est doté d'une infrastructure pour permettre l'apprentissage du ski hors période hivernale. En octobre dernier, l'Association des Stations de Ski du Québec (ASSQ) accueillait la première [pente de ski sèche](#) au Canada, un tapis synthétique réservés aux petits (5-8 ans).



En Valais, la plupart des stations œuvrent déjà activement avec les écoles et les communes pour maintenir et/ou relancer l'intérêt du ski auprès des enfants et adolescents. Cette année, les remontées mécaniques de Crans-Montana offrent la possibilité aux élèves des écoles suisses de skier pour [1CHF symbolique](#) (sous conditions).



Du côté des forfaits, on remarque plusieurs offres.

Exemples :

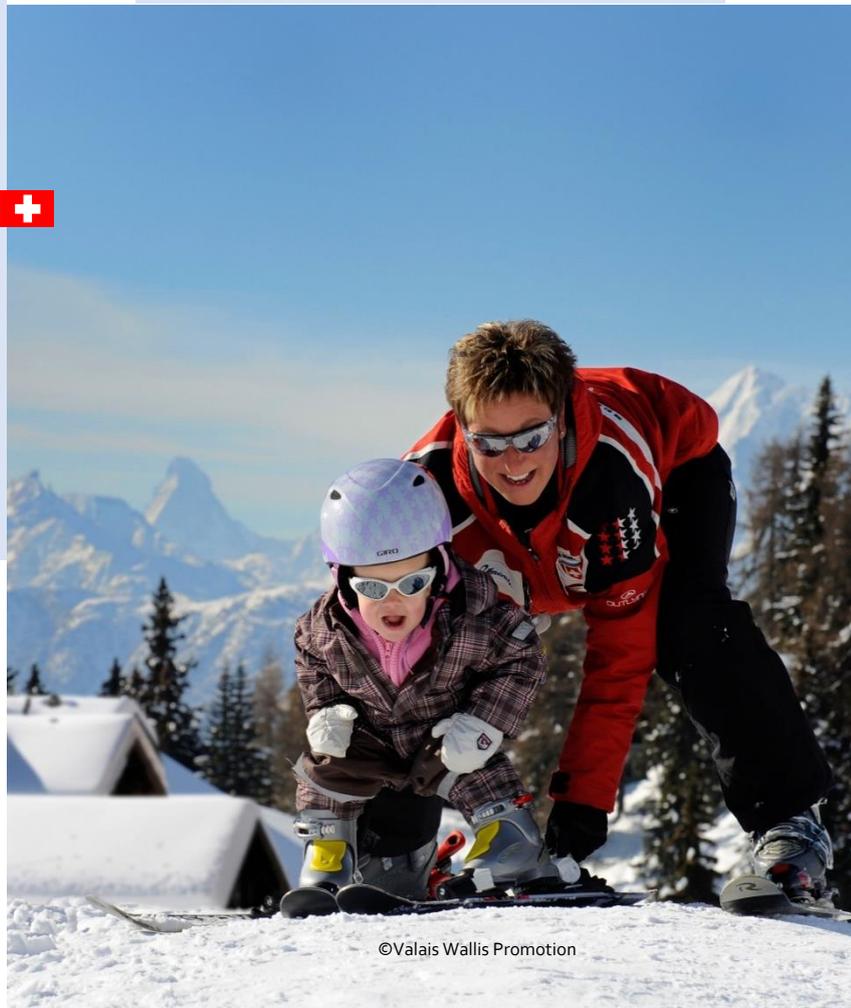
[Portes du Soleil](#) : Le domaine franco-suisse propose l'abonnement de saison à 400 CHF jusqu'à 25 ans. A l'achat d'un abonnement, les Portes du Soleil remettent cinq bons valables pour autant de journées gratuites et pouvant être échangés dans les domaines skiables des 4 Vallées et Aletsch Arena.



Cet hiver Aletsch Arena démarre une nouvelle offre journalière : « [ski for free](#) ». Elle donne l'opportunité aux jeunes de moins de 20 ans de skier gratuitement chaque samedi et de recevoir 1 heure de cours.



Les 4 Vallées ciblent les enfants et jeunes de 7 à 24 ans avec l'offre exclusive [Mont4Card](#), un abonnement annuel aux remontées mécaniques à 400 CHF (au lieu de 1 402 CHF).



Création d'expériences ludiques et distinctives

Bien que la proportion de visiteurs ne pratiquant pas le ski augmente, la montagne reste un environnement attractif l'hiver. Les vacanciers se disent tout de même attirés par « l'ambiance montagne » ou « les retrouvailles en famille ou entre amis », ou les deux à la fois. Pour les stations, la reformulation des forfaits de ski n'est donc pas le seul atout pour séduire la clientèle. Elles s'arment d'une pléthore d'activités complémentaires ou alternatives aux sports de glisse traditionnels. Tour d'horizon de quelques expériences innovantes.

Exemples :



Source : TripAdvisor

Après un premier succès rencontré à Villars-sur-Ollon en 2016, « [Fondue in the sky](#) » est reconduit en 2017 dans la station vaudoise. Cet hiver, le concept sera également déployé le 17 février à Verbier et le 30 mars à Crans-Montana.



Source : La Plagne

[Over the moon](#) : En France, La Plagne propose une nouvelle offre haut-de-gamme incluant une nuit insolite dans une dameuse, à plus de 2 000 mètres d'altitude.



Source : OT Morillon

Le [Wingjump à Morillon](#) : La Wingjump est une voile qui s'enfile comme une veste et se rajoute en quelques secondes à l'équipement de ski habituel. Ce matériel offre la possibilité d'amplifier les sensations de glisse.





Source : Schilthorn

Les villages d'igloo et autres espaces ludiques hivernaux se développent. Dans les Alpes bernoises, le Schilthorn ouvre en 2018 le parc d'aventure neige à la station intermédiaire Birg [Skyline Snow Experience](#) : glissade sur tube, tyrolienne, tapis de remontée pour débutants à ski, village d'igloos.



Source : Saas-Fee

La Skyline Snow Experience à près de 2700 m d'altitude: un panorama grandiose sur l'Eiger, le Mönch et la Jungfrau! En Valais, la [Hohsaas Funslope](#) est une piste ludique avec des éléments créatifs, le skieur immortalise sa descente amusante en prenant des photos.



Source : Thyon 4 Vallées

Galerie de glace et sculpture de neige : Une galerie de glace de plus de 34 mètres de long et de 15 mètres de large a été construite sur le domaine skiable de [Thyon 4 Vallées](#). Une première en Suisse !



Source : Courchevel

Cet hiver Courchevel ouvre le [Moriond Racing](#), une piste de luge inspirée des circuits de F1, qu'il est possible de pratiquer même en nocturne.



La technologie au service de l'expérience client

En marge du système de tarification et des activités, le support technologique devient une réponse privilégiée pour optimiser l'expérience d'un client toujours plus connecté. Les stations de montagne augmentent la part des investissements consacrés à la digitalisation. L'implantation du paiement dématérialisé, de l'intelligence artificielle, de la réalité virtuelle et augmentée, etc. progressent en zone de montagne.

Exemples :

Dans les Pyrénées, Altiservice, exploitant de plusieurs domaines skiabiles, vient de développer l'application « [YouCatch](#) » qui propose aux skieurs de gagner de nombreux cadeaux en débusquant les objets de réalité augmentée, disséminés sur les pistes des stations de Font-Romeu, Pyrénées 2000, Saint-Lary et Artouste.

[Val d'Isère](#) lance une nouvelle solution mobile de paiement dématérialisé. En plus de l'accès aux remontées mécaniques, les skieurs pourront effectuer des paiements auprès de 70 commerces et restaurants de la station.

Val Thorens se dote de l'assistant [Google Home](#) pour renseigner ses visiteurs.



Sources

Skiinfo.fr, « [Variez les plaisirs et les destinations avec les forfaits de ski multi-station](#) », 26 octobre 2017

Cominmag.ch, « [La station d'Andermatt et Ticketcorner lancent le forfait de ski à prix flexible](#) », 29 septembre 2017

Jean-Philippe Buchs, « [Ski: les stations à la conquête des jeunes](#) », Bilan.ch, 25 novembre 2017

Hotel revue, « [Nouveau forfaits aux Portes du soleil](#) », 19 juillet 2017

Hotel revue, „[Ski-Sonderaktionen im Winter 2017/18](#)“, N.22, Novembre 2017

Chantal De Senger, « [Déguster une fondue perchés dans les étoiles](#) », Bilan.ch, 9 décembre 2017

Fédération Romande des Consommateurs, « [Nos bon plans pour skier malin](#) », 20 décembre 2016

Actu Montagne, « [Les 18-29 ans, nouveaux clients des stations de ski](#) », 18 décembre 2017

Florian De Paola, « [Val d'Isère lance un forfait de ski inédit](#) », L'Echo Touristique, 13 décembre 2017

Altiservice.com, « [Vous emmener en haut](#) », saison 2017/2018 »



**Observatoire Valaisan
du Tourisme**



**Observatoire Valaisan du Tourisme
Technopôle 3
3960 SIERRE
027-606-9086
info@tourobs.ch**

www.tourobs.ch