

Serre-Chevalier relance la croissance externe

En exploitant l'un des sept plus grands domaines skiables français, la CDA élargit son implantation géographique et conforte sa politique de développement externe.

C'est la dernière acquisition de la Compagnie des Alpes, et pas des moindres. Serre-Chevalier, l'un des sept plus grands domaines skiables français, est tombé dans la corbeille du groupe à la fin de l'année 2004 (*CDscope* n° 237). La commune de Saint-Chaffrey, dans les Hautes-Alpes, a en effet choisi la CDA, au terme d'une compétition serrée entre cinq candidats, comme concessionnaire de son domaine skiable Serre-Chevalier 1350. Un marché complexe, la gestion du domaine skiable du Grand Serre-Chevalier étant répartie entre deux exploitants avec, d'un côté, une Sem, Serre-Chevalier Ski Développement, dans laquelle la CDA est entrée à hauteur de 20 % en juillet 2004, qui exploitait les domaines concédés sur les communes voisines, notamment Briançon, La Salle et Monétier. Et de l'autre, une régie municipale, à Saint-Chaffrey, longtemps hostile à toute délégation de service public. « Sous l'impulsion du maire, l'équipe s'est résolue à mettre fin à ce type de gestion afin d'offrir une opportunité de développement à toute la vallée », remarque Eric Guilpart, directeur du marketing et de la communication à la CDA.

La CDA a signé un contrat de concession de service public pour trente ans à Saint-Chaffrey, où elle a créé une société par actions simplifiée (SAS), Serre-Chevalier 1350, et elle pilote la Sem Serre-Chevalier Ski Développement, dont elle envisage de prendre entièrement le contrôle à moyen terme. Cette double structure permet à la Compagnie des Alpes de coordonner plus efficacement l'aménagement, le développement et l'exploitation de l'ensemble du domaine. Par ailleurs, la CDA prévoit d'investir environ 60 millions d'euros sur huit ans, dont la moitié sur la station de Saint-Chaffrey. « Les équipements sont un peu vétustes et l'aménagement souffre d'un manque de réflexion globale, avec quatre stations contiguës qui communiquent mal entre elles », explique Eric Guilpart. Or le domaine de Serre-Chevalier, qui a réalisé 27 millions d'euros de chiffre d'affaires lors de la dernière saison 2003-2004, avec 1,6 million de journées skieurs, possède un fort potentiel de développement. Avec 74 re-

montées mécaniques, 250 km de pistes et 50 000 lits – autant qu'à La Plagne –, les quatre stations réunies vont bénéficier de la dynamique du groupe CDA, en termes de modernisation des équipements et d'amélioration des coûts d'exploitation et de financement. L'arrivée de Serre-Chevalier offre également au groupe l'opportunité de poursuivre sa diversification géographique, en accédant aux stations des Alpes du Sud. « Les grands domaines skiables se font rares sur le marché français », souligne Eric Guilpart. Cette acquisition a ainsi permis à la CDA de passer de 26 % à 28 % de part de marché dans l'Hexagone. **Christine Akoka**