

2004 / 2014 : N'PY FÊTE 10 ANS D'INNOVATIONS

Un modèle unique de management collaboratif et d'innovation au service des territoires

"Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite" : Henri Ford qu'aime citer le Président de N'PY, Michel Pelieu a parfaitement résumé N'PY, rapprochement de 7 domaines skiables (Peyragudes, Piau, Grand Tourmalet, Luz-Ardiden, Cauterets, Gourette et La Pierre-Saint-Martin), 3 grands sites (Pic du Midi, Cauterets-Pont d'Espagne et Train de la Rhune) et 4 espaces nordiques (Piau Sobrarbe, Payolle, Cauterets-Pont d'Espagne et la Forêt du Braca).

Alors que l'intelligence collective et l'économie collaborative n'étaient que de vagues concepts, N'PY a fait le pari il y a 10 ans que certes, tout seul, on peut aller plus vite, mais qu'ensemble on va plus loin ! Les domaines ont opté pour une démarche à la fois innovante et originale : se regrouper pour peser davantage sur le marché.

Mais rien n'aurait été possible sans la volonté d'élus visionnaires, conscients de l'importance économique de l'activité ski sur leur territoire de montagne et désireux d'assurer sa pérennité et son développement. Dès le démarrage, ils ont décidé de travailler en toute transparence et confiance en mettant leur savoir-faire, leur enthousiasme, leur amour des Pyrénées et leurs bonnes pratiques au service de tous. Sens de l'intérêt général et volonté d'amélioration continue, telles sont les valeurs portées par l'ensemble des membres.

Pour Michel Pelieu, Président de N'PY et en tant que représentant des membres du conseil d'administration représentant les collectivités " *je peux dire que nous sommes fiers d'avoir réussi à assurer un avenir prometteur à nos domaines skiables en n'ayant cessé d'innover et ceci sans toucher aux finances publiques. Désormais, des entreprises telles que la Caisse des Dépôts et Consignations, le Crédit Agricole, EDF... sont à nos côtés pour poursuivre l'aventure et nous accompagner dans nos futurs développements.*"

Aujourd'hui, 10 ans après sa création, N'PY est devenu le leader du ski pyrénéen avec plus de 55% du CA du massif. C'est un modèle unique qui permet aux domaines skiables de peser fortement sur le marché (à l'instar d'une grande entreprise) tout en gardant leur autonomie de décision et en ne reniant jamais leur spécificité. N'PY offre ainsi une puissance de frappe qui ne pourrait être envisagée par les stations isolément, même pour les plus grandes.

Une démarche volontaire

Ce rapprochement est donc le fruit d'une démarche volontaire des stations et d'un objectif partagé : proposer aux skieurs ce qui leur convient le mieux tant en termes de qualité que de tarification et de services.

Une démarche qui illustre une voie de développement alternative, ni privée, ni publique, où culture d'entreprise se conjugue harmonieusement avec création de valeur pour les territoires concernés. La vocation commune des domaines skiables n'est pas le profit mais bien le développement des territoires de montagne et ceci sans aucune aide publique. Dans le respect de l'indépendance de chacun, ils ont mutualisé une partie de leurs activités et, avec le soutien des représentants des collectivités locales et territoriales, se sont entendus sur des valeurs et des engagements communs, le travail collectif devant améliorer le résultat des entreprises membres alors que ces dernières gardent leur autonomie financière et juridique.

C'est aussi un choix inédit d'alliance stratégique d'exploitants de remontées mécaniques, une démarche d'entreprise ambitieuse tant sur le plan de l'organisation et de la gestion (formation, outils de gestion commun, centralisation des achats, qualité...) que sur la mise en place d'une politique marketing commune.

Souvent recopié, jamais égalé !

Ces stations à taille humaine ont ainsi la capacité de concurrencer les plus grandes. Animées par la même passion, l'amour des Pyrénées, elles placent l'environnement, l'innovation, la qualité et le service au premier plan de leurs préoccupations.

Depuis sa création, le regroupement sous la marque N'PY a permis de développer des actions innovantes et créer ainsi de véritables synergies avec notamment :

- La centralisation des achats : la démarche performance a permis de faire progresser les organisations et rationaliser les façons de faire. C'est ainsi que des consultations collectives de fournisseurs sont lancées pour réaliser des économies d'échelle. Environ 4 M€ y transitent chaque année dans des domaines aussi variés que l'achat de dameuses, d'électricité, de matériel électrique, de tenues pour les salariés... Chaque entreprise restant libre d'y participer ou non.
- Une politique commune de ressources humaines pour mieux connaître les ressources et faiblesses de chacune, analyser et gérer les formations du personnel permanent et saisonnier. Les compétences disponibles sur l'ensemble des entreprises sont ainsi mutualisées permettant un enrichissement des salariés et leur offrant de nouvelles perspectives, via par exemple, le réseau de formateurs internes ou les groupes projets. La confiance entre les membres permet la comparaison dans tous les domaines. A titre d'exemple, les bonnes pratiques des uns et des autres en matière de damage ont été mises en commun assurant une importante évolution des techniques.
- Une stratégie marketing commune : la mise en place d'une marque collective a permis d'envisager le développement d'un canal de commercialisation. Et l'écoute des clients de proposer dès 2005 une offre de produits novateurs, comme la gamme Télé N'Pass. Aujourd'hui, avec 90 000 abonnés à la carte No Souci, c'est le plus grand club de ski du monde ! La vente de forfaits via N'PY représente 25% du CA des stations. Cette technologie est désormais dupliquée par de nombreux domaines skiables y compris les majors de la Compagnie des Alpes.

Dans un contexte hautement concurrentiel et un marché du ski mature, les domaines skiables doivent innover pour satisfaire leurs clients et continuer d'exister. N'PY n'a ainsi cessé de maintenir son avance. C'est pourquoi, conscient que 90% des skieurs dorment au minimum une nuit dans la station de leur choix, il est apparu impératif pour la survie des stations de "maîtriser" l'offre nuitée afin de pouvoir "vendre" plus de ski. C'est ainsi que www.n-py.com regroupe sur un seul et même site les hébergements, les forfaits, les cours de ski, la location du matériel et les réservations d'activités devenant le 1^{er} site web de vacances au ski dans les Pyrénées. Ce nouvel outil permet à N'PY d'investir de nouveaux marchés au-delà des régions limitrophes.

Un nouvel outil de travail

Les 30 salariés N'PY sont désormais installés dans leur nouveau siège social à Lourdes, une ancienne maison totalement réhabilitée. Il comprend notamment un open space où sont regroupés les conseillers 100% pyrénéens. A ce jour, ces derniers ont déjà répondu à plus de 14 000 appels téléphoniques et 6 500 sollicitations par e-mail accompagnant ainsi les skieurs et vacanciers dans leur recherche.

Toujours à la pointe de l'innovation, N'PY permet aux stations d'accéder aux technologies les plus performantes et de se consacrer sur leur cœur de métier : l'exploitation de domaine skiable. N'PY invente le business de demain, au service de son territoire.

www.n-py.com

Dossier de presse et photos sur simple demande

RENSEIGNEMENTS PRESSE

Laurence de Boerio

06 03 10 16 56 – rp@deboerio.net