

n-py.com, LE SITE WEB DES VACANCES DANS LES PYRENEES, PREND UNE NOUVELLE DIMENSION

Entrée au capital de la Caisse des Dépôts et Consignations, nouvelle dynamique, renforcement des équipes, nouveau siège social, ... N'PY dispose de tous les atouts pour réussir son nouveau challenge : développer à l'horizon 2025 un volume d'affaires pour n-py.com, site web de vacances en ligne, de 75 M€ (été et hiver).

Maitriser les nuitées pour développer la destination Pyrénées

Aujourd'hui, avec 55 M€ de chiffre d'affaires générés par les huit stations (soit 55% du marché du ski des Pyrénées), N'PY est devenu un acteur majeur du développement touristique des Pyrénées. En générant 385 M€ dans l'économie locale, l'activité des domaines skiables est structurante pour l'ensemble du territoire.

Une étude issue des enquêtes réalisées sur les domaines skiables (12 000 questionnaires administrés chaque saison) montre que ce chiffre est porté à plus de 90 % par les personnes dormant sur place pour un court ou long séjour, les 10% restants skiant sur la journée.

Au vue de ces résultats, il est clairement apparu qu'il était impératif pour la survie des stations de "maîtriser" l'offre nuitée afin de pouvoir "vendre" plus de ski. Leur objectif a donc été de proposer une alternative aux agences de réservations en ligne (Booking, Expedia...) et aux sites de particulier à particulier (Abritel, Airbnb, le Bon Coin...) qui n'offrent que de l'hébergement et n'ont pas pour mission de faire vivre un territoire.

N'PY qui s'était attaché à développer et créer des produits permettant de faciliter le ski, a ainsi lancé en 2012 le 1^{er} site web de vacances au ski. En regroupant sur un seul et même site n-py.com, les hébergements, les forfaits, les cours de ski, la location du matériel et les réservations d'activités, N'PY porte toute l'offre des Pyrénées. Dès lors, dans la nébuleuse complexe et mouvante qu'est devenu le tourisme et où le principal concurrent n'est plus la destination voisine, les acteurs locaux se donnent les moyens de maîtriser leur avenir sans solliciter les finances publiques.

Après une première année de test, n-py.com a généré un volume d'affaires de 3,2 M€ la saison dernière, hors forfaits remontées mécaniques. A ce jour, 129 prestataires sont mobilisés, plus de 12 000 lits sont réservables. Avec ce nouvel outil, N'PY peut investir de nouveaux marchés au-delà des régions limitrophes (Aquitaine, Midi-Pyrénées et Nord Ouest de l'Espagne). Il était en effet compliqué jusqu'alors de proposer du ski à des parisiens ou des nantais sans leur dire où dormir et comment réserver les cours de ski...

Démultiplier la force de frappe tout en gardant la maîtrise localement

Mais pour réussir le développement de n-py.com, les opérateurs locaux ont posé au préalable quatre conditions :

- Ne pas demander de contribution supplémentaire aux domaines skiables sociétaires
- Limiter les risques en particulier financiers liés à ce développement
- Garder la propriété de la marque N'PY, du fichier clients et du site internet
- Maitriser la stratégie et la gouvernance

Le tout en gardant bien à l'esprit qu'à aucun moment n-py-com n'aura la puissance de feu des grandes agences de réservation en ligne mais qu'en associant les efforts de tous (domaines skiables, offices de tourisme, hôtels, écoles de ski...), il était possible de développer une agence en ligne 100% terroir, reconnue comme telle.

Pour accompagner cette mutation, en octobre 2014, la Caisse des Dépôts et Consignations est entrée au capital de la SEM à hauteur de 200 000 € (7% des actions) et a apporté 200 000 € en compte courant. Pour mémoire, les stations sont toujours majoritaires et représentent 73% du capital.

Un budget R&D a été attribué afin de rester toujours à la pointe de la technologie, répondre aux attentes des clients et trouver de nouveaux canaux de distribution. Désormais, tout est mis en œuvre pour mobiliser encore plus d'hébergements en particulier les lits diffus, le stock proposé étant d'ores et déjà insuffisant pour satisfaire toutes les demandes.

En parallèle, le budget de promotion a été doublé avec trois cibles prioritaires : Grand Ouest et Arc Atlantique (5 régions), zone de proximité (Aquitaine et Midi-Pyrénées) et la clientèle fidèle (abonnés No Souci). L'Espagne est également concerné (zone de proximité, Madrid, Cantabrie, Asturies et Galice).

Afin d'accompagner le développement de n-py.com, 4 personnes sont venues renforcer l'équipe : un responsable digital, un community manager Espagne, un chargé de logistique, un responsable Événementiel et Partenariats grands comptes.

Enfin, N'PY vient de s'installer dans un nouveau siège social à Lourdes. Il comprend des bureaux high-tech et plusieurs salles de réunion pouvant accueillir jusqu'à 50 personnes. Un open space d'une surface de 200 m² regroupe désormais l'ensemble des conseillers 100% pyrénéens. Pour la saison dernière, ces opérateurs ont répondu à plus de 16 000 appels téléphoniques et 10 000 sollicitations par e-mail. Connaissant les stations, le territoire, ses spécificités, ses bonnes adresses... ils accompagnent les skieurs et vacanciers dans leur recherche

N-py.com devient l'agence de vente en ligne des territoires avec un accès direct à l'offre correspondante depuis les sites locaux et les sites des prestataires, un maillage de l'offre touristique qui permet de démultiplier les canaux de vente et à tout un chacun de promouvoir son territoire.

Toujours à la pointe de l'innovation, N'PY invente le business de demain, au service des territoires.

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