

La très bonne saison des stations de sports d'hiver de l'Ain

Loisirs. Les chiffres d'affaires réalisés sur les stations de ski alpin ont connu une augmentation moyenne d'environ 20 %. Cette hausse avoisine 10 % sur les sites nordiques du département.

Cette saison hivernale a tutoyé les sommets. Et pour cause. Les chutes de neige, aussi régulières qu'abondantes, ont blanchi durablement les montagnes de l'Ain, attirant en nombre les amateurs de sports d'hiver. « En moyenne, les chiffres d'affaires réalisés par les stations de ski alpin du département ont grimpé de 20 %. Sur les sites nordiques, cette hausse avoisine 10 % », précise Stéphanie Luquin, chargée d'observation pour Aintourisme.

7 mètres de neige cumulés sur les Monts Jura

La saison s'achève sur un constat positif des professionnels de la montagne. « Leur côté de confiance n'excédait pas 56 % en décembre. Fin mars, 75 % d'entre eux se déclaraient satisfaits de la fréquentation de leurs établissements sur l'ensemble de la saison ». Côté hébergements, « les taux d'occupation annoncés sont de l'ordre de 55 %, précise Stéphanie Luquin. On reste sur une tendance identique à l'année dernière, mais d'une manière

générale, les hébergeurs restent un peu moins satisfaits que les gestionnaires de sites et prestataires d'activités ».

Enfin, sur le podium touristique, les visiteurs régionaux se taillent la part du lion, suivis par les amateurs de sports d'hiver venus d'Ile-de-France et du Nord-Pas-de-Calais. Les touristes étrangers ne sont pas en reste. Ils représentent 20 % de la clientèle, et sont essentiellement originaires de Belgique, de Suisse, de Grande-Bretagne ou d'Allemagne.

Aux Plans d'Hotonnes, où les pistes sont fermées depuis une bonne quinzaine de jours, l'hiver 2012-2013 s'est révélé particulièrement satisfaisant. « En termes de chiffre d'affaires, c'est une des meilleures, voire la meilleure saison de ski alpin que nous ayons connue. Si 80 % des visiteurs sont originaires de Rhône-Alpes, nous voyons également apparaître une nouvelle clientèle étrangère : des Suisses et des Belges, mais aussi des Chinois ou des Russes, ce qui est assez inédit », explique Christophe Lebesgue, directeur du Groupement d'intérêt public (GIP) du plateau de Retord. Les choses sont plus nuancées pour les loisirs nordiques. « Sur ce secteur



Photo Guy Domain

d'activité, attirer de nouveaux clients reste difficile, mais nous avons bénéficié d'une belle saison de ski de fond, très étalée dans la durée. Nous remarquons aussi un réel engouement pour la pratique de la raquette à neige, qui s'accroît et se développe. » Du côté des Monts Jura, la satisfaction est également de mise. « La saison a démarré tôt, dès le premier décembre, pour se terminer à Pâques, explique Martine Nublat, chargée de communication. Sur toute cette période, nous avons bénéficié d'un enneigement continu et régulier à toutes les altitu-

des. » En tout, près de 7 mètres d'or blanc sont tombés sur les pistes des Monts Jura, de quoi attirer les fondus de glisse. « Sur le ski alpin, nous sommes en progression de 26 % par rapport à la saison dernière. Cette hausse avoisine 13 % pour le ski nordique. » Seul bémol, les clients sont plus regardants à la dépense. « Les touristes sont attentifs aux petits prix. Ils achètent au coup par coup, en fonction de la météo, et vont y réfléchir à deux fois avant d'investir dans un forfait à la semaine. Le mode de consommation n'est plus le même », précise Martine Nublat. Sur le

plateau d'Hauteville maintenant, la plus petite station de ski alpin de l'Ain a accueilli 10 000 visiteurs cette saison. « Nos remontées mécaniques ont fonctionné près d'une quarantaine de jours, contre une trentaine au cours de la saison précédente. C'est un bilan très positif », explique Christian Borron, adjoint au maire d'Hauteville. Même son de cloche du côté de l'Espace nordique, où près de 5 000 forfaits ont été vendus au cours de l'hiver. Bref, à n'en pas douter, cette saison 2012-2013 restera dans les annales. ■

Vincent Patrin

« L'industrie en cale sèche, attention danger ! »

Entretien. Rencontre avec Thierry Charles, directeur des affaires juridiques au pôle Allizé-Plasturgie.

Votre dernier ouvrage s'intitule « L'industrie en cale sèche ». C'est-à-dire ? C'est le troisième, la fin de la trilogie. J'aurais abordé les trois grands maux qui frappent la sous-traitance : les délais de paiement, les relations entre sous-traitants et donneurs d'ordre, et aujourd'hui les matières premières et le problème de l'approvisionnement. J'aurais dû commencer par là. Pour que l'industrie ne se retrouve pas en cale sèche, il lui faut de la matière.

Pourquoi vient-elle

à manquer ?

Parce que les grands groupes investissent de plus en plus à la source, au Moyen-Orient par exemple pour le pétrole. Mais l'acier est aussi concerné. Non seulement ces pays produisent, mais ils s'occupent aussi bien que nous du raffinage. Dans l'actualité récente, le cas Pétroplus est significatif. L'industrie a besoin de ces transformateurs. En désinvestissant sur nos territoires, on ne sécurise plus l'approvisionnement en matières premières et en énergie. Au-delà de l'approvisionnement, se pose le pro-

blème du coût. La Chine est un aspirateur à matière première. Les producteurs préfèrent travailler avec les pays à fort développement, sur des volumes importants. Et vendent plus cher aux autres.

Quelles seraient les conséquences d'une pénurie sur les nombreux sous-traitants de l'Ain, dans la plasturgie ou la métallurgie ?

Attention danger ! Soit ils manquent de matière première, ils ne peuvent pas livrer et ils sont déréfren-

cés. Soit ils payent cette matière première au prix fort et ils travaillent à moindre coût, sinon à perte, parce que le rapport de force fait qu'ils ne peuvent pas répercuter cette hausse. S'ajoutent les incertitudes liées à la spéculation. Personne n'est plus capable d'assurer un prix du jour au lendemain.

Que faire ?

Prendre conscience de tout cela au plus haut niveau de l'État. Sanctuariser nos approvisionnements en Europe, travailler en amont avec les producteurs de



Thierry Charles. Photo DR

matière première, anticiper, développer les relations entre la chimie et la plasturgie, tendre vers les produits innovants. Ne pas rester sur son quant à soi. ■

Propos recueillis par Marc Dazy

Thierry Charles. « L'industrie en cale sèche. Matières premières : de la gestion des flux aux rapports de force ». Ed L'Harmattan.