

Publié le 5 avril 2016

N'Py Résa : l'innovation portée au sommet

Avec N'Py Résa, première « place de marché » de ce type, la Sem N'Py ouvre la voie de la diversification des Epl touristiques de montagne.

The screenshot shows the n-py.com website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo, contact information (0620 208 707), and various icons. Below the navigation bar, there is a menu of ski resorts: PEYRAGUDES, PIAU, PIC DU MIDI, GRAND TOURMALET, LUZ ARDIDEN, CAUTERETS, GOURETTE, LA PIERRE SAINT-MARTIN, and LA RHUNE. A prominent red reservation form is visible, with the heading "JE RÉSERVE MON SÉJOUR" and a "RÉSERVER" button. The form includes options for "FORFAIT DE SKI", "COURS DE SKI", "AUTRES PRESTATIONS", "HÉBERGEMENT", "LOCATION DE MATÉRIEL", and "BONS PLANS". Below the reservation form, there is a weather section for Gourette, showing snow depth (265CM / 155CM), temperature (-5°), and other details. The bottom of the screenshot features a promotional banner for "LES AVANTAGES DES CARTES N'PY".

La montagne, ça vous gagne ! Le slogan est connu. Pour autant, la route qui y mène peut donner le tournis. Créée en 2004 pour mutualiser la gestion de **7 domaines pyrénéens** (Peyragudes, Piau-Engaly, Le Grand Tourmalet, Luz-Ardiden, Gourette, La Pierre Saint-Martin et Cauterets) ainsi que **3 sites remarquables** (Pic du Midi de Bigorre, train de la Rhune et cauterets-Pont d'Espagne), la Sem **N'Py** (Nouvelles Pyrénées) s'attache, depuis dix ans, à **faciliter l'accès au produit ski**. Et enfile pour cela l'innovation comme d'autres leurs chaussons d'escalade !

« Le skieur pyrénéen ayant pour particularité de venir pour la journée, il fallait d'abord optimiser son temps, d'où le développement d'une offre internet afin de supprimer l'attente aux caisses », explique la directrice générale de la société, **Christine Massoure**. Résultat : en 2014, 26 % du volume d'affaires des domaines ont été réalisés par N'Py, soit 14 millions d'euros, « le plus haut niveau national des plateformes de ce type », savourez-t-elle.

Un investissement... massif !

Pas question néanmoins d'estimer l'ascension accomplie ! « *Restait à séduire d'autres consommateurs et, surtout, à les inciter à séjourner, sachant que 80 % des journées ski sont conséquentes de nuitées* », explique-t-elle. Aux remontées, la **market place [n'py.com](https://www.npy.com)** ajoute donc 550 prestataires qui proposent la vente en ligne de forfaits, mais aussi d'hébergement (18 000 lits), de cours de ski, de matériel et « *demain d'activités sportives* » .

Pour porter cette action a été créée N'Py Résa, une SAS* filiale de la Sem constituée dans un partenariat public-privé qui, aux côtés des actionnaires de la « maison mère », **Caisse régionale du Crédit agricole mutuel Pyrénées-Gascogne, Safidi (EDF), Caisse d'épargne Midi-Pyrénées** a convaincu la **Caisse des dépôts Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon...** « Un joli gage de crédibilité », souligne la directrice générale.

La Sem demeure majoritaire avec 3 millions d'euros (70 % du capital), évaluation de son activité commerciale, tandis que 300 000 euros ont été investis dans le développement informatique ; mais les chiffres sont encore au rendez-vous, avec quelque 2,5 millions de visites et plus de 10 M€ en février 2016, une belle première étape pour atteindre les 60 M€ que la société s'est fixée à l'horizon 2025. L'accroche s'est faite certitude : La montagne, ça gagne !

*Société par actions simplifiées