

DES PRIX TRÈS COMPÉTITIFS

par Laurent Missbauer

Les idées préconçues ont la vie dure.

Contrairement à ce que certains pourraient penser, les prix généralement pratiqués dans les magasins de Crans-Montana ne sont pas plus élevés que ceux demandés dans les commerces en plaine. Ils seraient même très compétitifs. Tel est en tout cas l'avis d'Alex Barras, à la tête des boutiques Alex Sports à Crans: «Étant donné que tout est comparable sur internet de nos jours, nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir des prix plus élevés. À qualité égale, les prix doivent être eux aussi égaux.»

La possibilité d'essayer le matériel

À y regarder de plus près, il y aurait même intérêt à privilégier les achats en station. «Comme nous sommes représentants exclusifs de marques haut de gamme – par exemple Kjus ou AK Ski –, nous sommes en mesure de proposer des fins de série à des prix très compétitifs au terme de la saison, parfois déjà à partir de la fin du mois de février», précise Alex Barras.

«Un autre argument qui parle en faveur de nos boutiques, c'est que, chez nous, les clients ont la possibilité d'essayer le matériel – skis, clubs de golf... – avant de l'acheter. Et en cas d'achat, le prix de la location des skis ou des clubs de golf est remboursé», ajoute le patron d'Alex Sports. «Nous connaissons en outre parfaitement nos produits car nous les testons avant de les proposer à la vente. Cela nous permet ensuite de conseiller notre clientèle de façon personnelle», conclut-il. •

Preconceived ideas die hard.

Contrary to what some people might think, the prices in the Crans-Montana shops are generally no higher than those of the shops in the plain. They are even very competitive. Such, in any case, is the opinion of Alex Barras, at the head of the Alex Sports shops in Crans: “Given that everything can be compared on the Internet these days, we can't allow ourselves to have higher prices. For equal quality, the prices must also be the same.”

Possibilities of trying out equipment

A closer look also reveals that it would even be more beneficial to opt in favour of buying in the resort. “As we are the sole represen-

tatives for upmarket brands – for example Kjus or AK Ski –, we are in a position to offer end of series articles at very competitive prices at the end of the season, sometimes even from the end of February”, Alex Barras points out.

“Another argument that speaks in favour of our shops is that, with us, clients have the possibility of trying out equipment – skis, golf clubs... – before purchasing. And, should they purchase, the rental price of the skis or the golf clubs is refunded”, adds the Alex Sports boss. “What is more, we know our products perfectly as we test them before putting them on sale. This therefore enables us to advise our clientele from a personal point of view”, he concludes. •



> Alex Barras chez Alex Sport.