

Magic Pass

Un vent nouveau sur la montagne

NATHALIE GETZ

Quel succès! Pour sa première saison, le Magic Pass s'est vendu à 85'000 exemplaires.

Et l'affaire semble se répéter pour la saison 2: en automne déjà, plus de 100'000 forfaits avaient trouvé un acquéreur avec une nouvelle formule qui élargit l'accès aux remontées mécaniques des stations partenaires dès l'ouverture de la saison d'été.

Jean-Daniel Clivaz, président de Crans-Montana Tourisme, fait partie des initiateurs du projet. Ce bilan plus que positif le réjouit: «*C'est la preuve que la coopération est la juste formule pour construire le futur. Seul, on n'arrive à rien!*».

Avec une moyenne de dix journées de ski par abonnement, les résultats ont dépassé les attentes: «*Le Magic Pass a ramené sur les pistes un grand nombre de personnes qui avaient rangé les skis à la cave. Et ces dernières ont entraîné des amis avec elles*». Conséquence: la vente de forfaits journaliers classiques est parallèlement restée stable.

UN DÉFI À RELEVER

À Crans-Montana, CMA comptabilise près de 550'000 journées skieurs pour l'hiver dernier, dont la moitié avec le Magic Pass. L'entreprise a en outre vécu sa meilleure saison estivale, passant de 40'000 premières entrées en moyenne à 85'000 (hors secteur Arnouva), dont 33% avec le Magic Pass et autant avec la Carte d'hôte. Pour Philippe Magistretti, président des Remontées mécaniques, «*le Magic Pass est un défi car il représente un volume important et un gros risque à la fois financier et vis-à-vis du client habituel*».

Un défi qu'invite à relever le petit sésame qui vient bousculer le secteur de la montagne, non seulement en matière de coopération entre stations mais aussi sur la manière de l'envisager comme perspective de loisirs. Les prochaines saisons révéleront si cette formule s'avère magique sur le long terme. ■

What a great success! For its first season, the number of Magic Passes sold was 85,000.

And things seem to be going the same way for the second season: already in the autumn, more than 100,000 ski passes were purchased with a new formula that widens access to skilifts in the part-

ner resorts as soon as the summer season begins.



Jean-Daniel Clivaz, the president of Crans-Montana Tourisme, is among those who initiated the project. He is delighted by this positive result: "It's proof that cooperation is the right formula for building the future. Alone, we can do nothing!" With an average of ten days of skiing per pass, the results have exceeded our expectations: "The Magic Pass has brought many people who had put their skis away in the cellar back to the slopes. And they have even brought their friends with them". Consequence: the sale of classical day ski passes has remained stable.

A CHALLENGE THAT NEEDS TO BE TAKEN UP

In Crans-Montana, CMA recorded nearly 550,000 ski days for last winter, of which half were with the Magic Pass. The company additionally had its best summer season, going from an average of 40,000 first entrances to 85,000 (not including the Arnouva sector), of which 33% were with the Magic Passes and just as many with the Visitor Card. For Philippe Magistretti, the president of the skilifts, "The Magic Pass is a challenge because it represents a large volume and a big risk both financially and as far as the habitual client is concerned".

A challenger that is an invitation to the opening of this small door that has come to jostle this sector of the mountains, not only as far as the cooperation between the resorts is concerned, but also in regard to envisaging it as a leisure activities perspective. The coming seasons will reveal if this formula turns out to be magical in the long term. ■