

Gap, le 13 mai 2024

Agence de Développement des Hautes-Alpes

CAHIER DES CHARGES DE LA CONSULTATION (MAPA)

Objet de la consultation :

Prestation d'accompagnement pour la création
d'un forfait de ski alpin commun
aux stations des Hautes-Alpes

Date et heure limites de remise des offres :

23 juin 2024 à 17h

Votre contact :

Sophie REY

Responsable Filière Tourisme

Mobile : 06 15 22 22 33

@ : sophie.rey@hautes-alpes.net

1. PREAMBULE

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes est un Groupement d'Intérêt Public (GIP) créé le 1^{er} Janvier 2015 par cent-vingt membres fondateurs représentant toutes les collectivités (Région, Département, EPCI) et les acteurs économiques privés (chambres consulaires, fédérations et syndicats professionnels) du territoire.

La stratégie de l'organisme s'articule autour de deux axes : valoriser les ressources et les spécificités des Hautes-Alpes en créant des synergies entre les filières, structurer le développement par le renforcement de la coopération entre acteurs publics et privé. La structure est installée à Gap, elle compte 24 collaborateurs et dispose d'un budget annuel de 4,2 millions d'euros pour déployer des actions d'ingénierie, de promotion et de développement au service des collectivités et des entreprises du département.

Les objectifs de l'Agence sont les suivants :

- faire rayonner les Hautes-Alpes ;
- promouvoir les territoires, les talents et les savoir-faire ;
- attirer les visiteurs, les actifs, les entrepreneurs et les capitaux ;
- fédérer, structurer et développer les secteurs d'activités qui font l'identité et l'attractivité du département.

Le champ d'intervention de l'Agence de Développement couvre donc toutes les filières de l'économie, l'agriculture et le tourisme. Le tourisme représente 30 % de la richesse et de l'emploi du département avec une très forte capacité d'entraînement sur tous les autres secteurs d'activité. Les locomotives de cette filière sont incontestablement les stations de ski, qui à elles seules, concentrent 70% de la capacité d'accueil et les 2/3 du chiffre d'affaires touristique annuel des Hautes-Alpes (1,3 milliard d'euros en 2023). NB. Si le CA des exploitants de remontées mécaniques progresse régulièrement l'été, celui-ci est réalisé à près de 95% en saison d'hiver.

C'est dans ce contexte que s'inscrit la consultation en vue d'une prestation d'accompagnement pour la création d'un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes.

2/ CONTEXTE DE LA DEMANDE

Les Hautes-Alpes comptent 27 stations de ski. Il s'agit tout à la fois de grandes stations internationales comme Serre Chevalier ou de stations villages comme celles du Queyras.

L'offre est très diverse et la répartition sur le territoire départemental assez équilibrée, comme le montrent les deux documents ci-après.

Document 1 – Localisation des stations de ski alpin des Hautes-Alpes



Document 2 – Chiffres clés des stations des Hautes-Alpes (source : Montagne Leaders) NB. Les données du Chazelet, Champsaur 3 Glisses et Pelvoux-Vallouise sont manquantes.

Le document ci-après précise pour chaque exploitant :

- le statut juridique ;
- le domaine skiable ;
- le prix facial des forfaits journées et séjours ;
- le nombre de passages et journées skieurs ;
- le chiffre d'affaires.

ALPES DU SUD																			
RANG TOP 100	DOMAINES SKIABLES	OPERATEURS	STATUT JURIDIQUE	NB RM	NB PISTES	FORFAIT JOURNEE (en €)	FORFAIT SEJOUR (en €)	JOURS D'OUVERTURE			NB PASSAGES RM			JOURNEES-SKIEURS			CHIFFRE D'AFFAIRES		
								2022	2021	EVOL. (en %)	2022	2021	EVOL. (en %)	2022	2021	EVOL. (en %)	2022	2021	EVOL. (en %)
78	ANCELLE	RMRM	REGIE	12	15	26,90	139,00	107	107	0,00	1 440 358	172 045	120 135	43,21	2 390 218	2 406 189	-0,66		
48	DEVOLUY (LE)	DSD	SAS	22	53	39,50	202,50	122	129	-5,43	3 074 849	368 149	409 676	-10,14	9 220 182	9 831 512	-6,22		
81	GRAVE (LA)/MEIJE (LA)	SATG	SAS	3	2	55,00	294,00	127	126	0,79	108 429	96 929	24 329	-10,80	1 923 133	1 758 962	9,33		
23	MONTGENEVRE	RARM MONTGENEVRE	REGIE	24	85	45,50	234,00	141	145	-2,76	5 920 860	5 112 645	511 681	10,00	17 233 990	14 119 790	22,06		
38	ORCIERES MERLETTE 1850	SEMILOM RESORT	SAS	30	50	39,50	202,60	128	129	-0,78	4 345 435	4 242 838	483 628	1,67	11 946 615	11 006 713	8,54		
34	ORRES (LES)	SEMLORE	SEM	20	37	40,00	205,00	114	129	-11,63	3 961 133	516 494	457 876	12,80	13 120 686	12 196 661	7,58		
50	PUY-SAINT-Vincent	SAEM LES ECRINS	SAEM	12	33	37,50	189,00	117	129	-9,30	3 013 000	2 730 000	332 393	4,70	8 550 000	7 810 000	9,48		
64	QUEYRAS (LE)	QUEYRAS DS	REGIE	34	78	35,30	170,00	100	NC	NC	NC	181 345	NC	NC	4 348 000	3 463 000	25,56		
87	REALLON	RMRM	REGIE	6	13	26,00	131,00	93	100	-7,00	665 967	109 327	113 821	-3,95	1 391 838	1 308 728	6,35		
41	RISOUL 1850	LABELLE MONTAGNE	SAS	23	43	41,00	210,00	122	129	-5,43	3 808 047	4 125 924	507 666	-17,07	10 413 908	10 821 200	-3,76		
12	SERRE CHEVALIER VALLEE	SCV	SAS	59	82	59,00	315,00	128	137	-6,57	12 082 301	12 043 089	1 150 819	0,88	45 403 504	40 194 500	12,96		
29	VARS/GREVOUX	SEM SEDEV	SEM	20	65	47,50	242,00	122	133	-8,27	4 428 215	401 209	463 434	-13,43	15 273 424	13 668 855	11,74		
TOTAL ALPES DU SUD								45 203 914	43 657 228	-2,84	4 754 811	4 575 458	1,62	141 215 498	128 586 110	8,58			
MOYENNE ALPES DU SUD								3 766 993	3 968 839	-2,84	396 234	415 951	1,62	11 767 958	10 715 509	8,58			

3/ OBJECTIFS

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes envisage la création d'une offre commune à toutes (ou plusieurs) stations des Hautes-Alpes.

La création d'un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes répond à plusieurs objectifs :

- mobiliser les stations du département autour d'un projet commun ;
- promouvoir une offre lisible et attractive ;
- créer une dynamique commerciale en relançant la consommation de ski des clientèles de proximité et des clientèles récurrentes en générant de la valeur ajoutée ;
- répondre efficacement aux questions récurrentes sur le prix des forfaits de ski alpin en période d'inflation et de hausse des coûts de l'énergie ;
- créer un lien plus fort encore entre les populations locales et les stations, ce qui les renforcera en pleine période de stations « bashing ».

4 / CONSULTATION

L'Agence de Développement des Hautes-Alpes lance une consultation pour la création d'un forfait de ski alpin commun dans le département.

Cette consultation comprend une série de lots :

- **Lot 1 / Etude d'opportunité ;**
- **Lot 2 / Etude de faisabilité.**

LOT 1 / Etude d'opportunité sur la création d'un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes

Cette étape d'avant-projet permettra de mieux cerner les attentes des acteurs locaux (délégants et délégataires de remontées mécaniques) et des utilisateurs (skieurs), tout en les mobilisant autour de l'opportunité de créer un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes.

Phase 1

Après un travail documentaire et une série d'entretiens, les candidats devront fournir le livrable suivant :

- Etat détaillé des initiatives les plus réussies des opérateurs français et étrangers en matière de forfaits de ski alpin communs (ex. : Magic Pass, Dolomiti Ski, etc.).

Phase 2

Après un travail documentaire, une série d'entretiens et/ou de séances collectives, les candidats devront fournir les livrables suivants :

- Etat sommaire de l'offre des stations de ski alpin des Hautes-Alpes ;
- Tendances sommaires d'évolution pour les années à venir pour ces stations (évolution climatique, renouvellement des clientèles, pratique des activités, réglementation) ;
- Situation sommaire des ventes de forfaits de ski alpin dans les Hautes-Alpes (offres, prix, volumes, parts de marché, évolution) ;
- Position détaillée des principaux opérateurs (délégants/délégataires) des Hautes-Alpes sur l'opportunité de créer un forfait commun.

Phase 3

Après un travail documentaire, une série d'entretiens et/ou d'enquêtes, les candidats devront fournir les livrables suivants :

- Perception et intérêts des clients actuels et désirés pour une offre commerciale de ce type ;
- Définition d'une offre lisible et attractive répondant à leurs besoins et permettant de créer de la valeur ajoutée pour les exploitants.

Les candidats fourniront une notice méthodologique, un calendrier et le bordereau des prix, qui fera apparaître un prix pour chaque phase du lot et un prix total pour le lot.

LOT 2 / Etude de faisabilité sur la création d'un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes

L'étude de faisabilité vise à analyser la faisabilité économique, organisationnelle et technique du projet et à préciser les modalités opérationnelles de déploiement.

Phase 1

Définition des objectifs « marketing » : objectifs stratégiques visés en développant cette offre, objectifs qualitatifs (par exemple un objectif d'image), objectifs quantitatifs (par exemple le chiffre d'affaires généré par le nouveau produit, récurrence, fidélité des clientèles, etc.).

Phase 2

Définition du positionnement du futur produit : marché cible, promesse et bénéfices attendus, positionnement en termes de périmètre géographique, de type d'offre et de prix.

Phase 3

Calcul de la rentabilité prévisionnelle : spécification d'un prix de vente (et éventuellement d'un prix de lancement sur un temps donné), d'un prix de revient maximum, établissement d'un compte d'exploitation prévisionnel consolidé avec les reversions pour chaque exploitant.

Phase 4

Construction planning prévisionnel : date de lancement produit, rétro-planning du développement et de la mise en marché. Il nous semble opportun de se mettre en situation de lancer le produit au printemps 2025, en vue de la saison d'hiver 2025/2026, nous restons toutefois à l'écoute de toutes autres propositions du candidat.

Phase 5

Mise en œuvre opérationnelle pour la création d'un forfait de ski alpin commun aux stations des Hautes-Alpes : organisation et les montages juridiques pressentis, rédaction des projets de contrats types entre les parties prenantes.

Les candidats fourniront une notice méthodologique, un calendrier et le bordereau des prix, qui fera apparaître un prix pour chaque phase du lot et un prix total pour le lot.

5. CALENDRIER DE LA CONSULTATION

13 mai 2024	Diffusion du cahier des charges
23 juin 2024	Date et heure (17h) limites d'envoi des offres par email
30 juin 2024	Décision finale
7 juillet 2024	Début de la prestation

6. PRESENTATION DES OFFRES

Les candidats sont libres de concourir pour un ou plusieurs lots. Pour chaque lot pour lequel les candidats font une offre, l'offre est présentée dans un dossier comprenant a minima :

- Proposition d'accompagnement et méthodologie (programme détaillé et séquencé)
- Budget TTC détaillé (bordereaux des prix complétés)
- CV des intervenants
- Présentation de la société et de ses références

Dans son offre, le prestataire devra également inclure différents documents techniques et administratifs qui sont listés ci-dessous.

Documents techniques :

- Présentation de l'entreprise
- Liste des références (de préférence en lien avec la nature du marché)

Documents administratifs :

- Le présent cahier des charges signé
- SIRET
- Extrait K-BIS
- TVA interne intracommunautaire
- Déclaration sur l'honneur
- Formulaire DC1 et DC2
- Attestations fiscales, sociales et d'assurances (RC-GF) en cours de validité

Mémoire détaillé de l'offre pour chacun des lots auquel le candidat souhaite répondre.

Bordereau de prix (selon les éléments précités).

Toute offre dont la présentation ne sera pas conforme aux présentes instructions ou qui parviendrait après la date et l'heure limite ne sera pas retenue. Il n'y a pas de variantes. Une phase de négociation est prévue dans le marché.

7. REMISE DES OFFRES

Les offres sont à adresser à Sophie REY par email (sophie.rey@hautes-alpes.net), au plus tard le **23 juin 2024 à 17h**.

8. CRITERES DE SELECTION DES OFFRES

La notation s'effectue pour chacun des lots, selon les critères suivants :

- **Valeur technique 75 %**
 - Expériences et savoir-faire de l'entreprise (20 %)
 - Pertinence de l'offre et qualité de l'accompagnement (55 %)

- **Prix de la prestation 25 %**

Le comité de sélection sera constitué de représentants de l'Agence de Développement des Hautes-Alpes.

9. BORDEREAU DES PRIX

Bordereau des prix	Nb jour/homme	Prix unitaire	PRIX TOTAL
LOT 1			
<i>Phase 1</i>			
<i>Phase 2</i>			
<i>Phase 3</i>			
TOTAL LOT 1			
LOT 2			
<i>Phase 1</i>			
<i>Phase 2</i>			
<i>Phase 3</i>			
<i>Phase 4</i>			
<i>Phase 5</i>			
TOTAL LOT 2			

TOTAL

NB. Le bordereau des prix devra préciser pour le Lot 2, si les montants facturés sont les mêmes selon le nombre de stations qui s'engageront dans la mise en œuvre du forfait de ski alpin commun. Dans le cas contraire, le candidat devra faire apparaître le détail de son prix.