

Tarif Carte Pro, Milieu Spécifique Montagne, hiver sur la base saison 23/24

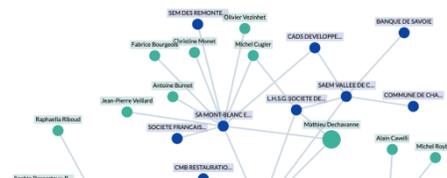
Station	Forfait Saison/ Annuel	Convention Tripartie	Montant Saison/Annuel	Forfait Journalier avec remise pour Pro	Forfait Randonneur	Couverture Domaine / Européen	Sources
CMU (Chamonix Mt Blanc Unlimited) SEM CMB/Mairie/ Département. DSP Aiguille du Midi 2026	Annuel	Non	Année 336€ Année 2024/25	Oui	Oui	Verbier 1 jour/ semaine, Courmayeur hiver, De Vallorcine à Megeve	Olivier G
Val d'Aoste * FINAOSTA	Annuel	Non	274 € VdA et la Rosière 374€ avec Zermatt	Oui	Oui	VdA, Zermatt et La Rosière	Stefano P
Les Arcs CDA DSP 2030	Saison	4 ½ journées	€ 0,00	Oui	Oui	Paradiski	Eric C
La Plagne CDA DSP 2029	Saison	Oui	€ 150,00	Non	Oui	Paradiski	Eric C
Val d'Isere CDA DSP 2032	Saison	2 jours, dérogation pour + 65 ans	€ 150,00	Non	Oui	Val Tignes	Eric C
Tignes CDA DSP 2026 SPL 2026	Saison	Oui 1 ou 2 j	€ 150,00	Non	Oui	Val Tignes	Frederic P
Sainte Foy SEM Loisir Developpement SPL 2026	Saison	3 unités	€ 122,00	Oui 13€	Oui 19€	Ste Foy	Elise G
La Rosiere SOFIVAL/CDA DSP 2036	Saison	8 heures en échange	€ 153,00	Oui 28,50€ International ou 26,50€ Rosière	35€ pour 3 passages pour aller au point le + haut domaine Mt Valezan	St Bernardo	Jean R
Pralognan SOGESPRAL	Annuel	Oui	92,00 €	Non	Oui	Pralo	Bernard V
Courchevel S3V SAEM DSP Mottaret 2031	Saison	Equivalent de 13,30 h Valorisation du taux horaire 50€	€ 150,00	Oui mais uniquement Domaine Courchevel	Oui	3 Vallées	Nicolas P
Meribel DSP 2037	Saison	Equivalent de 13,30 h Valorisation du taux horaire 50€	150,00 €	Oui uniquement domaine Meribel		3 Vallées	Nicolas P
Belleville SETAM SEVABEL 2037	Saison	10h	150,00 €	Oui	Oui	3 Vallées	GabyJ
Orelle STOR	Saison			Oui mais uniquement Domaine Orelle		3 Vallées	Fred B
Sybelles	Saison						
Valfrejus SOGENOR	Annuel	10h	230,00 €	Oui	Oui	Toute la Vallée de la Maurienne + Bardonechhia + divers	Yves D
Val Cenis SEM du Mont Cenis	Annuel	10h	230,00 €	Oui	Oui	Toute la Vallée de la Maurienne + Bardonechhia + divers	Yves D
Bonneval	Annuel	10h	230,00 €	Oui	Oui	Toute la Vallée de la Maurienne + Bardonechhia + divers	Yannick A
Areches Beaufort SEMAB	Saison	2 Journées	105,00 €	Non	Oui	Areches Beaufort	Jean Pierre M
Stations Bauges SEM des Bauges	Saison						Damien G
<b>PS les Forfaits Journée et passage randonneurs dans le VdA ainsi qu'à Zermatt sont valables avec la Carte Syndicale Nationale et timbre UIAGM</b>							
<b>Il n'y a aucune réciprocité pour nos collègues Européens sans carte pro Française (Service Départemental de la Jeunesse)</b>							

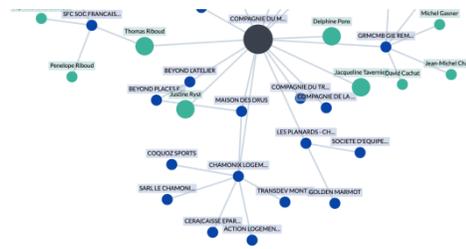
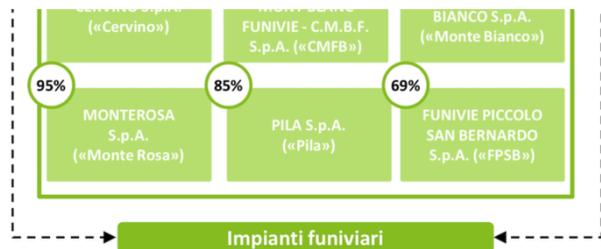
Structure juridique et Financière du Val d'Aoste



Cartographie Compagnie du Mont Blanc CA 125M€ résultat 18.5M€  
[www.pappers.fr/entreprise/compagnie-du-mont-blanc-605520584](http://www.pappers.fr/entreprise/compagnie-du-mont-blanc-605520584)

Cartographie de COMPAGNIE DU MONT-BLANC





**SSDS le bras armé du Département sur l'Engineering et la Participation dans les Domaines Skiabiles**

- SETAM**  
Val Thorens 1<sup>er</sup> Actionnaire
- Sem de Valloire**  
Valloire
- Samsò**  
Saint-Sorlin-d'Arves
- Semab**  
Arêches-Beaufort
- Portes du Mont Blanc**  
Combloux / Le Jaillet / Megève / La Giettaz en Aravis
- Semval**  
Valmeinier
- Relais de Valfréjus**  
Valfréjus
- ANAT - Alpes du Nord Aménagement touristique**  
Chambéry

- Sem des Bauges**  
Aillon le Jeune - Margeriaz
- Sogespral**  
Pralognan-La-Vanoise
- Sem Val d'Arly**  
Flumet / Notre-Dame-de-Bellecombe
- Sem du Mont Cenis**  
Val Cenis
- Sem remontées mécaniques**  
Megève
- Crest Voland Labellemontagne**  
Crest Voland
- Société des Trois Vallées**  
COURCHEVEL / LA TANIA / MERIBEL-MOTTARET
- Stor**  
Orelle
- Sogenor**  
La Norma / Valfréjus

**Entrée au Capital de la CDA ,à la place de la Famille Blas par le Département et de la Region AURA via l'ANAT, SSIT SSDI**  
**Chiffre d'Affaire CDA 2023 1.125M€**  
**Bénéfice Net 90M€**  
[www.compagniedesalpes.com/marques](http://www.compagniedesalpes.com/marques)

**Principaux Actionnaires: Compagnie des Alpes**

Nom	Actions	%	Valorisation
Government of France	21 643 340	42,75 %	335 M €
Crédit Agricole des Savoie Capital SASU	3 363 970	6,645 %	52 M €
<b>Famille Blas</b>	2 821 612	5,574 %	44 M €
Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes SA	2 408 946	4,759 %	37 M €
BPCE SA	1 446 972	2,858 %	22 M €
Financière Tiepolo SAS	270 000	0,5334 %	4 M €
Fourton Fund Management Co. Ltd.	170 000	0,3358 %	3 M €
State Street Global Advisors France SA	48 569	0,0959 %	751 579 €
Mandarine Gestion SA	43 321	0,0856 %	670 369 €
Compagnie des Alpes SA	42 970	0,0849 %	664 938 €

Catégorie	Pourcentage
Gouvernements	42,75%
Institutionnels	8,19%
Autres	7,62%
Personnes physiques	5,57%
Compagnie des Alpes SA	0,08%
Inconnu	35,78%

© Zonebourse.com

**De partenaire à concurrent avec**

**Division Outdoor:** Evo2, Arcs Aventures, H2O Sport...

**Division Hospitality:** restauration, agences voyages, agences immobilières, hébergeurs etc

**Objectif vente de package:** pour fluidifier l'expérience client.

Cette business unit regroupe le tour opérateur leader du séjour packagé en montagne **Travelfactory**, acquis en 2018, le 1er réseau d'agences immobilières des Alpes **Mountain Collection**, l'opérateur de résidences et club de loisirs **MMV** acquis en 2022, ainsi que les tout nouveaux concepts de résidences lifestyle **Yoonly & Friends**.

Avec cette nouvelle activité, la CDA devient un acteur clé de l'hébergement de montagne. Déjà porteur de nombreux investissements immobiliers en propre ou par le biais de la **Foncière Rénovation Montagne**, la CDA a toujours eu l'ambition de dynamiser la commercialisation de lits, notamment dans ses Domaines skiabiles, maillons essentiels pour

stimuler et renforcer la fréquentation en station par la création de lits chauds, le réchauffement de lits froids, mais aussi l'amélioration de l'expérience par l'exploitation d'hébergements adaptés 4 saisons, et la fluidification ainsi que la simplification d'un parcours client « door to door » vers ses stations de montagne.

#### **Discussions:**

##### **- hétérogénéité des conventions tripartite**

Temporalité: saison ou annuelle

Spatialité : station ou domaine skiable avec ou sans ouverture internationale

Partie financière de la convention: de 0€ à 336€

Contenus de la Convention: de la traditionnelle descente aux flambeaux, à des actions plus spécifiques, à forte valeur ajoutée correspondant au cœur de métier des guides

Durée des actions de la convention: en heures de 10h à 16 h ou journées, certaines 4 ½ journée

**- Concurrence entre les structures** (ESF, ESI, Evo2 etc) versus indépendants avec des contrôles plus complexes ou de suivis des actions

**- Instance de contrôle de la convention** tripartite: Mairie, Concessionnaire, DSP, SPL.

**- Achat du forfait sans convention tripartite: cas de Mont Blanc Unlimited**, ou dans le Val d'Aoste pour nos collègues domiciliés dans la Région

##### **- Environnement Juridique:**

**Directive par le Préfet de la Savoie Pascal Bolo** Juillet 2022; action en déférer préfectoral auprès du tribunal administratif Grenoble contre la Mairie de Bourg St Maurice

**Fiscale** Renonciation a recette (Fisc antenne financière de la police judiciaire )

**Urssaf:** Avantage en nature

**DGCCRS:** entente illicites sur des tarifs spéciaux pour certaines ayants droit

##### **-Contexte du métier de guides:**

**2000 guides en France** dont 500 en Haute Savoie, 300 en Savoie, 200 en Isère et Haute Alpes, le reste entre Pyrénées, Sud de la France, Centre et Grandes Métropoles. La moitié travaillent dans des structures, BDG, Compagnie, l'autre moitié en guides indépendants. Une très faible partie des BDG sont ouvert en hiver, les guides travaillant en ESF, Evo2 ou autres structures, pour ceux titulaires du D.E. ski ou/et en indépendants pour les autres.

**L'essence du métier de guide implique de l'itinérance**, des déplacements nombreux dans les vallées ou sur d'autres massifs. **L'expérience client et la sécurité** sont nos devises.

**L'impact des changements climatiques**, des conditions nivologiques, des altérations géopolitiques, sociétale nous obligent a être créatif, réactif. Le ski-bashing, la conscience environnementale, le retour à une montagne moins aménagée, à de grands espaces moins contraints, sont notre environnement quotidien.

##### **-Nos difficultés:**

**Faire valoir nos expertises** lors de la rédaction des conventions tripartite (dans le cursus L.M.D) le diplôme de guide équivaut à une licence. Beaucoup de nos collègues sont Bac +5 avec des Masters, Bac +6 avec des M2, Bac +8 doctorat et ++++ post doctorat. Certains ont des expériences professionnelles dans des secteurs de l'industrie, du tourisme, du management, du Droit, du secours.....

**Faire reconnaître nos engagements bénévoles** auprès des collectivités territoriales pour valider la Convention tripartite.

**Faire reconnaître l'impact économique** d'un guide venant sur une station avec des clients ( DSF parle d'un ratio de 1€ forfait égale 7€ consommé sur la station.)

**Faire reconnaître notre apport sécuritaire** sur un domaine skiable et hors piste, nous sommes équipés de moyen radio, de balise, nous pratiquons les premiers secours, nous transmettons a MF ou [Data-Avalanche.org](https://data-avalanche.org) nos observations pour la rédactions de bulletins d'alertes, Regard d'Altitude <https://rgalt.osu.fr/> en test sur le PN des Ecrins et en 2025 sur le Parc National de la Vanoise .....

**Nous sommes les ambassadeurs d'un territoire** dans sa singularité, sa diversité et sa complémentarité.

Les guides sont des résidents permanent des vallées ou villages stations, nous sommes les premiers témoins des bouleversements climatiques et un relais pour divulguer les messages auprès de nos clients.