



Communiqué de Presse

À La Clusaz, le 24 Septembre 2020

La Station de La Clusaz se lance dans la Tarification dynamique avec Pricenow, société Suisse spécialisée

La SATELC (société gestionnaire des remontées mécanique de La Clusaz) en pointe sur les nouvelles technologies, se veut être un laboratoire pour la station de demain. Déjà très impliquée dans la digitalisation, le choix de la mise en place d'une tarification dynamique fait partie de la volonté de faire évoluer un modèle économique à la croisée des chemins. Être plus proche de ses clients et adapter ses outils permettra aussi d'attirer la nouvelle génération par ailleurs très connectée et d'ores et déjà très à l'aise avec le principe de prix dynamiques.

Pricenow est une entreprise basée à Zürich et spécialisée dans l'implémentation de tarification dynamique pour les stations de ski. Forte de son expérience avec des stations de renommée internationale comme St-Moritz et Verbier, Pricenow arrive sur le marché français depuis cette année 2020 et débutera lors de la prochaine saison une collaboration avec la SATELC.

Stratégie tarifaire largement éprouvée dans d'autres activités touristiques telle que l'hôtellerie ou les voyages en train, la tarification dynamique se déploie peu au sein des stations de ski. Celle-ci permet d'adapter le prix du forfait de manière continue et automatique en fonction de différents facteurs. Plutôt qu'un tarif fixe et rigide, le client aura la possibilité de choisir le prix qui lui convient dans une fourchette plus large. L'anticipation donnera accès à des remises pour les clients et sécurisera des ventes pour les stations de ski.

Dans un contexte conjoncturel très incertain, la tarification dynamique donne les moyens aux stations d'être à la fois plus réactives et agiles. « De cette manière, nous voulons parvenir à une mise en œuvre cohérente de prix dynamiques sur de nombreux critères. Cela nous donne la possibilité d'atteindre et de rassurer les clients en cette période incertaine avec des prix attractifs et d'animer notre site de ventes en ligne. En même temps, l'algorithme de tarification garantit que notre structure de prix est optimisée de manière durable », souligne Jean-Christophe Hoff, Directeur de la SATELC.

Après une étude complète du comportement des visiteurs et une analyse approfondie des données, nous avons pu développer un modèle de tarification précis pour la saison d'hiver à venir. Dans un premier temps, le spectre dynamique des prix couvre le produit phare qu'est le forfait journée ainsi que le 4h en ligne. "Avec l'introduction de la nouvelle stratégie de tarification en collaboration avec

Pricenow, nous souhaitons utiliser les dernières innovations technologiques pour offrir une plus grande variété de prix et ainsi donner le choix à nos clients. Nous pourrions par ailleurs gagner en réactivité et accélérer notre processus de digitalisation qui a montré sa performance depuis ces 6 derniers mois. » Met en avant Jean-Christophe Hoff.

Le calcul de chaque prix de forfait se fait selon plusieurs facteurs extérieurs et animé par un puissant algorithme. Son fonctionnement est entièrement automatisé. La station maîtrise totalement le tarif final et peut le réajuster à tout moment. Le tarif ne pourra excéder le tarif public homologué par les autorités concédantes.

Le moteur de tarification Pricenow calcul des prix ciblés pouvant mieux prendre en compte le comportement et les modèles de demande des clients et offrir des incitations optimales. Ainsi, le projet de tarification ne porte pas seulement sur l'introduction d'une tarification dynamique, mais aussi sur une optimisation complète des prix, qui a été développée conjointement.

L'expérience de projets réussis de tarification dynamique en Suisse montrent que cette stratégie de tarification est un concept avantageux pour les clients et la station de ski. Alors que les clients peuvent bénéficier d'une tarification plus différenciée, la station de ski peut renforcer son processus de digitalisation et attirer plus de clients en proposant le juste prix.

Dans l'ensemble, les résultats de la dernière saison hivernale montrent que les stations de ski dotées d'une tarification dynamique peuvent bénéficier d'une augmentation globale des revenus comprise entre 5% et 15%. « L'innovation est dans l'ADN de la SATELC. La crise que l'on vit actuellement, renforce notre conviction que la digitalisation et l'utilisation d'outils technologiques plus pointu est et sera nécessaire. Notre collaboration avec Pricenow fut une décision facile à prendre. Ils sont pointus dans leur approche et prennent plusieurs facteurs de calcul optimal des prix. Leur savoir-faire éprouvé auprès d'acteurs majeurs de notre profession en est la meilleure preuve », explique Jean-Christophe Hoff.

La SATELC et Pricenow sont optimistes pour la prochaine saison hivernale : « Nous sommes heureux de ce solide partenariat. La Clusaz est parmi les plus importantes stations de France avec une notoriété et une image de premier plan. Nous sommes impatients de soutenir La Clusaz avec une stratégie de tarification optimale et des outils digitaux pour la prochaine saison hivernale, ce qui nous rendra plus apte à faire face ensemble et avec succès aux effets de la situation sanitaire. » selon Julien Harnal, Market Manager France pour Pricenow.

Contact SATELC

Jean-Christophe Hoff – Directeur - 04 50 02 47 36, jean-christophe.hoff@satelc.fr

Contact Pricenow

Julien Harnal – Market Manager France – 06 89 78 28 18, julien@pricenow.ch