



HAUTES-ALPES LA STATION DU GUILLESTROIS EST TRÈS PRISÉE DES JEUNES, QUI VIENNENT EN SÉJOURS ORGANISÉS

## Risoul parie sur les étudiants pour sa clientèle de demain

Sans s'enorgueillir de cette clientèle, la station de Risoul chouchoute ses étudiants, très nombreux à venir skier dans les périodes dites creuses de la saison. Avec des avantages... et des déboires.

Les enceintes crachent un son électro sur un concentré de combinaisons, bonnets à pompon et chaussures de ski. À 17 heures ce jeudi, sur le front de neige de Risoul, "l'after" bat son plein. Et entre deux rasades d'alcool déversées directement dans le gosier, on danse (un peu), on discute (en flamand, beaucoup) ou on va faire la queue (longtemps) pour un verre de bière.

Quelques jours avant les vacances d'hiver, la station haut-alpine ne fait pas le plein de familles, mais d'étudiants. L'animation de la soirée, un concours de saut sur fond de set d'un DJ, programmée par l'office de tourisme, leur est d'ailleurs dédiée. « C'est une station "friendly student" : Risoul met tout en œuvre pour bien accueillir ses clients, souligne Valérie Mulot, responsable communication du tour-opérateur Golden Voyages. Aussi bien les commerçants que les prestataires et services de la station pour proposer des événements et infrastructures adaptées. » Le "TO", filiale du groupe Travelfactory, –détenu à 73 % par La Compagnie des Alpes– a fait de Risoul sa première destination française pour

les séjours étudiants au ski. « La station est une destination historique pour Golden Voyages, nous la programmons depuis 2002 », continue Valérie Mulot, affirmant que son tour-opérateur « fait partir chaque hiver 5 000 étudiants » dans la station.

« **Un remplissage linéaire de la station** »

« On ne veut pas forcément coller à cette image de station étudiante, on a d'autres produits », fait valoir Max Brémond. Si Risoul est en bonne place pour la clientèle estudiantine en France, le maire de la commune ne veut surtout pas en faire un fonds de commerce. Sans la rejeter non plus. « La venue d'étudiants, c'est une spécificité de Risoul depuis le début des années 1990, relate Max Brémond. La station a été précurseur dans les résidences de tourisme et, donc, dans l'installation de tour-opérateurs, pourvoyeurs notamment d'une clientèle étudiante. » Dans le secteur concurrentiel des stations de ski, le duo tour-opérateur/étudiants « garantit un remplissage linéaire de la station sur l'ensemble de la saison hivernale », observe l'élu. C'est là l'enjeu majeur de la station du domaine skiable de La Forêt Blanche, qui compte quelque 2 000 lits remplis par les tour-opérateurs. Les étudiants viennent de France, mais également des pays de l'Est –

« la Pologne est l'un de nos plus anciens réseaux » –, des Pays-Bas ou de Belgique.

« Mais ce n'est pas notre principale clientèle, veut également nuancer Christian André, le directeur de l'office de tourisme risoulin. Les étudiants représentent entre 7 et 8 % du chiffre d'affaires des remontées mécaniques. Les quatre semaines de février, celles des vacances scolaires, c'est 60 % du chiffre d'affaires de la saison. » Les jeunes ne sont pas, non plus, les plus dépensiers une fois les skis déchaussés. « La dépense n'est pas négligeable, mais elle est fermée, poursuit Christian André. Le circuit des étudiants est tracé : la "Grotte du Yéti", la boîte de nuit, leur résidence ! » Dans un sourire, Max Brémond abonde et glisse : « Ce sont aussi de bons clients des médecins, des pharmacies et des supérettes... »

**Le prix et l'ambiance priment**  
Le triptyque "ski, alcool, dodo" est particulièrement frappant à la résidence des Mélèzes, implantée sur le front de neige. Les appartements du bâtiment sont remplis par le tour-opérateur Totally Snow (marque de Sunweb Group), qui attire notamment les étudiants belges et hollandais. Ceux-ci, dans leur "package", bénéficient du transport, du forfait de ski, du logement, d'un peu de nourriture et d'animations d'after-ski. Un



après-piste directement au pied de la résidence avec “La Grotte du Yéti”, institution festive de la station.

De quoi plaire aux étudiants flamands présents la semaine avant le début des vacances scolaires. Comme Lucas, 20 ans, étudiant en mathématiques venu de Turnhout et qui a déboursé 530 euros pour sa première à Risoul. « Nous sommes venus à six », précise le jeune homme qui, satisfait du domaine skiable, retient surtout les animations quotidiennes : « Chaque jour, on reçoit des boissons pour l’after-ski. » L’ambiance, c’est également le bon point de la station risoulaine pour ce groupe de neuf étudiantes venues de Gand. Toutes

ont déjà effectué des séjours ski aux 2 Alpes (Isère) ou Val Thorens (Savoie) : « Mais, ici, il y a moins de monde sur les pistes, préfère l’une d’elles. Tout est à côté également. » Ces étudiantes, parties avec Totally, ont payé 500 euros environ pour leur séjour, dont le seul point noir se situe dans le logement. « On a des fuites d’eau, déplorent-elles. Mais ce n’est pas vraiment important, ce sont des logements pour étudiants. » Les critères d’ambiance et de prix passent avant tout. « Pour l’Alpe d’Huez (Isère), l’an passé, j’ai payé 800 euros ; pour Risoul deux fois moins, calcule Christophe, venu avec son club d’étudiants en

médecine de Malines. L’après-ski est moins gros, mais je vais revenir, j’ai bien aimé les pistes de Risoul. » Un constat à faire sourire Max Brémond. « L’avantage de cette clientèle étudiante, c’est qu’elle découvre Risoul et peut revenir une fois qu’elle a fondé une famille », espère le maire. « Ça arrive parfois, renchérit Christian André. On se souvient toujours de son premier séjour au ski ! » Quant à savoir si c’est pour les pistes ou l’après-ski... Prochain épisode à Chamrousse (Isère). ■