

ENTREPRISE



Labellemontagne, le groupe détenu par la famille Remy, emploie 250 salariés, ainsi que 1 100 saisonniers, et exploite les remontées mécaniques de onze stations de ski. La Bresse, leur berceau, fut la première station à installer des canons à neige sur les pistes pour pallier les caprices de la météo.

## La grande saga des Remy

Textes: Jean-Marc Toussaint

PARTIE À LA CONQUÊTE DES STATIONS ALPINES EN 1996, LA FAMILLE REMY ET SON GROUPE LABELLEMONTAGNE SONT DÉSORMAIS LE DEUXIÈME OPÉRATEUR DU SECTEUR, DERRIÈRE LA COMPAGNIE DES ALPES. HISTOIRE D'UNE FABULEUSE AVENTURE.

**L**ABELLEMONTAGNE: le label résonne de promesses, laisse entrevoir de généreuses formes arrondies, des pentes à gravir. D'autres à descendre. Aujourd'hui, Labellemontagne est un groupe de 250 salariés qui emploie 1 100 saisonniers et réalise 70 millions d'euros de chiffre d'affaires dans l'exploitation des remontées mécaniques de onze stations de ski. Mais pas seulement. Le groupe gère également 5000 lits en résidence de tourisme, avec des porteurs privés. Désormais, il est le deuxième opérateur du secteur. Et pourtant, il reste un acteur modeste, qui ne pèse que 5 % du marché. « Notre chiffre d'affaires (CA) global est à peine plus élevé que celui de La Plagne, la première station française », tempère Jean-Yves Rémy, qui ambitionne de passer le cap des 100 millions d'euros de CA d'ici trois ans. Comment? En se développant par croissance externe, en augmentant le parc des stations, en poursuivant les investissements dans les remontées mécaniques et dans les résidences hôtelières. Bref, en continuant à entreprendre, comme l'ont fait avant lui son père et les deux générations qui l'ont précédé.



Jean-Marie et son fils Jean-Yves Remy. En sillonnant le département, Jean-Marie a vite flairé le potentiel touristique des magnifiques paysages des Vosges.

L'aventure a commencé en 1903, quand Antonette et Constant Remy quittent leur emploi dans le textile pour reprendre, à La Bresse, une maison de commerce dont l'activité se partage entre café et boulangerie. Au décès prématuré de Constant, Antonette poursuit seule la gestion, tout en élevant ses cinq enfants. L'un d'eux, Pierre, dont l'épouse se révèle une excellente cuisinière, crée une auberge. Et à chaque départ de locataires de l'immeuble où est installé l'établissement, le couple rachète les appartements pour y développer une activité hôtelière. Avec les congés payés en 1936, les premiers touristes arrivent. Le reste de l'année, les représentants de commerce constituent l'essentiel de la clientèle.

### « Le premier choc de ma vie »

La Seconde Guerre mondiale va tout mettre par terre. Avant d'être libérée, la ville est entièrement saccagée par l'occupant allemand. L'hôtel et l'auberge n'y échappent pas. Tout est en poussière. « *Ce fut le premier choc de ma vie. J'avais 13 ans* », se souvient Jean-Marie, le fils de Pierre. Avant la reconstruction d'un nouvel hôtel, l'auberge reprend son activité au milieu des ruines, dans une cabane en bois. Jean-Marie suit les cours de l'École hôtelière de Thonon-les-Bains. Sa formation lui donne la possibilité de devenir steward dans une compagnie aérienne, comme il en rêvait. Mais il renonce pour venir prêter main-forte à ses parents. « *J'avais envie de voyager. J'ai pu le faire durant mon service dans la marine* », se souvient-il. Sitôt libéré de ses obligations, en 1953, il gère l'établissement familial avec ses frères. Mais l'hôtel ne suffit pas à les faire vivre. « *Ça tournait au ralenti. On travaillait bien au mois d'août, mais le reste de l'année, c'était le calme plat. On vivait. Mon père n'avait même pas les moyens d'acheter du charbon, alors on se chauffait à la sciure* », raconte-il. Pour mettre du beurre dans les épinards, Jean-Marie Remy devient durant cinq ans représentant pour plusieurs grandes marques de vins et spiritueux. À force de silloner le département, le Bressaud va se convaincre qu'il y a dans ces paysages grandioses une vraie place pour le



© D. BENVENISTE

La luge sur rails du domaine skiable de La Bresse-Hohneck.  
• Ci-dessous: La station de La Bresse-Hohneck.

développement d'une économie touristique. En 1959, il passe à l'action et installe au-dessus du lac des Corbeaux trois téléskis et un baraquement en bois pour la restauration. « *On y faisait de la choucroute sur un fourneau quatre pots. Les skieurs mangeaient debout au comptoir. C'était rustique, mais sympa.* » Il baptise l'endroit « Super Vallée », en référence à Squaw Valley, où se déroulent les Jeux olympiques de 1960. Comble de malchance, la première année, il pleut et la neige manque. « *Les gens ont eu tôt fait de surnommer l'endroit super lavé* », se souvient Jean-Marie Remy.

### Sur tous les fronts

L'homme ne baisse pas les bras pour autant. Cette première expérience dure huit ans, avant d'être délocalisée. « *J'avais remarqué que la neige était plus abondante au Chitelet et à Vologne* », se souvient-il. Obtenir l'autorisation du conseil municipal pour la concession des terrains



© BULLOTTE



La Bresse. • CI-DESSOUS, DE GAUCHE À DROITE: village de Manigod, dans le massif des Aravis (Haute-Savoie); col de Merdassier, à Manigod.

ne fut pas facile. C'est la voix majoritaire du maire de l'époque, Jean Mougel, qui permit un accord. Avec son bagout légendaire, Jean-Marie Remy parvient à convaincre les banquiers de lui prêter 250 000 francs. Les débuts sont difficiles, même si la demande est forte. Jean-Marie Remy est sur tous les fronts. Il est à la fois chef d'entreprise, maçon, caissier, serveur et faiseur de neige. En 1971, il est le premier en France à installer des canons à neige sur les pistes pour tenter de palier les caprices de la météo. La Bresse sera d'ailleurs pendant des années le laboratoire de la société américaine York. Jean-Yves Rémy n'est encore qu'un petit garçon qui a su prononcer le mot neige avant papa, mais que le ski ne passionne pas. « Il ne voulait pas monter au téléski », se souvient Jean-Marie Rémy. Un comble. Jean-Yves se révèle davantage dans les affaires. « J'ai très vite été attiré par la vie de commerçant, l'entreprise. À la maison, mes parents parlaient de vente, d'achat, de problèmes de banque. Tous les jours, ils comptaient la caisse dans la chambre d'hôtel où nous logions. Tout cela a contribué à mon orientation », se souvient l'actuel patron

du groupe, qui a tout naturellement intégré une école de gestion, avant de s'engager au Credit d'équipement des petites et moyennes entreprises (CEPME). « À l'époque, je m'orientais vers une carrière dans la banque. La société d'exploitation du domaine skiable de La Bresse était la propriété de trois familles. Et il y avait sept enfants. Pour moi, l'avenir n'était pas dans l'entreprise. »

## Le temps de la diversification

La disparition brutale d'Henri Bragard, le patron du Grand Hôtel de Gérardmer, va toutefois totalement changer la donne. Les Remy rachètent l'établissement et règlent l'indivision, permettant à Jean-Yves Remy de prendre la succession de son père à la tête de la station. Il est de retour à La Bresse en 1985, avec son épouse, également banquière. D'abord, il reprend la direction de l'Hôtel des Vallées, et commence à mettre le nez dans la gestion du domaine skiable. Progressivement, il prend en main les rênes de l'entreprise et continue d'investir dans la neige de culture. Mais le progrès technologique ne pourra rien pour éviter les calamiteuses saisons de 1989 et 1990. La neige est cruellement absente et les caisses vides. L'entreprise est au bord du dépôt de bilan. Jean Yves se démène auprès de l'État, des banques et des collectivités locales pour renégocier la dette et obtenir des délais de paiement. « À un moment, il a été même envisagé que le conseil général reprenne les remontées mécaniques. Ce qui a bloqué, c'est que l'Hôtel des Vallées faisait partie de la société. Les élus se voyaient bien gérer une station, mais pas un hôtel. Sans cela, nous aurions été départementalisés », se souvient Jean-Yves Rémy. Finalement, c'est une avance remboursable du département et de la région Lorraine qui a fait revenir les banquiers autour de la table pour discuter d'un plan de redressement. Ce coup de semonce, ajouté au rejet du projet d'une liaison avec la Schlucht, qui sonne le glas à tout projet d'extension dans les Vosges, finit de convaincre définitivement Jean-Yves Remy et son père de la nécessité de sécuriser l'entreprise, en diversifiant géographiquement son activité.





## Une croissance continue

Aussi, quand Maurice Yung leur propose de reprendre la station de Gérardmer au milieu des années 1990, les deux hommes refusent. Leur ambition est déjà ailleurs. En 1995, ils lancent une OPA sur la société qui gère la station du Corbier pour, finalement, se faire souffler la mise par Gaston Maulin. L'année suivante, les Vosgiens prennent possession de Saint-François-Longchamp, puis du Val d'Allos, en 1999. « *On pensait s'arrêter là. On avait tous les scénarios météo* », se souvient Jean-Marie Remy. C'était sans compter sur l'appétit de son fils qui, très vite, comprend la nécessité de mutualiser le financement et la notoriété de ces stations. Il veut mettre en place une vraie offre de services, un label à l'image de ce qu'a fait la Chaîne thermale du soleil dans les stations d'eau. Pour développer un tel concept, il faut encore grandir. Le groupe Remy reprend alors successivement Crest-Voland, Orcières-Merlette, Pralognan-la-Vanoise, Notre-Dame-de-Bellecombe, Flumet, Praz-sur-Arly et, plus récemment, Manigod et la station italienne de Bardonecchia, située juste derrière le tunnel de Fréjus. Dans toutes ces stations, le groupe vosgien – qui a finalement transféré son siège à Chambéry – développe une multitude d'offres packagées. Cela va du pack « anti-glagla », qui fournit matériel et vêtements de ski à la livraison des courses à domicile, l'organisation d'animations pour les enfants, en passant bien sûr par des offres d'hébergement. Tout est fait pour fidéliser le client à la marque avec des avantages, des offres de réduction, un guichet unique. En marge de cette politique marketing, Labellemontagne poursuit activement ses investissements. « *Chaque année, nous réinvestissons 25 à 35 % de notre chiffre d'affaires. Nous avons largement modernisé les équipements à Orcières et Saint-François-Longchamp. Il nous faut maintenant nous concentrer sur l'Espace Diamant, qui est un secteur en devenir* », assure Jean-Yves Remy, qui s'est donné pour objectif d'atteindre 8 % du marché du ski en France. Ce qui passe par la reprise d'autres stations. Sans oublier son berceau bressaud. Le groupe y a investi 35 millions d'euros au cours des trois dernières années. Et ce n'est pas fini. Il a toujours dans les cartons la restructuration du parking, ou encore le remplacement du télésiège de la Lande par un quatre places débrayable. ■

## Les stations du groupe Labellemontagne

### Manigod (Haute-Savoie)

1 500 m/1 810 m  
29 pistes, 17 remontées mécaniques.  
Relié à La Clusaz et au Grand Bornand.  
Repris en 2012.

### Orcières 1850 (Hautes-Alpes)

1 850 m/2 725 m  
44 pistes, 30 remontées mécaniques.  
Repris en 2003.

### Crest-Voland Cohennoz (Savoie)

1 230 m/2 070 m  
29 pistes, 15 remontées mécaniques. Station de l'Espace Diamant.  
Repris en 2001.

### Notre-Dame de Bellecombe (Savoie)

1 100 m/2 068 m  
29 pistes, 20 remontées mécaniques. Station de l'Espace Diamant.  
Repris en 2006.

### Flumet (Savoie)

1 000 m/2 060 m  
15 pistes, 6 remontées mécaniques. Station de l'Espace Diamant.  
Repris en 2006.

### Praz-sur-Arly (Haute-Savoie)

1 029 m/1 983 m  
26 pistes, 11 remontées mécaniques. Station de l'Espace Diamant.  
Repris en 2006.

### Pralognan (Savoie)

1 413 m/2 343 m  
24 pistes, 12 remontées mécaniques.  
Repris en 2005.

### Saint-François Longchamp (Savoie)

1 450 m/2 550 m  
30 pistes, 15 remontées mécaniques. Relié avec Valmorel.  
Repris en 1996.

### La Bresse-Hohneck (Vosges)

900 m/1 350 m  
40 pistes, 21 remontées mécaniques.  
Fondée en 1969.

### La Schlucht (Vosges)

1 140 m/1 230 m  
2 pistes, 1 remontée mécanique.

### Bardonecchia (Italie)

1 300 m/2 750 m  
43 pistes, 23 remontées mécaniques.  
Repris en 2012.

Station Orcières 1850 (Hautes-Alpes).

