

ENTRETIEN L'un est élu, le deuxième PDG de la station... ils travaillent ensemble depuis sept ans

Serre Chevalier, entre pouvoir public et privé

Alain Fardella et Jean-Yves Salle travaillent ensemble depuis sept ans. Le premier est une figure politique du Briançonnais, le second le patron de deux entreprises comptant plus de 900 employés en saison. Entrevue croisée.

Vous êtes deux acteurs majeurs dans l'environnement politico-économique local. Comment vivez-vous cette dualité ?



Jean-Yves Salle (à gauche) est PDG de Serre Chevalier et des Deux Alpes. Alain Fardella maire de la Salle-les-Alpes et président de la communauté de communes.

AF : Je faisais partie en 2004 de ceux qui ont participé au transfert de l'activité de la station à la Compagnie des Alpes. Même si mes idées politiques me poussaient plutôt vers une gestion publique...

JYS : C'est souvent le cas, je l'ai déjà vu en Tarentaise, les élus de droite étaient plutôt pour une régie municipale ou départementale, et les élus de gauche préconisaient plus une gestion privée.

AF : Même observation pour Montgenèvre... La logique politique n'intervient pas complètement dans ce

type d'exploitation, c'est une question de compétences et de capacités. Gérer une entreprise de 450 employés et des millions d'euros d'investissement, nous ne sommes pas formés pour ça.

JYS : C'est le paradoxe des hommes politiques. Les idéologies doivent souvent s'adapter à la réalité locale et personnelle de l'élu... Pour ce qui de cette dualité, j'essaie de faire le distinguo-

entre le bon relationnel que je peux avoir avec Alain Fardella, du fait surtout de sa fidélité à ses engagements, et la problématique du pouvoir des collectivités locales, qui est total au niveau d'une délégation de service public. Le seul pouvoir que nous avons nous, c'est celui de convaincre d'avancer. La problématique propre de la vallée, c'est le fait qu'il y ait un regroupement d'hom-

mes, et ce n'est pas toujours simple de produire une vision simple, partagée et cohérente.

Comment cette situation pourrait-elle s'améliorer ?

AF : Elle pourrait s'améliorer si le domaine skiable avait moins d'interlocuteurs.

JYS : La grande amélioration effectivement ce serait un interlocuteur unique, par exemple un syndicat unique comme à La Plagne, de façon à ne pas être obligé de gérer les différences. Nous dépensons beaucoup d'énergie à essayer de convaincre, énergie que l'on pourrait garder pour faire évoluer l'entreprise.

Pourrait-on imaginer que les collectivités prennent en compte les résultats du délégataire pour, par exemple, baisser le pourcentage de la redevance si ça ne va pas ?

AF : En ce qui concerne le syndicat intercommunal La Salle les Alpes et le Monétier les Bains, la redevance, qui est de 500 000 € par an environ, est remise en grande

partie dans des aménagements touristiques comme des parkings, mais aussi dans l'office du tourisme. Si nous choisissons de baisser nos ressources, nous baissons aussi nos capacités à aménager la vallée.

JYS : Je suis complètement d'accord. Je pense que là aussi, la vraie solution est dans un syndicat unique avec une vraie vision de la globalité. C'est moins gênant de verser une redevance à partir du moment où on sait qu'elle est reversée complètement pour des aménagements touristiques.

Y a-t-il un problème d'homogénéité des équipements sur le domaine de Serre Chevalier ?

JYS : Les investissements sur le domaine ce n'est pas un enjeu de territoire, de frontières, la vision qui importe, c'est celle du client... "Est-ce que je vais ou pas facilement d'un point à un autre du domaine ?"

AF : Quand le client utilise sur le même domaine d'abord une Rolls puis ensuite une Trabant, son appréciation se fixe sur la Trabant.

Propos recueillis