Mémorandum

Conférence des présidents et des directeurs d'écoles de sports de neige (membres A – E), 03.10.2015, Zermatt

Durée:	**de 9 h à 12 h 30**		
Lieu:	**Triftbachhalle, Zermatt**		
E. présents:	Karl Eggen	Président de la SSSA	KE
	Riet R. Campell	Directeur de la SSSA	RRC
	Andri Poo	Département de l'éducation de la SSSA	APO
	Gaby Mumenthaler-Aellen	Vice-directrice / Marketing SSSA	GM
	Dominique Perret	Conférencier-invité, ISTA	DP
	Peter Bruggmann	Conférencier invité, ASMAS	PB
	Gary Furrer	Conférencier invité, Swiss-Ski	GF
	Tous les mbres collect. A - E		
Présidence:	Karl Eggen	Président de la SSSA	KE
Réd. p.-v.:	Cécile Haussener	Marketing	ch

Ordre du jour:

1.	Ouverture de la Conférence et informations par le président	KE
2.	Informations sur Swiss Snowsports	GM
3.	Informations du département de la formation	APO
4.	Exposé sur l'ISTA, Dominique Perret	DP
5.	Exposé sur l'ASMAS, Peter Bruggmann	PB
6.	Exposé sur les journées «Plaisir de la neige» / Swisscom SnowDays, Gary Furrer	GF

SWISS **SNOWSPORTS** Association
Hühnerhubelstrasse 95
CH-3123 Belp

Telefon +41 (0)31 810 41 11
Fax +41 (0)31 810 41 12
info@snowsports.ch
www.snowsports.ch

1. Ouverture de la Conférence et informations par le président	En souf-france	Resp.
Ralph Schmidhalter, directeur de l'ESS Zermatt, salue les personnes présentes et constate avec plaisir qu'elles sont venues nombreuses à la Conférence. Cette année, Zermatt est entièrement placée sous le signe des 150 ans de la première ascension du Cervin, si bien que sa saison estivale a été riche en événements, intense. Il souhaite à tous un hiver très réussi. L'assemblée prend congé de lui en l'applaudissant. KE remercie Ralph Schmidhalter d'avoir ouvert la Conférence et salue les participants dans les quatre langues nationales. A la mi-septembre, le Swiss Snow Demo Team et presque tous les membres du Comité se sont rendus au Congrès Interski à Ushuaïa. C'est ce qui explique le regroupement du Cours d'automne et du Forum. KE présente brièvement les travaux et les priorités du Comité: - Formation et perfectionnement d'excellente qualité - Collaboration avec les associations-membres - Protection du logo et du nom «Ecole Suisse de Ski» - Développement du marketing et amélioration de l'image du professeur de sports de neige - Redéfinition des équivalences - Contrôle-qualité des écoles détentrices d'une licence - Renforcement et cohésion de l'association. Il s'agit avant tout de parvenir à enthousiasmer le public pour les sports de neige. KE attire l'attention de l'assemblée sur la situation des relations internationales. La reconnaissance réciproque des formations était pratiquée dans l'arc alpin depuis plus de 50 ans. Avec la libre circulation des personnes dans l'UE, le risque existe que la formation supérieure suisse ne soit plus reconnue au sein de l'UE. Le «MoU», le «Memorandum of Understanding», dont la Suisse n'est pas signataire, existe depuis dix ans. Son objectif est d'émettre un acte délégué qui puisse être appliqué dans tout l'arc alpin; l'Eurotest en constitue la base. Toutes les négociations avec Bruxelles se déroulent avec lenteur et il s'avère compliqué de soumettre nos requêtes. Aussitôt qu'une unité aura été trouvée parmi les pays alpins, la Suisse devra prendre position. La signature de ce contrat nous obligerait à introduire l'Eurotest. Notre but est de construire nos relations internationales sur la base des règles de la FIS. Autre difficulté: les formations étrangères ne sont orientées que sur la formation des professeurs de ski. Il faudrait donc réfléchir, avec le SEFRI, à une éventuelle mise sur pied d'une reconnaissance par l'Etat de chaque engin de sports de neige individuellement. KE remercie les personnes présentes de leur attention et clôt sa présentation sous les applaudissements.		
2. Informations sur Swiss Snowsports	**En souf-france**	**Resp.**
GM salue toutes les personnes présentes et présente les projets actuels du marketing: <u>L'invasion des professeurs de ski</u> aura lieu à Berne le 31.10.2015, en collaboration avec Suisse Tourisme et l'agence créative de Red Bull. Elle sera placée sous le slogan «Amoureux de la Suisse». Le projet «<u>Personnes qui reprennent ski»</u> a donné lieu à la création de 15 forfaits avec hôtel, abonnement, matériel et leçons de ski. Ces forfaits sont promus sur diverses plateformes: le magazine de la Coop, l'Hebdo, la campagne de loisirs des CFF, le magazine «50plus» ou encore notre Newsletter et les médias sociaux. Suisse Tourisme dispose d'une page qui est consacrée à l'action sur son site Internet. Les écoles seront informées de la suite de la démarche. GM présente ses excuses en bonne et due forme au sujet du <u>monitoring</u> et de l'envoi consécutif du rodel. La collaboration, et l'ampleur du projet dans son en-		

semble, ont été sous-estimées. La poursuite de l'établissement des statistiques est cruciale et une solution pratique doit être trouvée pour la saison prochaine. L'objectif est d'impliquer les entreprises de logiciels afin de minimiser le travail des ESS. Nous collaborons déjà avec Waldhart, Schnidrig et ChrisSoft; les chiffres devraient pourvoir être transmis à Swiss Snowsports sur simple pression d'un bouton.

Nouveautés sur la Swiss Snow Academy: nous souhaitons que davantage d'hôtes enregistrent leurs données sur l'outil en ligne. Jusqu'à présent, plus de 500 personnes se sont inscrites; leurs adresses seront transmises à des ESS, qui pourront les utiliser à des fins de marketing. Il est désormais possible d'acheter un étui pour la carte Swiss Snow Academy auprès de la SSSA, qui présente les divers avantages et réductions qu'offre un enregistrement. La SSSA va lancer un concours qui récompense de prix attrayants les ESS ayant récolté le plus d'enregistrements. L'école qui en compte le plus par catégorie reçoit une nouvelle tête Snowli, et l'établissement placé en deuxième position, un entraînement avec les membres du Swiss Snow Demo Team. Les gagnants seront révélés lors du cours d'automne 2016, à Val Müstair.

Le produit commun à toutes les ESS pour la saison 2015/16 est un prisme triangulaire en mousse sur lequel figurent Snowli et ses amis; il peut être utilisé au pays des enfants. L'objectif de ce type de produit est de projeter une image uniforme des écoles détentrices d'une licence dans toute la Suisse et, chaque année, de constituer un nouveau produit sous licence à prix intéressant. Le prix du jeu, CHF 439.00, sera déduit du crédit en produits; d'autres jeux peuvent être commandés auprès de la SSSA.
Remarque de Beat Dietrich, directeur de l'ESS Lötschental: les prismes devraient être pourvus d'un ancrage; sinon, ils demeurent inutilisables dans la neige. GM indique que les prototypes ont été présentés lors de l'exposition des produits. La remarque de B. Dietrich est cependant notée et le produit sera, si possible, optimisé.

Les animaux et Snowli, ainsi que leur savoir, sont à la base du remaniement du Swiss Snow Kids Village. Il faudra de nouveau insister sur le bon positionnement des figurines et la sécurité au sein du Kids Village. Le supplément à la revue spécialisée de novembre, «Academy», se concentrera sur cette mise à jour.

Un prototype de la tête Snowli a été réalisé en collaboration avec Euro-Mascot; la SSSA est satisfaite du produit. Les commandes peuvent être passées pour la saison prochaine. Plus le nombre de commandes sera important, meilleur sera le prix du produit.

L'assemblée entend une première version de la chanson de Snowli, qui n'est pas définitive. La chanson sera produite en allemand, en français, en italien, en anglais et en suisse-allemand. Son objectif est de devenir une rengaine qui donne un élan joyeux à la journée à l'école de ski. Pour l'accompagner, il faudrait imaginer une chorégraphie simple. La chanson sera mise à la disposition des ESS au début du mois de décembre.

En août dernier a été activé le nouveau site Internet de la SSSA, snowsports.ch. La collaboration avec Stämpfli a donné jour à un produit de qualité. Momentanément, un concours y est proposé, auquel GM invite l'assemblée à participer. Le site Internet des ESS, ecole-suisse-de-ski.ch, sera remanié pour la saison 2016/17 et traduit en anglais.

Lors de l'Assemblée des délégués 2016 à Val Müstair, le Prix d'innovation sera à nouveau attribué au projet le plus novateur. Un total de CHF 10 000.00 sera remis aux meilleurs projets, qui peuvent être déposés jusqu'à la mi-juin 2016. Les bonnes idées doivent être récompensées, et GM incite les écoles à soumettre leurs réalisations.

La fin de la présentation de GM est accompagnée d'applaudissements.

3. Informations sur la formation	En souf-france	Resp.
APO salue toutes les personnes présentes et met l'assemblée au courant des travaux du département de la formation. Bilan saison 2014/15: La saison dernière, le nombre de leçons dans la formation a totalisé 11312 jours, ce qui équivaut à une augmentation de 2,5%. Dans le domaine du perfectionnement, le total de 14360 jours de cours a été atteint, ce qui permet d'établir un nouveau record. L'effectif de participants aux cours de formation correspond à celui des années précédentes; une fois encore, on enregistre un nombre faible de participants aux modules «deuxième engin». Malgré ces chiffres bas, le nombre de candidats potentiels à l'examen professionnel reste assuré. Actualités: Les tâches de la Commission d'examen seront désormais soumises à la Commission d'assurance qualité; la nature de ce changement est purement structurelle. Pour l'examen professionnel, un responsable remplacera le président de la Commission d'examen actuel. Les négociations sur l'autorisation liée à la loi sur les activités à risque sont momentanément au point mort, mais ne sont pas terminées. Il est difficile de concilier toutes les demandes. Notre objectif principal est d'éviter aux membres de devoir suivre davantage de jours de perfectionnement supplémentaires. Concernant les demandes d'équivalence avec la formation suisse, la SSSA dispose d'une structure solide et travaille en collaboration étroite avec le SEFRI. En revanche, la façon dont la formation suisse est reconnue à l'étranger demeure opaque. Dans le cadre de la Swiss Snow Academy, la collaboration entre les départements de l'éducation et du marketing est étroite. La journée de ski d'hier a permis de renforcer l'interface SSSA – ESS – enseignants. La «mine d'idées» est en cours d'élaboration et sera produite en collaboration avec Swiss-Ski et J&S. 134 personnes se sont inscrites à l'examen professionnel de cette année. Le soutien des candidats par les ESS est nécessaire et capable de générer de nouveaux prestataires de services. Avant-goût des cours 2015/16: Le nombre de cours a été adapté. Leur prix n'a pas subi de hausse. En revanche, le prix des billets est passé de CHF 20.00 à CHF 22.00, et les tarifs des hôtels ont été majorés; les deux augmentations ne permettent pas de couvrir les frais. Une feuille d'information sur la gestion préventive d'«abus sexuels» a été publiée. Il n'y a pas eu d'incidents particuliers, mais il semble important que ce thème soit abordé. Les feuilles d'information peuvent être obtenues auprès de la SSSA et seront remises lors des cours Kids. Plusieurs organisations, de même que les ESS, ont indiqué la nécessité de proposer une formation en anglais. Un projet de manuels en anglais verra donc le jour. Cette décision peut être considérée comme stratégique, également eu égard aux professeurs de ski de l'UE. APO remercie les participants de leur attention et formule ses meilleurs vœux pour l'avenir de la SSSA. Il se retire sous les applaudissements.		
4. Conférence sur l'ISTA, l'International Snow Training Academy, Dominique Perret	**En souf-france**	**Resp.**
Dominique Perret remercie la SSSA de lui fournir l'occasion de présenter l'ISTA. L'ISTA enseigne le calcul des risques, car elle souhaite avant tout s'assurer que l'hôte aie du plaisir à pratiquer les sports de neige en dehors des pistes. Malgré l'existence de matériel toujours plus important et sophistiqué, le nombre d'accidents causés par des avalanches n'a pas diminué. Les formations actuelles proposées dans le domaine du freeride ne s'adressent souvent pas à des amateurs ou au public, ou sont peu connues. Le marché montre que les personnes qui descendent en dehors des pistes sont disposées à investir de l'argent pour leur sé-		

curité. D'après des études, le besoin d'une telle formation existe, et ce sont surtout les jeunes qui souhaitent investir dans une telle formation.

Formation à visée internationale, l'ISTA s'adresse à un vaste public d'enthousiastes de sports de neige et vise à la prévention des accidents. Elle repose sur quatre piliers :

- Un langage technique commun à tous, traduit en quatre langues (fr., all. angl., ital.)
- Formation progressive, avec méthode pédagogique unique, couronnée d'un certificat
- HFSA: Human Factors Self Assessment
- Système BDA:
  Before (acquisition de connaissances)
  During (reconnaissance précoce, mise en place de contre-mesures)
  After (comportement adéquat lors de la phase de sauvetage)

La formation est centrée sur l'être humain, l'ISTA agit à un niveau international, et la théorie et la pratique sont dispensées sur place. Des experts reconnus sur le plan international ont contribué à la mise sur pied de cette formation qui répond aux dernières connaissances dans le domaine. Les guides de montagne et les professeurs de ski sont en droit de proposer cette formation; l'industrie, l'hôtellerie et les stations de montagne peuvent en profiter.

La formation se compose de modules et de degrés qui s'ajoutent les uns aux autres. Le client peut choisir sa formation en fonction de ses besoins, que ce soit dans le domaine du freeride, des randonnées, des randonnées à raquettes ou de l'héliski.

Le client reçoit un coffret contenant un manuel et un carnet de bons à utiliser dans la région, d'une valeur de CHF 220.00. A la fin du cours, le participant reçoit un badge pourvu d'un numéro personnel. Le manuel quant à lui comporte des explications sur l'exécution, et donc sur la base de tout le système. Les caractéristiques régionales sont abordées, mais le fil rouge reste présent.

Le siège de l'ISTA se trouve à Lausanne; plus de 40 experts issus de 9 pays différents se sont investis dans le projet. La saison dernière, des phases de test ont eu lieu à Verbier et à Zermatt. Pour la commercialisation de la formation en décembre 2015, diverses destinations sont prévues, en Suisse et déjà en Italie. L'objectif est d'attirer 3000 personnes dans les cours Discovery et 2000 dans les cours ST1. Une extension du projet à la France, à l'Autriche, à l'Allemagne et à l'Espagne est prévue; la Scandinavie devrait rejoindre ces pays plus tard. A l'instar de l'hôte, la branche du tourisme peut elle aussi profiter de l'ISTA. Cette formation permet également une augmentation considérable du revenu du formateur, qu'il soit enseignant ou école.

Le plan de communication et de relations publiques prévoit que l'ISTA soit présentée lors de conférences de presse, dans des revues spécialisées et à la presse spécialisée. La promotion doit se faire en Suisse, en Angleterre, en Italie, en Autriche et en Allemagne. Le marketing viral, une campagne numérique, ainsi que le site Internet www.ista-education-com permettront eux aussi une diffusion. Par ailleurs, l'effet de synergie créé par la contribution des domaines skiables, des marques liées aux sports de neige, des hôtels et des compagnies aériennes doit être mis à profit. L'ISTA joue un rôle de précurseur et souhaite utiliser les contacts internationaux qu'elle possède avec les sportifs de pointe et les VIP. Les événements liés à cette thématique (par ex., le Freeride Word Tour ou la Patrouille des Glaciers) pourraient également être utilisés. Il existe également une collaboration avec les fournisseurs d'équipements et les fabricants de produits «outdoors ».

Avantages pour le client:

- Formation internationale, innovatrice et évolutive
- Le même manuel est utilisé partout.
- Un langage commun, uniforme
- Accès à une banque de données internationale
- Avantages financiers grâce au carnet de bons
- Plate-forme d'échange au sein de la communauté formée par l'ISTA

Avantages pour les offreurs de la formation: - Mise à profit de l'image de l'ISTA: consciente de ses responsabilités, précurseur, visionnaire - Acquisition d'un label international - Programme de formation unique, attrayant - Manuel dans les trois langues officielles et en anglais - Communication centrée sur le plaisir, le confort et la sécurité - Nouvelle clientèle - Nouveau produit pour une clientèle existante - Fidélisation des clients - Gain financier. L'objectif de l'ISTA est de présenter les avalanches non pas comme une fatalité, mais comme une opportunité. Il ne s'agit pas seulement d'une formation, mais d'une vision. DP remercie les participants de leur attention et se retire sous les applaudissements.		
5. Exposé sur l'ASMAS, Peter Bruggmann	**En souffrance**	**Resp.**
PB salue l'audience et remercie la SSSA de lui donner la possibilité de faire une présentation sur l'ASMAS. L'ASMAS est l'Association des magasins de sport suisses et représente, depuis 1929, les intérêts des magasins de sport. Nombreux sont ceux qui connaissent les membres de l'ASMAS, mais ignorent le champ d'action de l'association. L'ASMAS accomplit les tâches suivantes: - Représentation des intérêts des membres vis-à-vis de la politique, de l'économie et de la société - Centre de compétences de la formation professionnelle relative aux magasins de sport - Coopération avec les organisations nationales et internationales dans les domaines suivants: magasins d'articles de sport, fournisseurs d'articles de sport, sport, économie et science. L'ASMAS soutient l'Initiative en faveur des sports de neige, entre autres, et vise elle aussi à enthousiasmer les enfants pour les sports de neige. La coopération entre l'ASMAS et Swiss Snowsports se poursuit, bien que les fournisseurs se soient retirés. Il est possible de faire valoir les bons ASMAS directement au magasin de sport; plus de 250 détaillants participent au projet. En guise de contrepartie, le soutien des professeurs de ski aux détaillants concernés serait apprécié. Pour 1000 leçons d'une demi-journée vendues, une panoplie est offerte (skis, fixation, chaussures). Les écoles doivent annoncer à l'ASMAS les personnes qui ont le droit de bénéficier des bons. PB se réjouit de poursuivre la collaboration amicale avec la SSSA. Il termine son intervention sous les applaudissements.		
6. Exposé sur les «Journées Plaisir de la neige» / «Swisscom Snow Days», Gary Furrer		
GF salue toutes les personnes présentes et remercie la SSSA de cette opportunité de présenter les «Swisscom Snow Days», autrefois nommés «Journées Plaisir de la neige». En vue de passionner les enfants pour les sports de neige, Swiss-Ski a pris deux mesures dans le domaine du sport de masse: les Swisscom Snow Days et les camps de ski. Les deux projets s'adressent aux écoles; à chaque fois, la personne de contact est le directeur de l'école. Afin que des classes entières puissent pratiquer le ski un jour déterminé, des obstacles logistiques doivent être franchis. Cela n'est pas faisable sans le soutien de tous les partenaires impliqués. Le projet principal est dirigé par GoSnow, avec Swiss-Ski comme partenaire principal. Ce type d'événement ne peut être concréti-		

sé que si toutes les parties, Swiss Snowsports, les écoles de sports de neige, les remontées mécaniques, ASMAS, ainsi que les prestataires de services régionaux, sont disposées à apporter leur aide. C'est ainsi qu'un enfant peut faire l'expérience de toute une journée à ski pour CHF 28.00, alors que la valeur effective de celle-ci est de CHF 140.00. Les Swisscom Snow Days permettent d'atteindre les enfants des villes et des agglomérations qui n'ont peut-être jamais foulé la neige. L'objectif: réunir ses forces et dépasser quelque peu ses limites pour redonner aux enfants un amour durable pour les sports de neige. GF se retire sous les applaudissements. Remarque de RRC: Swiss-Ski participe à l'effort des ESS à raison de CHF 120.00 par enseignant/jour. Afin que les écoles puissent couvrir leurs frais, elles devraient recevoir CHF 160.00 par enseignant/jour. La différence de CHF 40.00 est prise en charge par Swiss Snowsports une fois le montant de CHF 500.00 dépassé. La Fondation ne peut apporter son soutien financier au projet, car toutes les ESS ne bénéficient pas d'une manière identique des Swisscom SnowDays, ce qui est contraire à ses principes. RRC remercie l'audience de son attention et clôt la Conférence des présidents et des directeurs d'écoles de sports de neige (membres A-E).		

Karl Eggen, président | Riet R. Campell, directeur | Cécile Haussener, réd. du procès-verbal