

## L'INNOVATION

### Ski Republic, le ski low-cost



DR  
*Lionel Favre a transformé Favre Sports, l'entreprise de son père, en une nouvelle enseigne : Ski Republic.*

Alors que la saison de ski touche à sa fin, les professionnels de la montagne affichent leur satisfaction. Parmi eux, Lionel Favre se réjouit à double titre. Non seulement, la saison a été bonne, en raison d'un enneigement important, mais sa petite entreprise a subi avec succès le banc d'essai du marché. Cet ancien analyste financier de chez Oddo et directeur financier du holding londonien ASI, diplômé de l'Essec, a effectué un retour gagnant au berceau de sa famille, à Tignes. Il y a huit ans, il reprend Favre Sports, le petit réseau de magasins de son père. Il transforme, peu à peu, l'entreprise familiale, prend le contrôle de 45 points de

vente dans la vallée de la Tarentaise, dont 30 adoptent une nouvelle enseigne : Ski Republic. « Traditionnellement, les loueurs de ski font 70 % de réduction au tour-opérateurs et 10 % seulement aux particuliers. J'ai décidé de baisser les prix de 30 % à 40 % pour tout le monde en lançant le concept "une paire louée, la deuxième gratuite". » C'est ainsi

que Ski Republic propose des locations à 10 euros par jour », raconte-t-il. Une innovation marketing qui vaut à Lionel Favre les foudres des enseignes traditionnelles du marché, mais génère rapidement 4 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Adossé à des investisseurs, la société investit par ailleurs 3 millions d'euros dans un centre d'entretien des skis à Bourg-Saint-Maurice. Une quinzaine de millions supplémentaires vont être désormais consacrés à l'extension de Ski Republic dans les autres vallées des Alpes.