

LISTE JEAN-PIERRE ROUGEAUX

Maire sortant

UN NOUVEL ÉLAN RESPONSABLE POUR L'AVENIR DE VALLOIRE

Bon sens et intégrité



De gauche à droite →

Marie-Paule FALCOZ - Pascal CLAPPIER
Béatrice BAILLY - Marie-Pierre RAMBAUD - Dominique RETORNAZ
Jean-Pierre ROUGEAUX - Jean-Claude ROUGET - Maud GOBERT
Stéphanie FEUTRIER - Michel GRANGE - Jean-Marie MARTIN
Eric GIRAUD - Laurence CLÉMENT GUY - Philippe MOURET - Odile MAGNIN



JEAN-PIERRE ROUGEAUX :

Maire sortant. Travailleur infatigable dévoué à ses engagements, honnête, désintéressé, passionné, humain, mais aussi obstiné pour la bonne cause.



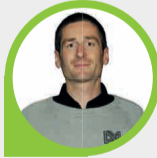
JEAN-CLAUDE ROUGET :

Nouveau. Sérieux, rigueur, disponibilité.



LAURENCE CLÉMENT-GUY :

Nouvelle. Fédératrice, Sens de l'engagement et du devoir, Altruiste, Bienveillante, Dynamique.



DOMINIQUE RETORNAZ :

Nouveau. Jeune et posé, sait s'investir, Valeur du travail.



STÉPHANIE FEUTRIER :

Sortante. Sérieuse, censée, soucieuse du bien-être d'autrui.



JEAN-MARIE MARTIN :

Sortant. L'efficacité, la compétence, l'opiniâtreté, le désintéressement, l'amour du pays de ses ancêtres.



MARIE-PIERRE RAMBAUD :

Sortante. Compétente, opiniâtre, juste, réfractaire à l'injustice.



PASCAL CLAPPIER :

Nouveau. L'entrepreneur, bon sens, positif.



BÉATRICE BAILLY :

Nouvelle. Dynamique, courageuse, engagée, optimiste.



ERIC GIRAUD :

Nouveau. Très engagé auprès des jeunes, importante valeur sociale, juste, altruiste et efficace.



ODILE MAGNIN :

Nouvelle. Censée, professionnelle expérimentée.



PHILIPPE MOURET :

Nouveau. Kinésithérapeute passionné, acteur associatif et sportif fédérateur.



MAUD GOBERT :

Nouvelle. Sportive de haut niveau, attachante, Championne de Trail.



MICHEL GRANGE :

Nouveau. Serviable, engagé, franc du collier, Engagement Club du 3^{ème} Age.



MARIE-PAULE FALCOZ :

Sortante. Rédactrice engagée, sens des responsabilités, sensible.

JEAN-PIERRE, POURQUOI AURONS-NOUS DE NOUVELLES ÉLECTIONS LE 7 JANVIER 2018 ?

8 conseillers municipaux ont démissionné, emmenés par Patrick LEGUENNEC, en raison d'un litige sur la commercialisation de VALLOIRE (cf page 2). La motivation de P. LEGUENNEC est la même depuis 16 ans : installer la « Place de Marché » open system de Monsieur DERRIER, Sté ALLIANCE RESEAU, à St Jean-de-Maurienne.

J'expliquerai pourquoi l'analyse technique et juridique du dossier m'ont conduit à refuser un projet qui par ailleurs, casserait la Centrale de Réservations, essentielle pour VALLOIRE, et qui a fait ses preuves depuis 25 ans.

Depuis 2014, mon Conseil a passé 386 délibérations ce qui en comptant les absents, représente 5600 votes individuels. **Sur ces 5600 voix, il y a eu 5 540 pour, 38 voix contre (0,7%) et 22 abstentions (0,4%) seulement.** Cela démontre l'inconsistance et l'irresponsabilité de démissionner sur un seul dossier.

AVEC QUELS HOMMES ET FEMMES REPARTEZ-VOUS ?

Les élus qui ont le plus contribué à mon action ces 3 dernières années me sont restés fidèles. Et puis 8 Valloirins honnêtes, conscients des enjeux et dévoués à l'intérêt général ont accepté très rapidement ma proposition de nous rejoindre. Je suis fier et j'ai totalement confiance en cette équipe.

QUELS SONT VOS ATOUTS ? VOS PERSPECTIVES POUR VALLOIRE ?

Je ne renierai rien de la profession de foi de ma campagne de 2014. Mes nouveaux colistiers renforcent la teneur de l'équipe de 2014. Je souhaite, si les Valloirins le décident, poursuivre l'action engagée de manière sérieuse, responsable, non démagogique, car c'est la seule manière de sécuriser l'avenir de Valloire et des Valloirins, sans promesses que nous ne pourrions pas tenir. Je souhaite regagner les élections ; le désintéressement total que me reconnaissent les Valloirins est un de mes principaux atouts.

Jean-Pierre ROUGEAUX

LA SITUATION DEPUIS 2001

LA COMMUNE DE VALLOIRE EN SURENDETTEMENT VERS LA MI-MANDAT DE LA PÉRIODE 2001 - 2008

2001 - 2008 : À mi-mandat la Commune devient surendettée
2008 - 2014 : Et ça continue... !
2014 : Le surendettement se monte à plus de 44,4 millions d'euros, tous budgets confondus, soit 39 500 euros par habitants.

Janvier 2014 : Moins 1,542 millions d'euros en caisse.

Avril 2014, à notre arrivée : 2 millions de factures posées sur une table et non enregistrées, non payées.

Décembre 2016 : Plus 1,991 millions d'euros en caisse, toutes factures payées.

QUE SIGNIFIE UNE COMMUNE SURENDETTÉE ?

Lorsque nous sommes arrivés à la Mairie en 2014, les prestataires de la Commune étaient payés aux calendes grecques. Avant 2001, les finances étaient totalement saines.

Entre 2001 et 2008, un déficit s'est fortement creusé à ce moment là. Des choix de dépenses, soit incohérents avec le marché touristique, soit dont la rentabilité ne permet pas l'entretien et le renouvellement, ont été faits. Dans ce contexte, tout s'accroît.

La dette de Valloire aujourd'hui, tout confondus, est de 36 millions d'euros au global, ce qui, par habitant, représente encore 32 000 €.

COMMENT CE SURENDETTEMENT S'EST MANIFESTÉ ?

Lors du mandat de Christian Grange (2008 - 2014), les entreprises n'étaient pas payées, les factures cachées, même les skibus faisaient l'objet d'un non-paiement. Un emprunt de 1,9 millions d'euros avait été contracté, sur lequel seulement 800 000 euros avaient été destinés à l'investissement.

Un emprunt relais de 500 000 euros avait été contracté par anticipation sur la vente de l'hôtel de la Setaz. Nous l'avons remboursé en 2015.

Deux lignes de crédit étaient ouvertes : une de 900 000 € et une de 600 000 €, entièrement utilisées et pratiquement consolidées.

Nous les avons à ce jour soldées. (Elles généraient pratiquement 55 000 € d'intérêts annuels). Beaucoup de prestataires n'acceptaient plus de travailler pour l'Office de Tourisme de Valloire, faute des transferts des crédits municipaux à l'OT.

A QUEL MOMENT AVEZ-VOUS TIRÉ LA SONNETTE D'ALARME ?

En 2014, la commune était au bord du dépôt de bilan. Nous avons demandé un audit à la Direction Générale des Finances Publiques. Le Préfet a évoqué l'éventualité d'une mise sous tutelle. Nous avons réussi à le convaincre de ne pas y avoir recours, en arguant de la sérieux de notre équipe et notre plan de redressement.

Puis, nous avons fait intervenir la Chambre Régionale des Comptes Auvergne Rhône-Alpes, qui nous a audités.

Au vu de la longueur de ses promesses électorales, comment la liste de Christian Grange et de son adjoint aux finances Jacques Prat, aurait-elle pu tenir ses engagements ?

FINANCES 2014 - 2017 : LA VOIE DU REDRESSEMENT

QUELS SONT LES MOYENS QUE VOUS AVEZ MIS EN PLACE POUR REDRESSER LES FINANCES DE LA COMMUNE ?

Tout d'abord, un contrôle de gestion rigoureux a été mis en place par moi-même et Marie Viallet, adjointe aux Finances, avant tout engagement de dépense.

Nous avons engagé un plan de réorganisation des Ressources Humaines, réglé les litiges avec les tiers et l'administration fiscale. Ces litiges étaient dus aux mauvaises gestions précédentes (problème de gestion de TVA, litige sur la préemption à l'espace Valloire-Galibier, etc...). Puis, nous avons réalisé quelques cessions pour 1 250 000 euros, dont 900 000 euros pour le bâtiment ESF, au profit des moniteurs pour réaliser leur garderie.

En un mot, nous avons fait rentrer de l'argent qui nous a permis de commencer à rembourser les dettes de la Commune !

Nous avons vendu quelques biens non-stratégiques : appartements ou des bouts de terrains que la Commune possédait.

QUELLES ONT ÉTÉ VOS PRIORITÉS ?

La priorité a toujours été de préserver un équilibre entre la satisfaction de nos clients et le bien être de nos habitants Valloirins. Nous n'avons pu faire que ce que nos moyens financiers nous permettaient de faire. Certes, ce fut peu pendant 3 ans... Le caractère ingrat de cette démarche demande de l'abnégation et du COURAGE ; je remercie toutes celles et tous ceux qui l'ont compris.

Mon objectif, c'est de PÉRENNISER LA VIE DU VILLAGE, CELLE DE NOS HABITANTS, QUI PORTENT NOTRE STATION.

UNE GESTION EFFICACE POUR PRÉSERVER L'AVENIR

Aujourd'hui, nous avons plus de 1 991 000 euros en caisse et NOUS SOMMES À JOUR DE TOUTES LES FACTURES.

Nous voici la « tête hors de l'eau » !

Toutefois, même si l'état actuel de nos finances s'est considérablement amélioré, nous resterons vigilants ! La question de fond depuis 20 ans est la suivante :

COMMENT COMMERCIALISER LA STATION DE VALLOIRE ?

Devant les schémas proposés, nous avons opté pour celui qui nous est apparu le plus simple à mettre en place, car existant : UTILISER LA CENTRALE DE RÉSERVATIONS, association privée, créée en 2002, complètement autonome financièrement et d'une performance inégalée sur les Alpes. (4,8 millions d'euros de chiffres d'affaires).

Ce choix a été conforté par les professionnels du tourisme, les Cabinets COMETE et G2A.

Le plus simple à mettre en place TECHNIQUEMENT

Le plus difficile à mettre en place HUMAINEMENT.

Ce choix, et nous l'avons dit et écrit, est À TITRE EXPÉRIMENTAL. Rien n'est gravé dans le marbre, tout peut évoluer. Notre principe de base a été de dire : pourquoi recréer une structure publique financée avec votre argent, alors qu'une structure privée assure déjà cette mission, sans que cela vous coûte, avec un professionnalisme reconnu et faisant l'envie d'autres stations ?

C'est le seul dossier qui a motivé la démission d'une partie des conseillers municipaux.



A ce jour, la solution que nous avons choisie est juridiquement fiable. Ce qui était proposé par mon ex-adjoint au Tourisme présente des faiblesses juridiques significatives.

Il semble qu'au vu de la liste adverse qui se dessine aujourd'hui, aller « droit dans le mur » n'effraie pas ses membres et nous rappelle leur triste expérience du dossier de l'Espace VALLOIRE-GALIBIER... Pour rappel, près de 5 millions d'euros de pertes pour la Commune de Valloire et ses contribuables.

QUEL EST LE RÔLE DE L'OT SELON VOUS ?

Selon nous, l'OT c'est l'Accueil, l'animation marketing de la marque VALLOIRE, outre son rôle de gestion de l'animation de VALLOIRE.

LA SEM « LE POUMON ÉCONOMIQUE » DE VALLOIRE

LA MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL

- DE LA RIGUEUR TRADUITE PAR UN BUSINESS PLAN AMBITIEUX
- UN CHOIX STRATÉGIQUE D'INVESTISSEMENTS : car sans neige, pas de touristes !

**LE TOUT SKI EST FINI, SANS LE SKI TOUT EST FINI !
UNE STATION DE MONTAGNE SE GÈRE COMME UNE ENTREPRISE
PRIVÉE COMPÉTITIVE**

→ CHALLENGE ÉCONOMIQUE

« Une station se gère comme une Entreprise... » déclare Jean-Marie MARTIN, PDG de la SEM VALLOIRE. Réorganisation du Management, plan d'investissement de 28 millions d'euros sur 10 ans... Nous avons mis en place un nouveau business model innovant et offensif depuis 3 ans. Une augmentation de capital est venue donner le coup de booster pour amorcer un cercle vertueux malgré les hivers difficiles. Un business plan élaboré avec rigueur et prudence d'après les travaux du Comité de Direction de la SEM Valloire et en collaboration avec Savoie Stations Ingénierie Touristique (SSIT), prévoit un montant d'investissements de 28 Millions d'euros sur 10 ans.



→ CHALLENGE TECHNOLOGIQUE

« La SEM VALLOIRE a dû faire face à un véritable challenge au niveau technologique ». La production d'une très grande quantité de neige de culture en très peu de temps ; la répartition homogène de cette neige, à terme sur 60 % du domaine en début de saison, le remplacement progressif des derniers télésièges et téléskis fixes par une technologie débrayable moderne plus efficace, permettant de faire mieux avec moins d'appareils.



→ UN NOUVEL ÉQUIPEMENT DE NEIGE DE CULTURE QUI VISE À COUVRIR 60 % DU DOMAINE SKIABLE

« Aujourd'hui, pour être concurrentiel, il faut répondre aux attentes des clients et nos clients ce qu'ils veulent, c'est pouvoir retourner à leur location, skis aux pieds. Ils doivent pouvoir glisser jusqu'au coeur de la station... ».

→ IMPACT SOCIAL : VALLOIRE CŒUR DU RÉACTEUR ÉCONOMIQUE D'UN TERRITOIRE:

A l'heure actuelle, le poids du tourisme dans l'économie du territoire est fondamental. La pérennité des activités qui y sont directement ou indirectement liées est vitale pour le village et la station et la municipalité. « Les investissements visant à garantir le ski grâce à la neige de culture sont essentiels à l'évidence pour skier ».



Car une remontée mécanique sans neige est comme un paquebot échoué sur le sable inutilisable, inamortissable.

→ GARANTIR LA VIE ET L'EMPLOI À VALLOIRE Pourquoi est-ce important d'assurer une activité l'été ?

Une diversification habile et stratégique

En s'orientant vers des investissements « tendance » et à faible coût, la SEM conforte ainsi l'été un chiffre d'affaires nous permettant d'optimiser son coût d'exploitation. Car, généralement de partout, les activités de l'été sont financées par les bénéfices de la saison d'hiver.



Exemples: une nouvelle tyrolienne. Auparavant, les touristes venaient se ressourcer à la montagne. Aujourd'hui, nous constatons qu'ils sont surtout en recherche d'expériences diverses et faciles d'accès. La multitude d'activités que nous proposons aujourd'hui rassure notre clientèle : pêche, tyrolienne, patinoire, tubing, VTT, golf, tir à l'arc...



« Aujourd'hui enfin, on « sort la tête de l'eau » : les fondations sont posées pour repartir ! » conclut Jean-Marie MARTIN, PDG de la SEM VALLOIRE.



NOTRE FEUILLE DE ROUTE

COMMENT SE POSITIONNE VALLOIRE ?

POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE DE VALLOIRE



VALLOIRE est un Village-station de moyenne altitude, qui doit garder son charme et son authenticité. Dans un monde de plus en plus stressé, pollué, notre principal atout c'est l'authenticité du paysage, de l'architecture, de la vie des Valloirins et des personnes qui sont attachées à leur pays.

La qualité de l'accueil des acteurs économiques est reconnue et très appréciée par les touristes qui séjournent à Valloire.

Suite à l'étude réalisée par le Cabinet Comete Conseils en 2015, il en résulte un certain nombre d'objectifs à atteindre afin de promouvoir la marque « Valloire ». Il s'agit ainsi de fédérer les acteurs autour du projet et de la marque « Valloire », d'accompagner l'ensemble des socio-professionnels de la station vers les attentes des marchés et de soutenir les initiatives des associations en direction du tourisme.

OBJECTIFS :

1. ASSURER LA CONTINUITÉ DU REDRESSEMENT ÉCONOMIQUE DE VALLOIRE

Nous souhaitons mettre en place un développement raisonné, économiquement viable, durable, avec une diversification hors ski, en réponse aux attentes de nos clients.

2. RETROUVER LA « BELLE IMAGE » DE VALLOIRE

Nous continuerons de valoriser le patrimoine, rénover les équipements vieillissants et de rester un village-station, ouvert au maximum dans l'année. En maintenant la belle image que VALLOIRE offre à nos publics, nous pérennisons notre activité économique-touristique.



3. RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DE VALLOIRE

Nous souhaitons créer une offre dynamique, innover et faire adhérer avec leur participation nos acteurs socio-économiques aux contraintes commerciales existantes.

EN CONCLUSION :

Conserver notre authenticité et prendre conscience que la valorisation de l'après-ski est un critère fondamental.

POURQUOI VOTER POUR LA LISTE DE JEAN-PIERRE ROUGEUX LE 7 JANVIER 2018 ?

C'EST LA LISTE QUI FAIT PREUVE DU COURAGE NÉCESSAIRE, POUR ASSURER L'AVENIR DE VALLOIRE.

POURQUOI LES VALLOIRINS DOIVENT-ILS FAIRE CONFIANCE À LA LISTE DE JEAN-PIERRE ROUGEUX ?

Nous avons dans notre liste des gens sérieux, honnêtes, compétents qui s'occupent de l'intérêt général et veulent sécuriser l'avenir. Nous avons échappé à une mise sous tutelle de la commune, et par là même à une perte d'indépendance et du contrôle de la SEM VALLOIRE donc une perte de la maîtrise de nos choix touristiques et en partie de la saison d'été.

**SÉCURISER L'AVENIR est INGRAT MAIS
SE FAIRE PLAISIR DE SUITE, SANS SÉCURISER
L'AVENIR, c'est IRRESPONSABLE.**

VISION STRATÉGIQUE

Dans un contexte économique actuel, tout bouge, tout s'accélère (politique, économie, climat...).

L'authentique est un pilier de stabilité !



LA RÉNOVATION IMMOBILIÈRE EN PLEINE DYNAMIQUE

2 OBJECTIFS :

- MONTER EN GAMME
- PRODUIRE DES LITS « CHAUDS »

Nos résultats depuis 2014 :

→ HOTEL DE LA SETAZ

2001 - 2014 : la Commune l'avait acquis en vue de favoriser un projet d'hôtel haut de gamme... Sans aboutir.

2014 : un appel à projet est mené avec rigueur, éliminant les candidatures non conformes.

Aujourd'hui, la vente du terrain par la commune est engagée dans le cadre de la construction d'un hôtel 4*.

→ LE CENTRE MEDICAL SAUVÉ

Le rachat du bâtiment du PLEIN SUD par la Commune résout un problème immobilier, conditionnant

la survie du cabinet médical de Valloire. Ce projet a été monté au bénéfice intégral de la Commune. Car la revente des étages supérieurs à un promoteur immobilier nous paiera l'ensemble du bâtiment, tout en nous laissant la propriété du rez-de-chaussée et du centre médical.

→ UCPA : FACILITATEUR (PASSE DE 150 LITS À 250 LITS)

C'est un projet engagé sous la mandature précédente. Il concerne la montée en gamme et l'agrandissement du bâtiment de l'UCPA. Nous en avons facilité l'aboutissement, notamment par les échanges de terrains nécessaires et l'accompagnement de l'instruction du permis de construire auprès des associations environnementales. Enfin, la SEM VALLOIRE et l'UCPA s'entendant sur les contrats de fournitures des forfaits, l'affaire était réglée. Les travaux sont en cours.