

Ski de randonnée: «Nous tirons parti du déclin du ski alpin»

Mis à jour: 21.11.2024, 19h40

Video

Ruée sur le ski de rando, manque de neige, franc fort... Le patron des «peaux de phoque» Pomoca dit tout en ouvrant sa nouvelle usine de Chavornay.



Installé à Denges depuis une quinzaine d'années, Pomoca a déménagé cet été dans une nouvelle usine construite à Chavornay (VD), inaugurée ce jeudi. «Nous avons tiré parti du déclin de la pratique du ski alpin et du basculement sur la rando», explique Josep Castellet, directeur général d'une des marques du groupe familial italien Oberalp – aux côtés de Dynafit et Salewa.

FLORIAN CELLA/VQH

En bref:

- Pomoca a déplacé sa production vers une nouvelle usine, à Chavornay.
- Le numéro un de la peau de phoque subit de plein fouet le contrecoup du boom du ski de randonnée connu durant la pandémie.
- Basée dans le Tyrol italien, sa maison mère Oberalp (Dynafit, Salewa...) a pourtant investi 12 millions de francs sur le site.

Une simple bande de textile, accessoire aux couleurs flashy semblant arriver direct d'un conteneur «made in China». Vendue entre 150 et bien plus de 200 francs, la majeure partie de ces peaux de phoque que le randonneur protège comme des amulettes – sous sa veste, le temps de la descente – reste pourtant assemblée en Suisse.

Numéro un du secteur, Pomoca inaugure ce jeudi une usine flambant neuve à Chavornay, en bordure de champ. La marque, qui remonte aux années 30 – et à la famille Dufour, des Avants, sur les hauteurs de Montreux – a été rachetée par [Oberalp](#) en 2011. Basé dans le Tyrol italien et rassemblant notamment Dynafit et Salewa, le groupe familial a investi 12 millions de francs dans ce bâtiment de bois blond. Son responsable, Josep Castellet, décrit comment, après avoir surfé sur la vague de l'engouement pour le ski de rando, il tente désormais de surnager, en plein ressac.

Il y a trente ans, les skieurs faisant «de la peau» étaient aussi épars que les randonneurs décidant de s'encorder, attirés par le rocher. Aujourd'hui, la pratique explose – souvent le long des pistes, sans défier le sort dans une combe ou un glacier. Pour vous, c'est l'âge d'or, non?

Oui, la pratique a connu une véritable démocratisation, venant s'ajouter aux adeptes du ski-alpinisme. Un peu comme dans la varappe – la pratique en salle n'a fait que compléter celle sur les parois. Le matériel a suivi. Quand la famille Dufour a revendu son usine historique d'Aubonne à Oberalp, notre activité était dix fois moindre. J'ai pris la tête de Pomoca à

cette époque et, durant une décennie, ma seule priorité a été de répondre à la croissance folle des commandes – une année à +20%, l'autre à +40%... Je m'entends encore dire à mes collaborateurs, début 2020, qu'on parvenait enfin à planifier un nouveau site. Deux mois plus tard, on plongeait dans le Covid. Et ça a été la folie...

À Chavornay, les bandes sont brossées et traitées avant d'être enduites d'autocollant, sur une machine à plus d'un demi-million, conçue maison. «La colle et son application permettent de faire la différence, car tout repose sur une recette affinée au fil des ans», explique Josep Castellet.

FLORIAN CELLA/VQH

La folie? Victime de la pandémie?

Non, non, bien au contraire. La fermeture des stations a déclenché une explosion du ski de rando. Et nous avons été noyés sous les commandes, à partir de 2022. Imaginez. Alors qu'on tournait à un peu plus de 100'000 peaux par an, on est passé à près de 300'000, rythme qu'on a dû tenir durant un an et demi.

«On a dû»? La météo a tourné?

Tous nos clients – chaînes de magasins, fabricants de ski – ont tellement commandé qu'ils continuent d'écouler leur surplus. Ce qui fait que nous tournons maintenant à moins de 100'000 peaux par an. Et que nous avons dû passer, il y a dix-huit mois, de 55 à 33 employés. Jamais facile. Sur 2023, 2024 et 2025 nous aurons probablement perdu l'essentiel des bénéfices du boom du Covid. Bon, certains de nos concurrents ne s'en sont jamais remis – à Vancouver, G3, vient de [faire faillite](#). La chance de Pomoca reste d'appartenir à un groupe familial, déployant une vision de long terme, au-delà de ces secousses.

Avant-dernière étape de la fabrication des peaux autocollantes pour skis, à Chavornay, la découpe aux dimensions des skis, à l'aide de deux tables à laser basse puissance – ici en cours de test. Afin de ne plus brûler les bords.

FLORIAN CELLA/VQH

Sauf que, à long terme, il n'y a plus de neige...

Ces dernières années, nous avons surtout tiré parti du déclin de la pratique du ski alpin – et du basculement sur la rando. Cela compense encore le réchauffement climatique. Paradoxal... Car mon principal souci tient à la désaffection de l'apprentissage du ski chez les plus jeunes. Que se passera-t-il, si dans quinze ans, ces derniers ne savent plus descendre – ne serait-ce qu'une piste?

L'appréciation du franc suisse est-elle vraiment un handicap pour vous à l'étranger? Après tout, les aficionados n'ont pas peur de mettre 220 francs dans une paire de «peaux». Alors, si c'est 230...

Détrompez-vous. C'est un mal persistant qui érode inexorablement nos marges, car nous ne pouvons reporter toute cette appréciation sur nos tarifs (*ndlr: à l'étranger*). Sans l'abandon, en 2015, du change plancher à 1 fr. 20 pour un euro (*ndlr: taux fixe alors défendu par la Suisse*), 7 millions de cash additionnel seraient entrés dans nos caisses depuis – avec les mêmes ventes. Mais nous continuons de nous battre. Même sur l'entrée de gamme. Si nous n'étions pas aussi compétitifs que les Autrichiens, croyez-vous qu'un Décathlon viendrait se fournir chez nous?

Ultime étape de la couture, à la machine, sur chaque peau, du crochet arrière et du collier pour la spatule – ici par Camille, l'un des membres de l'équipe de production.

FLORIAN CELLA/VQH

«Phoquer», «dé-phoquer» , «re-phoquer»... quelle astreinte. Quand allez-vous réinventer les «peaux»?

Une révolution reste très difficile. La dernière remonte aux années 70, avec les peaux autocollantes. Depuis, c'est une suite d'améliorations – colle, tissage... Mais on essaie sans cesse, notamment par le biais d'un projet de recherche avec Innosuisse et l'EPFL. Notre rêve? Une «peau» sans crochet, sans colle, dont l'utilisation romprait avec ce rituel d'initié.

Visite de l'usine POMOCA: L'usine POMOCA, établie à Chavornay, nous ouvre ses portes et nous présente sa ligne de production de ski de randonnée.

Nulle chasse au phoque, mais un velours qui vaut de l'or

«Fabriquer des peaux s'avère plus complexe que des skis – vous n'arriverez jamais à en bricoler dans votre garage», souffle Josep Castellet en faisant visiter ses ateliers. Il existe simplement six fabricants de «peaux» dans le monde, emmenés par Pomoca et son rival Colltex, dans le canton de Glaris. Contre 140 marques de ski. La raison? Un produit de «niche», mais qui nécessite le recours à l'industrie lourde du tissage. «Les fabricants de ski – K2, Dynafit – s'y sont essayés avant de laisser tomber, trop d'efforts pour un si petit marché», explique ce Catalan d'origine, qui a commencé à faire la trace à l'âge de 14 ans, dans les vals secrets des Pyrénées.

Le velours en mohair-nylon et la membrane caoutchouc qui y est contrecollée, «c'est 70% du coût du produit», explique le patron de Pomoca, en montrant des rouleaux semi-finis – valeur: 4000 euros, chacun.

FLORIAN CELLA/VQH

Le puzzle industriel commence par ces poils de mohair qui permettent au ski de ne pas reculer – un velours tissé double trame, provenant d'un fournisseur du nord de Cologne, racheté par Pomoca, il y a trois ans.

Le secret reste la membrane caoutchouc contrecollée sur ce velours, fournie par une autre usine, «quelque part en Europe». «Elle doit bien se marier à la colle d'un côté et, de l'autre, ne faire qu'un avec le velours... superdifficile», élude celui qui dirige depuis plus de quinze ans le premier fabricant mondial. Assemblée au velours, «c'est 70% du coût du produit», montre le patron de Pomoca, le bras sur un rouleau semi-fini – valeur: 4000 euros.

«Si nos peaux peuvent être jusqu'à 30% plus chères que les modèles d'attaque, ce n'est pas parce qu'elles sont fabriquées en Suisse mais... en raison de cette membrane technique», poursuit celui qui a passé une partie de son enfance à Zurich, son père enseignait à l'EPFZ.

Le secret reste la membrane caoutchouc contrecollée sur le velours. «Elle doit bien se marier à la colle d'un côté et, de l'autre, ne faire qu'un avec le velours... superdifficile», explique celui qui dirige depuis plus de quinze ans le premier fabricant mondial de peaux de phoque.

FLORIAN CELLA/VQH

À Chavornay, les bandes sont brossées et traitées avant d'être enduites

d'autocollant, sur une machine à plus d'un demi-million, conçue maison. «La colle et son application sont le deuxième obstacle qui permet de faire la différence, car tout repose sur une recette affinée au fil des ans», explique Josep Castellet. Les faibles quantités requises – jusqu'à 10 tonnes par an, pour Pomoca – n'incitent aucun groupe chimique à plancher sur le gel parfait, repositionnable dans le froid et l'humidité. Du coup, «chaque marque expérimente les colles à disposition – nous travaillons avec deux petites entreprises de chimie», poursuit cet économiste de formation. Dernières étapes, la découpe laser, aux dimensions des skis. Avant la couture du crochet arrière et du collier pour la spatule. Ne reste plus qu'à les tendre à l'arrière de ses skis. Et accumuler du dénivelé.

«Fabriquer des peaux s'avère plus complexe que des skis – vous n'arriverez jamais à en bricoler dans votre garage», souffle Josep Castellet. La raison? Un produit de «niche», mais qui nécessite le recours à l'industrie lourde du tissage.

FLORIAN CELLA/VQH

Une activité de montagne qui n'a rien d'anodin

Newsletter

«Conso»

Comparatifs, nouvelles tendances et conseils pour garder la main sur votre porte-monnaie. Chaque mardi.

[Autres newsletters](#)

Pierre-Alexandre Sallier est journaliste à la rubrique Économie depuis 2014. Auparavant il a travaillé pour *Le Temps*, ainsi que pour le quotidien *La Tribune*, à Paris. [Plus d'infos](#)

Vous avez trouvé une erreur? [Merci de nous la signaler.](#)