Zeitschrift: Revue économique franco-suisse

Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France

Band: - (2001)

Heft: 543: La Suisse dans l'espace : décollage immédiat

Rubrik: La France achète le Valais

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

La France acète le Valais

Dossier réalisé par Pascal Vuistiner

Depuis plusieurs mois, des fleurons de l'économie valaisan
passent en mains françaises. La Compagnie des Alpes, lea
mondial des remontées mécaniques avec 14 stations, a p
21,8 % du capital-actions de Téléverbier et 38 % des remontées mé
niques de Saas-Fee. La CDA s'intéresse maintenant à Crans-Montar
La Compagnie européenne de casinos (CEC) a pris la majorité du ca
no de Saxon, premier casino de Suisse Romande. La même CE
racheté à Swisscom le complexe de l'hôtel du Parc et du Centre
congrès ultra-moderne. Autre arrivée française, Carrefour qui ach
les supermarchés Jumbo à Conthey et Eyholz. Aux portes du canton
Lavey-les-Bains, c'est Eurothermes qui vient d'investir des millio
dans les bains thermaux et lorgnent sur les autres centres thermaux
Valais. Jamais l'intérêt économique de la France pour ce petit bout
ays coincé dans les Alpes n'a été si fort. Avec ce dossier spécial
onsacré à l'économie du Valais, la Revue Economique Franco-Suisse
vient sur cet afflux de capitaux étrangers. Ce phénomène écono-
ique est-il sain et profite-t-il au Valais? Réponse des principaux
cteurs du dossier : Pascal Couchepin, conseiller fédéral valaisan et
inistre suisse de l'Économie ; Jean-Pierre Sonois, président du direc-
ire de la CDA, Olivier Chevallaz...

A lire aussi le portrait d'un Valais qui gagne : l'arrivée des banques
de gestion de fortune à Sion, la passion d'un œnologue, l'histoi-
re des dynasties hôtelières Seiler et Ritz et l'aventure culturelle
u géant Gianadda qui a attiré 5 millions de visiteurs en 20 ans dans
Fondation de Martigny. Vive le Valais !

L'économie valaisanne doit changer de mentalité

Pascal Couchepin, conseiller fédéral valaisan, ministre suisse de l'Économie, dresse un tableau des avantages et désavantages de l'économie valaisanne.

La France investit massivement en Valais. La CDA s'est installée à Verbier et Saas-Fee. La Compagnie européenne de casinos a racheté le casino de Saxon. Carrefour a pris possession des supermarchés Jumbo. Certains ont l'impression que le Valais est envahi et se battent contre ces arrivées ? Votre avis ?

P. C. : Chaque fois qu'un investisseur étranger manifeste un intérêt concret pour le Valais, je considère cela comme un signe positif et d'ouverture. Ces investissements apportent le plus souvent non seulement des capitaux frais mais aussi des compétences et, directement ou indirectement, des emplois. C'est bon car cela démontre que le Valais a des atouts, ce que le canton a tendance à oublier. Personne ne souhaite que l'économie valaisanne passe en mains étrangères, mais je suis convaincu que ce risque n'existe pas.

Personne ne souhaite que l'économie valaisanne passe en mains étrangères, mais je suis convaincu que ce risque n'existe pas.

Les remontées mécaniques valaisannes sont en grandes difficultés financières. Certaines croulent sous les dettes. L'Etat doit-il les aider ?

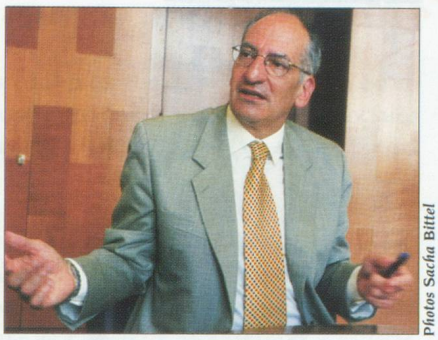
P. C. : Non. L'Etat doit éviter de s'immiscer dans le fonctionnement des entreprises. Je fais cependant une réserve. Il y a des sociétés de remontées mécaniques qui sont essentielles pour la survie d'activités locales. Certaines ont une fonction de service public, et là, la commune peut choisir de les aider. Mais si l'Etat intervient, le risque est alors de faire une concurrence déloyale aux entreprises qui marchent. On aboutit au paradoxe que l'aide de l'Etat sauve peut-être une entreprise mais provoque des difficultés aux concurrents qui n'ont pas bénéficié de la manne publique. Ce raisonnement concerne bien sûr aussi l'hôtellerie.

Vers quelles solutions doit aller le Valais économique pour pouvoir lutter à armes égales sur des marchés de plus en plus globalisés ?

P. C. : On ne peut jamais lutter exactement à armes égales. Mais personne ne peut enlever au Valais ses paysages grandioses, sa proximité de l'Italie du Nord par exemple. Il faut développer ses propres atouts. Le Valais est le deuxième canton suisse pour l'importance de l'industrie chimique. Je n'ai pas de grandes inquiétudes à moyen terme pour cette activité. Dans les autres secteurs industriels, il faut absolument créer de nouvelles entreprises, notamment grâce aux compétences des ingénieurs issus de l'école et du transfert technologique. Le secteur des services, lui, recèle de grandes potentialités. Et le tourisme doit se restructurer mais il a un avenir. En conclusion, j'ai confiance si nous développons un certain nombre de conditions-cadres dont la formation.

Que développer d'autres ?

P. C. : Personne ne peut développer de nouvelles industries à la place des intéressés. Mais qui aurait parié il y a vingt ans qu'une grande compagnie d'assurance maladie



Photos Sacha Bittel

viendrait créer quelque 500 emplois de bonne qualité en Valais ? Cet exemple n'est pas unique. Ce qui a été possible ici doit être possible dans d'autres domaines.

Comment attirer en Valais des entreprises ?

P. C. : Il faut améliorer encore la formation et les conditions-cadres, notamment la fiscalité des entreprises. Et surtout développer une mentalité économique moderne en Valais. Ceux qui investissent doivent être considérés positivement, d'où qu'ils viennent. Ceux qui lancent des entreprises doivent être soutenus, même lorsqu'ils ont des échecs momentanés. Bref, il faut cultiver le goût du risque individuel et renoncer aux parapluies – et aux parachutes – étatiques.

Et la fiscalité des PME ? Avantage ou inconvénient ?

P. C. : Au niveau des personnes physiques, il faudrait réduire la fiscalité des revenus moyens à supérieurs, catégorie à laquelle appartiennent la plupart des créateurs d'emplois des PME. Finalement, il doit rester au propriétaire d'une PME de quoi réinvestir pour assurer les places de travail. Et là, la fiscalité valaisanne n'est pas très favorable.

Certains souhaitent attirer les grandes fortunes européennes en Valais. Est-ce une politique économique envisageable ?

P. C. : C'est une niche qu'il ne faut pas négliger. Mais on ne peut pas bâtir l'avenir d'un pays sur ce type d'apport passif.

Le canton offre-t-il des conditions-cadres favorables aux entreprises ?

P. C. : Oui et non. Des études disent que les conditions-cadres offertes en Valais sont encore en dessous de la moyenne nationale. Il s'agit en particulier des facteurs relatifs au marché du travail, comme la disponibilité de la main-d'œuvre et son niveau de formation. Il s'agit aussi de la qualité des infrastructures et du niveau de fiscalité. Par contre, en positif, il y a l'environnement géographique du Valais, la sécurité et surtout il y a les Valaisans, une population jeune, capable de s'engager. J'ai à ce propos entendu, lors de mes activités antérieures, de bons témoignages d'entrepreneurs qui ont investi en Valais.

Bref, il faut cultiver le goût du risque individuel et renoncer aux parapluies – et aux parachutes – étatiques.

Que peut faire la Confédération pour une région périphérique comme le Valais ?

P. C. : Tour d'abord, il n'y a pas d'opposition de fond, tout au contraire, entre la prospérité des grands centres économiques de la Suisse et le bien-être des régions périphériques. Il n'empêche qu'il faut une politique régionale en complément d'une politique économique nationale saine et favorable à la croissance. La politique régionale ne peut, à elle seule, créer les bases du développement économique. Elle peut, par contre, donner des impulsions supplémentaires à une région qui en a besoin parce que sa situation géographique ou économique le rend nécessaire. L'arrêté fédéral en faveur des zones économiques en redéploiement (arrêté Bonny) est un instrument utile à des secteurs de pointe, précisément ceux que le Valais devrait développer davantage.

Ceux qui investissent doivent être considérés positivement d'où qu'ils viennent. Ceux qui lancent des entreprises doivent être soutenus, même lorsqu'ils ont des échecs momentanés.

L'économie valaisanne souffre de l'exode des cerveaux, souffre de tous ces Valaisans qui travaillent hors canton. Que faire pour les rapatrier ?

P. C. : Il faut changer la culture et l'attitude à l'égard de l'économie, renoncer à croire que l'Etat doit intervenir en toutes circonstances et avoir une culture économique indépendante, ce qui amènera les Valaisans à rentrer au pays. La main-d'œuvre disposant d'une bonne formation quitte souvent le canton, surtout dans la classe d'âge de 20 à 40 ans. Cela dit, il y a aujourd'hui davantage d'universitaires qui travaillent en Valais. Ils ont augmenté les compétences du canton. Ne peignons pas un tableau trop négatif de la situation.

L'économie valaisanne progresse-t-elle ou régresse-t-elle ?

P. C. : Il y a un progrès mais il faut changer les mentalités. Il faut oublier ce sentiment permanent de jalousie qui apparaît parfois dans certains discours politiques. L'Etat encadre la prospérité d'une société, il ne peut pas la créer. Ce sont les citoyens, les travailleurs et les entreprises qui créent cette prospérité. Et pour qu'ils puissent le faire, il faut créer un esprit positif à l'égard du développement économique. ✚

Propos recueillis par
Pascal Vuistiner

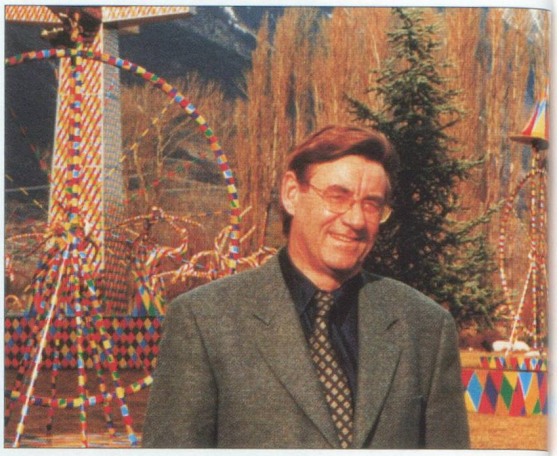


Photo DR

« Un jour, notre travail sera reconnu en Valais »

Jean-Pierre Sonois, président du directoire du groupe Compagnie des Alpes (CDA) revient sur son arrivée à Téléverbier en Valais, sur l'avenir du secteur des remontées mécaniques et sur sa conception du tourisme.

Après Téléverbier (21,8 % du capital-actions), votre société va prendre 38 % des remontées mécaniques de Saas-Fee. Quelle est votre prochaine proie en Valais ? Crans-Montana ?

J-P. S. : D'abord, une société, ce n'est pas une proie. Tout au plus est-ce une cible, mais nous n'opérons pas comme ça. Nous essayons de nous faire inviter, ce qui n'a pas été le cas pour Téléverbier j'en conviens. A Saas-Fee, nous avons été invité à participer à une augmentation de capital. A Crans-Montana, il n'y a pas de contact autre que celui que j'ai eu avec Jérémie Robyr en août 2000. Nous sommes en concurrence avec plusieurs autres projets potentiels. Notre position n'est pas arrêtée, la leur non plus.

Les premiers résultats montrent que Téléverbier se positionne très haut, parmi les toutes meilleures stations en matière de satisfaction des skieurs.

Crans-Montana possède selon les estimations entre 30 et 40 % de clientèle qui fait du ski. Comment attirer plus de skieurs pour que Crans-Montana ressemble à Verbier ?

J-P. S. : D'abord, il faudrait que l'on soit à Crans-Montana pour répondre à une telle question, et de surcroît, je ne peux pas communiquer ce que je pense de la clientèle de Téléverbier.

Et à Verbier alors, que pouvez-vous faire ?

J-P. S. : A Verbier, avec 21,8 % des actions, la CDA détient un intérêt plus financier qu'opérationnel. D'ordinaire, la CDA opère le domaine skiable avec une majorité. A Verbier, nous sommes en position d'actionnaire expert : ce que l'on a conseillé c'est de faire une enquête de satisfaction, en fait une enquête de qualité, pour vérifier ce que pensent les skieurs du domaine. On pourra vérifier également quelle est la différence entre la clientèle de Téléverbier et les clientèles françaises. Les premiers résultats montrent que Téléverbier se positionne très haut, parmi les toutes meilleures stations en matière de satisfaction des skieurs. Verbier est donc bel et bien une station de ski et pas seulement une station de montagne d'hiver. On va faire le même type d'enquête à Saas-Fee où je pense qu'il n'y a pas trop de souci à se faire sur la qualité de la prestation ski.

Et à Crans-Montana ?

J-P. S. : A Crans-Montana, avec ce type d'enquête, je pense que l'on pourrait aisément prouver que les gens ne

viennent pas uniquement pour faire du ski, mais pour faire d'autres choses. Du shopping par exemple. Il me semble aussi que Crans-Montana n'a pas fait ce qu'il fallait pour promouvoir son ski. Avec 4 sociétés en concurrence tous les kilomètres, avec un parking gratuit couvert au pied de chaque remontée, lequel a coûté une fortune comme vous le savez, les sociétés en concurrence se sont « tirés la bourre » ; avec cela, on ne fait pas une station de sports d'hiver homogène et cohérente.

Oui, mais vous oubliez la fusion intervenue le 4 décembre 1999 ?

J-P. S. : Je ne l'oublie pas, mais les fruits tardent à venir. A Chamonix, on était dans la même situation. Cette année, nous avons fusionné par apport de titres toutes les remontées mécaniques avec un seul management et Chamonix hiver est en train d'exploser.

Pourquoi cet intérêt pour le Valais, pour des sociétés dont la rentabilité actuelle est très faible ? Vous n'êtes certainement pas un philanthrope. Qu'est-ce qui vous fait courir en Valais ?

J-P. S. : D'abord on y parle français, même si nous travaillons l'allemand pour Saas-Fee, ensuite parce que nous sommes très proches culturellement, et finalement parce que nous pensons que les domaines suisses ont un potentiel considérable.

La Suisse est-elle un pays attractif pour la CDA au niveau des impôts, des charges sociales et des taxes ?

J-P. S. : Ce n'est pas avec la fiscalité que l'on fait de l'industrie. Il est vrai, et tant mieux pour vous, il y a beaucoup moins d'impôts locaux qui pèsent sur les sociétés de remontées mécaniques en Suisse qu'en France. C'est 11 % du CA en moins, ce n'est pas rien, mais ce n'est pas pour cela que l'on s'implante dans un pays. C'est parce que les sites sont beaux et attractifs et que les domaines skiables ont un réel pouvoir d'attraction pour l'Europe entière. 50 % des clients sont étrangers en Suisse. Cela ressemble diablement à la CDA, où nous n'en sommes encore qu'à 40 %. Sur le marché français des remontées mécaniques il n'y a que 15 % d'étrangers en moyenne ; nous sommes déjà européens comme la Suisse.

Vous investissez en France, en Italie, en Suisse. Pourquoi pas en Autriche ?

J-P. S. : Nous n'avons pas réussi à trouver un point d'ancrage en Autriche. J'observe qu'il y a encore beaucoup de blocages locaux. Il est probable que cela évoluera, mais pour l'instant nous ne sommes pas prêts à essayer d'entrer dans des stations qui ne veulent pas s'ouvrir sur l'extérieur.

On vous accuse de vouloir réduire les salaires qui sont trop hauts par rapport aux salaires français ?

J-P. S. : On m'a même accusé de vouloir affréter des bus-charters pour faire venir travailler des gens de la vallée de Chamonix à Verbier. Les salaires sont normaux par rapport au CA, même s'ils sont plus élevés nominalement qu'en France, les prix sont en rapport, et les charges sociales sans commune mesure. Donc, ne vous faites aucun souci pour cela.

Aujourd'hui en Suisse, par manque de rentabilité, le secteur des remontées mécaniques n'attirent plus les banques. Les communes ne veulent plus investir non plus. Reste la CDA qui ne s'intéresse qu'aux grandes sociétés. Que faire avec les petites et les moyennes ?

J-P. S. : C'est un problème suisse, pas un problème soluble par la CDA. Nous ne pouvons nous intéresser qu'à 10-15 sociétés de remontées mécaniques en Suisse, les seules qui survivront à cause de l'altitude à l'insuffisance de neige. On doit dans ce métier être sûr d'assurer de la neige pendant 4 mois, compte tenu du réchauffement il faut être à une altitude où l'on conserve la neige. La matière première, la neige, doit être au frigidaire dès qu'elle tombe, le frigidaire c'est l'altitude.

L'attitude des banques est-elle justifiée ?

J-P. S. : Je comprends l'attitude de banques qui n'ont plus envie de financer des projets et des sociétés non rentables. Que ce soit en Suisse, en France ou aux Etats-Unis, c'est exactement pareil. ▶▶▶

Il faut que le tourisme suisse réagisse

Photo Pascal Vuistiner

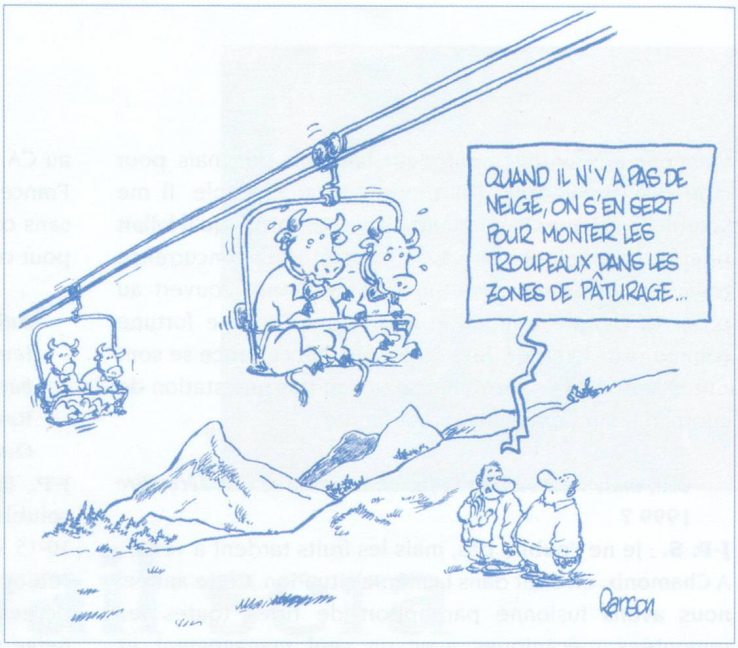
Olivier Chevallaz, directeur de l'École suisse de tourisme à Sierre, s'interroge sur l'avenir de l'industrie touristique en Valais et sur la formation.

« En Suisse, les titres décernés dans la branche touristique sont nettement moins valorisants qu'en France. Il n'y a pas photo entre un BTS en tourisme ou un " Tourismus Fachmann ". Par contre, l'enseignement est meilleur ici que chez nos voisins. Il suffit de penser à de grandes écoles hôtelières comme celles de Lausanne, Glion, Les Roches à Bluche ou le Ritz. Autre avantage: le bilinguisme français-allemand comme ici à l'école suisse de tourisme. »

Cette différence est d'abord historique avec les Anglais qui ont fait de la Suisse une destination prisée à l'époque. Il y a eu la naissance d'un label suisse de qualité en matière de tourisme. « La Suisse et le Valais en particulier ont été bénis des Dieux. Les touristes venaient tout seuls. Aujourd'hui, la concurrence est terrible. Les partenaires touristiques ont pris conscience de cette guerre, mais il n'y a pas encore de réaction. La formation, par exemple, est toujours considérée comme une dépense et pas un investissement.

De plus, les Suisses sont introvertis. Ce n'est pas le peuple de la chaleur et de l'accueil. Il faut faire un effort dans ce domaine. Pour travailler dans le tourisme, il faut avoir le virus du contact et de la satisfaction de son hôte. Sinon, il vaut mieux rester derrière un ordinateur. »

Pour améliorer cette image parfois négative d'un tourisme cher et de qualité variable, l'Ecole suisse de tourisme doit prendre un marteau souple pour enfoncer le clou en commençant par des choses toutes bêtes comme des visites dans les écoles pour réexpliquer l'importance d'un sourire, d'un bonjour. « Je partirai tout de suite prendre mon bâton de missionnaire pour remplir ce type de mandat », termine le directeur, Olivier Chevallaz, qui a passé deux ans à Paris dans les bureaux de Suisse Tourisme, derrière l'Opéra Garnier. **P.V.**



▶▶▶ ***En Valais, la CDA fait peur. Elle a fait très peur à Verbier et beaucoup moins à Saas-Fee. A votre avis, pourquoi une telle différence de perception ?***

J-P. S. : A Verbier, c'était la première fois qu'un industriel étranger mettait un pied dans les remontées mécaniques suisses. En plus, comme le capital était devenu très dispersé, il y a eu une espèce d'affrontement des intérêts entre les Français, les Suisses et la commune. L'environnement était devenu très délicat et l'ambiance pas très bonne. D'ici la prochaine assemblée, les choses vont s'aplanir et nous allons travailler main dans la main.

A Saas-Fee, la situation était plus simple car une famille (les Bumann) détenait une majorité. De fait, nous avons fait des propositions. Des concurrents suisses ont fait des propositions, le conseil d'administration a choisi la meilleure pour Saas-Fee. Nous avons été invités à en faire partie par augmentation du capital-actions. A Verbier, nous avons acquis des actions en Bourse, ce que certains ont pu considérer comme une effraction. Ce qui n'était pas le cas. Lorsque l'on vient chercher des fonds à la Bourse de Paris, il faut s'attendre à ce que des gens souscrivent, et ces gens, ça a été la CDA qui a payé le juste prix et en toute transparence.

Je comprends l'attitude de certaines banques qui n'ont plus envie de financer des projets et des sociétés non rentables.

Nous n'avons pas fait de scandale, contrairement à ce que certains ont cherché à faire croire, malgré tous les ennuis que l'on nous a créés à Paris avec des commissions rogatoires internationales, des perquisitions, des étages bloqués par la police. Tout ceci a été assez indigne. Après cette tempête injustifiée, le Valais nous a en quelque sorte adoptés, la deuxième implantation a été plus facile car organisée et maîtrisée par la famille Bumann et la municipalité.

Vous avez fondé Swissalp, filiale à 100 % de la CDA en Suisse. Pourquoi ?

J-P. S. : Nous voulons faire entrer des Suisses et du capital suisse dans Swissalp. Dès lors que nous serons crédibles, avec des résultats convenables, nous démontrerons que mettre des fonds propres dans certaines sociétés de remontées en Suisse, c'est rentable.

Qui allez-vous nommer à la tête de Swissalp ?

J-P. S. : Personne pour l'instant. Mais je souhaite qu'un ou plusieurs Suisses entrent pour nous aider à manager cette filiale. La CDA ne gardera pas plus que 40, 45 % de Swissalp à terme.

Alproject : l'alternative suisse à la CDA

Photo PSacha Bittel

Philippe Lathion, patron de la société de remontées mécaniques Télénendaz, planche depuis plusieurs mois sur la création d'une société suisse capable de concurrencer la CDA. Explications d'une contre-offensive.

« Le deal est très simple. Soit les stations suisses décident de coopérer, soit la CDA s'implante partout », indique Philippe Lathion, patron des remontées mécaniques de Télénendaz. Sur le fond, Philippe Lathion et Jean-Pierre Sonois, président du directoire de la CDA, sont d'accord. « Mais la Suisse doit se réveiller et jouer un rôle majeur dans le futur marché des remontées mécaniques. Dans 5 ans, il y aura 3 ou 4 opérateurs qui se partageront le marché des stations qui marchent. La Suisse ne doit pas rater le train au moment où les cartes sont redistribuées. » Pour créer cette force de frappe anti-CDA, un seul nom : Alproject. « Ce nom n'est qu'un nom de code, un nom de travail. Dès la constitution de la structure, nous avons déjà prévu un autre nom », insiste Philippe Lathion. Le premier message que souhaite faire passer l'homme qui a toujours voulu proposer une alternative à la CDA est clair : « Il faut tuer l'idée de réticences vis-à-vis des capitaux étrangers. L'argent n'a pas de frontière. Ce nationalisme primaire doit disparaître du débat en Valais. Aujourd'hui, la CDA a compris qu'il fallait passer des petites PME à l'industrie, dans le secteur des remontées mécaniques. » « On n'a pas besoin d'argent, on a surtout besoin de connaissances et d'un centre de compétences en Suisse. Il est surtout urgent de se rapprocher et de chercher de l'argent. La Suisse n'est pas prête à la centralisation. Notre pays, c'est l'autonomie. » Cette structure souple pourrait voir le jour grâce à la mise en commun des intérêts de quelques grandes stations suisses, aidée par un groupe d'investisseurs (banques, privés et autres financiers). « Nous avons l'occasion de créer une concurrence saine à l'arrivée de la CDA dans les Alpes. Soit on réussit, soit on crève. Ce n'est pas plus compliqué », poursuit Philippe Lathion. Aujourd'hui, le canton du Valais et ses remontées mécaniques sont face à un choix très clair. « Soit une concurrence est mise en place entre 3 ou 4 grands opérateurs de remontées mécaniques, soit c'est le monopole. Le Valais doit comprendre que le combat de crétins est vain. Le chaos était nécessaire. Aujourd'hui, le véritable enjeu, c'est Crans-Montana. Si la station tombe dans les bras de la CDA, Alproject, c'est terminé. Le réel enjeu, c'est donc de savoir ce qui restera pour le Valais en terme de pouvoir de décision et d'avenir touristique, si la CDA se marie avec toutes les grandes stations d'hiver du canton », conclut Philippe Lathion. **P. V.**

Que pensez-vous d'Alproject de Philippe Lathion qui finalement ne s'éloigne pas trop de ce que vous voulez faire ?

J-P. S. : J'ai tendance à penser que lorsque l'on fait des émules, notre idée n'est peut-être pas si mauvaise que ça. Swissalp a le mérite d'exister et en plus son nom me paraît bien meilleur à mémoriser. Alproject, ce n'est pas facile à prononcer. Ce que je pense, c'est qu'il faut améliorer le nom de sa société.

Vous êtes présent en Valais depuis quelques mois. Vous commencez à comprendre comment fonctionne le canton. Quel est selon vous le problème numéro un du Valais, la chose qui vous a le plus marqué en tant que PDG d'un grand groupe français ?

J-P. S. : De ce que j'ai vu, tant dans la manière d'exploiter les domaines skiables que dans la manière de fonctionner, il n'y a rien qui m'ait choqué excepté l'agressivité, voire l'acharnement, de quelques rares personnes à l'égard de la CDA qui n'a rien d'un prédateur financier. Cette espèce d'intégrisme tendant à prouver que l'argent français vaut moins que l'argent suisse m'a dérangé, tout comme d'ailleurs une propension à faire du capitalisme sans capital, en payant avec des études.

Regrettez-vous le battage politico-juridico médiatique autour de Téléverbier ? Si c'était à refaire, vous lanceriez-vous à nouveau dans ce combat ?

J-P. S. : Oui bien sûr. Mon métier est de développer la CDA que j'ai fondée en 1989. La Suisse a sa place dans cette stratégie. S'il fallait recommencer, je le ferais. Un jour, notre rôle de professionnel apporteur d'argent, d'idées et de clients, sera reconnu et apprécié en Valais.

Avez-vous déjà rencontré Wilhelm Schnyder, patron de l'économie valaisanne, vous qui êtes un grand investisseur dans le tourisme du canton ?

J-P. S. : Non. Il ne m'a pas convoqué. Par contre, Pascal Couchepin l'a fait. Lorsque l'on me convoque, je viens. Même à la Télévision Suisse Romande, en pleine crise Téléverbier où l'accueil a été plutôt chaud.

Quel est le potentiel de croissance et l'évolution du marché des remontées mécaniques ces cinq prochaines années ?

J-P. S. : Le marché européen reste énorme puisqu'il représente à peu près une journée skieur par Européen en âge d'être touriste, soit 240 millions. La France en a 58 et la Suisse environ 38 millions, bien que votre pays ne compte pas en journée mais en passage, ce qui est une erreur. On ne vend plus des passages dans notre métier mais des journées. J'encourage donc la Suisse à changer son unité de compte.

Le marché augmente de 1 à 2 % par an en volume, beaucoup grâce aux pays qui n'ont pas de montagnes : Hollande, Belgique, Angleterre qui sont encore dynamiques au niveau de la croissance. Par contre, les marchés domestiques, d'après nos études, c'est-à-dire les Français en France et les Suisses en Suisse stagnent ou ▶▶▶

La CDA en chiffres

Fondé en 1989, le groupe Compagnie des Alpes est spécialisé dans l'exploitation de domaines skiables alpins de haute altitude. Leader mondial du secteur, la CDA possède des intérêts dans 14 stations dont Téléverbier et Saas-Fee en Valais. Depuis quelques années, un partenariat stratégique a été signé avec le Canadien Intrawest, leader sur le marché nord-américain.

Coté au second marché de Paris, la CDA a connu depuis 5 ans une croissance soutenue de son chiffre d'affaires de 12,6 % par an.

Sa rentabilité est l'une des plus élevées du secteur des loisirs avec un retour sur capitaux propres compris entre 10 et 13 % par an.

Quelques repères :

- 14 stations (Le Grand Massif-Flaine, Samoëns, Morillon, Sixt-Fer-à-Cheval, Chamonix, Les Arcs, Peisy-Vallandry, La Plagne, Tignes, Méribel, Les Ménuires, Verbier et Saas-Fee en Suisse et Courmayeur en Italie.
- 462 remontées
- 545 000 skieurs/heure
- 12 millions de journées skieurs
- 135 millions de descentes
- 1 275 km de pistes
- 150 dameuses
- 1 240 canons à neige
- 23 ski-shops
- 800 permanents et 2 300 saisonniers
- 300 000 lits touristiques

Chiffres-clés 1999/2000

- 206 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé
- 171 millions d'euros de capitaux propres
- 17 millions d'euros de résultat net part du groupe soit 26,3 % de plus que l'exercice précédent
- 46,6 millions d'euros de capacité d'autofinancement
- 39,2 millions d'euros d'investissements
- 4,08 euros de bénéfice net par action

La CDA en Bourse

L'action CDA a atteint début 2001 son niveau record à 47 euros. La hausse est de + 8,8% pendant le mois de janvier 2001.

La CDA compte plus de 3 000 actionnaires. L'actionnaire majoritaire, Caisse des Dépôts Développement, contrôle 44,8%. Le groupe canadien Intrawest, 16,5%. Le flottant est de l'ordre de 38,7% dont 5% sont détenus par des fonds d'investissements étrangers et 3% par les collaborateurs.

LA CDA à Paris

Situé à côté de TFI, le siège social de la Compagnie des Alpes est installé dans le bâtiment de la Caisse des Dépôts Développement, 6, place Abel-Gance, à Boulogne-Billancourt. Dans cet immeuble de verre, 1 200 fourmis œuvrent.

La CDA n'occupe qu'une petite aile. 15 personnes y travaillent. « Le cœur de notre business se trouve dans les Alpes, pas ici », indique Jean-Pierre Sonois, président du directoire de la CDA. Ce dernier possède un modeste bureau avec vue sur la tour Eiffel. Grand amateur de cigares, il répond à nos questions, un Havane allumé.

Site Internet : www.compagniedesalpes.com.

▶▶▶ déclinent. Les pays de l'Est sont affamés de faire du ski comme nous l'étions il y a 30 ou 40 ans. Ils sont d'accord pour faire 15 heures de bus pour venir skier dans nos stations, là se situent les potentiels de croissance à deux chiffres, ils n'iront que dans certaines stations.

Les skieurs ne veulent plus de téléski car cela les fatigue. Les télécabines coûtent trop cher.

Quels seront les grands défis de ces 20 prochaines années pour les stations d'hiver ?

J-P. S. : Le premier défi, c'est le climat. Il y a dix ans que nous disons que l'on allait avoir des problèmes climatiques, personne ne voulait y croire. Maintenant, nous sommes dans un cycle de réchauffement et la seule parade est d'être le plus haut possible. Ceux qui ont planté des téléskis sur les faces sud des montagnes à 1 000 m ont du souci à se faire.

Le deuxième défi, c'est l'émergence du marketing des stations encore balbutiant aujourd'hui en Suisse, comme en France. Ce marketing se fait de manière fragmentée et avec une forte teinture d'amateurisme. Il y a quelques professionnels de métier, mais il ne reste pas longtemps. Il faut inventer le marketing de « community ». C'est un marketing transversal entre partenaires indépendants qui partagent la même chaîne de valeur. Pour le moment, on le balbutie. Le XXIe siècle sera celui de l'avancement du marketing de communauté pour les stations ou alors elles disparaîtront. Cela ressemblera un peu à ce que fait Disney, sauf que Disney a la chance de tout détenir. Pour faire travailler ensemble à une offre cohérente un domaine skiable, un hôtelier, un ski-shop et un restaurant d'altitude, c'est sûr que ce sera très compliqué. Mais il va bien falloir y venir et vendre une destination avec différents produits que le client pourra choisir à l'avance et qu'il souhaitera construire lui-même avec facilité et sécurité. Pas commode.

Et la concurrence des destinations exotiques, mer et soleil ?

J-P. S. : Je dirais que c'est un compétiteur extrêmement dangereux mais qui ne pèse que 5 à 10 % de notre marché, et encore très cher. Si Goliath neige se décidait à bien bouger et à faire ce qu'il doit faire, alors David soleil d'hiver serait balayé, il n'y aurait pas de match.

Que faut-il construire en matière d'infrastructures ? Téléski, télécabine ou télésiège ?

J-P. S. : Les skieurs ne veulent plus de téléski car cela les fatigue. Les télécabines coûtent trop cher. L'installation de base, c'est le télésiège débrayable à 4 ou 8 places. Il y a des coques pour le froid, les gens n'ont pas besoin de déchausser. On ne peut pas rêver mieux, les skieurs non plus qui les plébiscitent.

Quand on analyse vos rapports annuels ou votre site Internet on est surpris de voir que les droits fonciers font partie de votre stratégie et que vous souhaitez plus de location et moins de vente d'appartements. N'est-ce pas cette stratégie-là qui fait peur en Valais ?

J-P. S. : Peut-être. Mais nous ne faisons jamais d'immobilier. Par contre, dans nos stations françaises, nous nous arrangeons pour que les promoteurs à qui nous vendons nos droits fonciers fassent du locatif. Car cela fait trois fois plus de clients pour le même espace dans la station. La résidence secondaire volets clos qui tourne à 20/30 % d'occupation pendant la saison ne nous intéresse pas. A Crans-Montana avec 43 000 lits ils font 17 millions de francs suisses de CA de remontées mécaniques. A La Plagne, avec 45 000 lits on fait 75 millions de CA de remontées mécaniques, la différence est dans la « locativité » de la station.

Vous êtes très dur avec les stations suisses qui se trompent de business models selon vous, qui pensent trop en termes de production et pas assez en termes de marketing. Que faites-vous mieux que les autres ?

J-P. S. : Nous faisons 35 000 enquêtes par an depuis 5 ans et nous avons déjà interrogé 150 000 clients skieurs. On commence à avoir une idée de ce que souhaitent nos clients en matière de domaines skiables.

Réactions

Photo Sacha Bittel

Simon Epiney, conseiller aux Etats à Berne.

« La Suisse est l'un des seuls pays alpins à ne pas soutenir de manière tangible le tourisme, secteur qui reste notre planche de salut, la diversification économique étant un leurre. Aujourd'hui, plusieurs sociétés de remontées mécaniques sont en difficulté car les investisseurs et les banques se désengagent. C'est pourquoi les pouvoirs publics ont le devoir de créer du capital-risque pour l'industrie du tourisme. Et Berne doit financer ces investissements au titre d'industrie d'exportation. Le premier bénéfice de l'arrivée de la CDA, c'est de favoriser les synergies entre remontées mécaniques. La CDA nous apportera d'autres méthodes d'animation dans les stations d'hiver, concentrera les systèmes de réservations et globalement valorisera mieux les lits existants. Une station aux volets clos est en effet une station qui meurt.

Mais la CDA reste aussi une énigme pour les professionnels de la branche qui ont de la peine à évaluer les réels avantages. La CDA vend un produit, une image, avec à la clé l'accès aux principales stations d'hiver de renom en Europe, à l'instar du Club Med de l'époque. Les autres stations seront marginalisées car plus une station reçoit de touristes, plus elle peut diminuer ses coûts donc ses tarifs. A la longue, on achètera un catalogue CDA et donc CDA. Les autres n'auront que les miettes du festin. » PV.

Photo Sacha Bittel

Walter Loser, directeur de Crans-Montana Tourisme.

« J'ai l'impression que la CDA ne nous apportera rien si elle débarque à Crans-Montana. J'entends bien son concept marketing, mais je voudrais des preuves que cela marche. Pour Crans-Montana, j'ai peur que la clientèle de masse prônée par la CDA chasse notre bonne clientèle. Crans-Montana ne doit pas être comparée aux Arcs ou à La Plagne, mais à Courchevel ou Megève. Si la CDA ne prend que 20 à 30 % du capital-actions des remontées mécaniques de Crans-Montana, cela peut être envisagé car nous resterions maître chez nous. » PV.

Qui est Jean-Pierre Sonois et pourquoi cette passion pour les remontées mécaniques et les stations d'hiver ?

J-P. S. : J'ai eu la chance d'avoir des parents qui allaient aux sports d'hiver dans les années 50, j'avais 5 ans. J'ai pu skier très jeune. C'était du côté de Morzine. Il n'y avait pas de remontées mécaniques. Ensuite, j'ai fait des études de chimie puis je me suis mis à « l'alchimie » des sports d'hiver et des stations.

En 1972, après avoir fait de l'informatique pendant deux ans, je me suis lancé comme défi de participer à la construction des Arcs. On est parti de 1300 lits en 1972. Quand j'ai quitté les Arcs en 1987, il y avait 30 000 lits. On avait une station totalement intégrée dans laquelle on gérait tout. Cette école de formation fut absolument parfaite, bien que peu rentable pour les actionnaires. J'ai été directeur général des Arcs pendant 15 ans. Après, j'ai fondé la CDA et voilà comment j'en suis là, pas tout à fait par hasard comme vous le voyez.

Où aimez-vous skier ?

J-P. S. : Mes racines sont aux Arcs. J'essaie de skier dans toutes les stations de la CDA mais j'ai du mal maintenant qu'on en a 13. J'essaie de ne pas mélanger travail et loisir, ce qui devient de plus en plus difficile car on est vite happé par le côté production, ce qui fonctionne bien et ce qui ne marche pas. J'aime surtout le hors-pistes, mais pas la peau de phoque. Je n'aime pas trop monter, j'aime descendre. Ce qui m'amuse le plus, c'est de me promener avec mes skis, hors-piste, contempler les montagnes en n'allant pas trop vite. C'est un bonheur inouï.

Propos recueillis par PV

Réactions

Jérémie Robyr, président du conseil d'administration des remontées mécaniques de Crans-Montana Aminona SA

Photo Sacha Bittel

« Avec l'arrivée de la CDA, le Valais ne perd pas la maîtrise de son avenir touristique. Il ne faut pas en faire tout un plat. Le fond du problème, c'est que les remontées mécaniques, l'hôtellerie et le tourisme suisses doivent se restructurer selon deux modèles : vertical (on restructure tout comme aux USA mais mal adapté à l'Europe) ou horizontal (on fusionne, on synergise à l'intérieur d'une même branche, à l'image de ce qu'ont fait les grandes chaînes d'hôtels. A mon avis, on ne coupe pas à ce type de changement. Il faudra bien s'y résoudre. Valaisans ou pas.

Le gros point noir du tourisme, ce sont les lits froids, ceux qui ne rapportent rien. Il faut s'inspirer de modèles étrangers pour améliorer cette situation. Sinon, nos stations d'hiver vont disparaître. » **PV.**

caves Orsat

Orsat – Des liens authentiques avec la nature

Caves Orsat SA
Rte du Levant 99, 1920 Martigny
T: ++41 (0)27 721 01 01, F: ++41 (0)27 721 01 03
www.cavesorsat.ch info@cavesorsat.ch

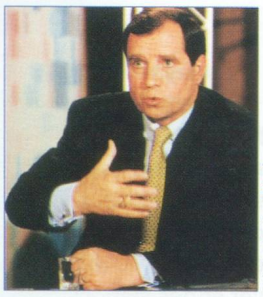


Photo Sacha Bittel.

L'avis du grand argentier valaisan

Wilhelm Schnyder, ministre de l'Économie valaisanne, fait le point sur les investissements étrangers dans le Valais et répond à nos questions.

- Ces derniers mois, la CDA, compagnie française, a investi dans les sociétés de remontées mécaniques de Verbier et Saas-Fee. Nombreux sont ceux dans le canton qui critiquent cette arrivée. Quel est votre point de vue ?

W. S. : Il est indéniable qu'en Valais et ailleurs en Suisse, l'arrivée de capitaux étrangers pour le secteur des remontées mécaniques n'a pas trouvé un écho favorable. Cela n'a certes rien à voir avec un esprit de clocher mais l'on a surtout mal digéré le fait que les banques suisses, les investisseurs suisses aient en quelque sorte abandonné ce secteur. Ce dernier élément explique aussi pour quelles raisons les sociétés de remontées mécaniques de Verbier et de Saas-Fee ont recherché la collaboration internationale. D'ailleurs, n'oublions pas une chose. Ce n'est pas la première fois que des capitaux étrangers cofinancent d'une manière significative des infrastructures touristiques en Suisse. Rappelons-nous l'ère des premières grandes réalisations touristiques dans ce pays.

Ce n'est pas la première fois que des capitaux étrangers cofinancent des infrastructures touristiques en Suisse.

- Pourquoi les investisseurs étrangers sont-ils séduits par nos remontées mécaniques alors que les investisseurs suisses se désengagent de la branche et du tourisme en général ?

W. S. : Si nous ne pouvons et si nous ne voulons pas rester fermés à l'arrivée de capitaux étrangers, la position des investisseurs suisses reste tout de même regrettable. La course folle vers les bénéfices très vite réalisables en est certainement la cause principale. De plus en plus, nous constatons chez nous une mentalité de bouclement de comptes trimestriels. Cela étant, il est du devoir de tous les acteurs du tourisme suisse d'œuvrer pour une qualité reconnue mondialement, une valeur ajoutée assurant des rendements intéressants et une compétitivité permettant d'acquérir de nouveaux marchés. Si nous pouvons atteindre ces objectifs, nous deviendrons à nouveau intéressant pour tous les investisseurs.

- Faut-il attirer ce type d'investisseurs en Valais et si oui, que peut faire le ministre des Finances pour les séduire ?

W. S. : Nous savons que nos remontées mécaniques ont annuellement en Valais besoin d'un montant d'environ 120 millions de francs suisses pour de nouvelles installations, respectivement pour le maintien d'installations modernes. Le devoir des responsables politiques, ce n'est pas de séduire les investisseurs. Notre devoir c'est de garantir les meilleures conditions-cadres. Ces conditions-cadres devant permettre aux exploitants de réussir. Mais d'abord un mot concernant les exploitants. Nous savons que ces années passées, il a été fait un grand effort aussi au sein des sociétés pour assurer une meilleure collaboration, une meilleure formation du personnel et une gestion professionnelle. Mais il reste du chemin à faire. Le gouvernement valaisan a la ferme volonté de s'engager pour la construction des nouvelles transversales alpines, avec l'axe du Lötschberg. Nous nous sommes aussi engagés pour que l'autoroute du Rhône puisse être très vite terminée. Avec l'Ecole suisse du tourisme, nous mettons un accent sur la formation. Un train de mesures pour augmenter les nuitées dans la para-hôtellerie est encore en route. Chaque hôte est aussi un client potentiel des remontées. Finalement, nous devons aussi profiter des synergies que peuvent nous offrir ceux qui viennent comme investisseurs étrangers. ✚ **PV**

Nous savons que nos remontées ont besoin d'environ 120 millions de CHF par an.

Photo Suisse Tourisme

Une situation conjoncturelle très favorable

Dans le Valais, l'embellie économique se constate dans tous les secteurs d'activité.

En Suisse, la croissance économique annuelle moyenne s'est nettement accélérée en 2000. La progression de la production économique globale s'élève à 3,3%. Grâce à des conditions monétaires favorables et une croissance vigoureuse de l'économie mondiale, les exportations ont progressé vigoureusement, avant tout au semestre d'hiver 1999/2000, après quoi la dynamique s'est infléchie. En moyenne annuelle, la hausse du volume des exportations est évaluée à 8,4%. En 2000, la demande intérieure a progressé approximativement de 2,6% (1999 +1,7%). Les ménages ont consommé 2,3% de plus que l'année précédente. Sur le marché de l'emploi, la prospérité économique a entraîné de nouvelles améliorations. En 2000, le nombre des emplois à plein temps et à temps partiel (50% et plus) a dépassé d'environ 1,5% le niveau de l'an passé. Le nombre des chômeurs inscrits a encore reculé.

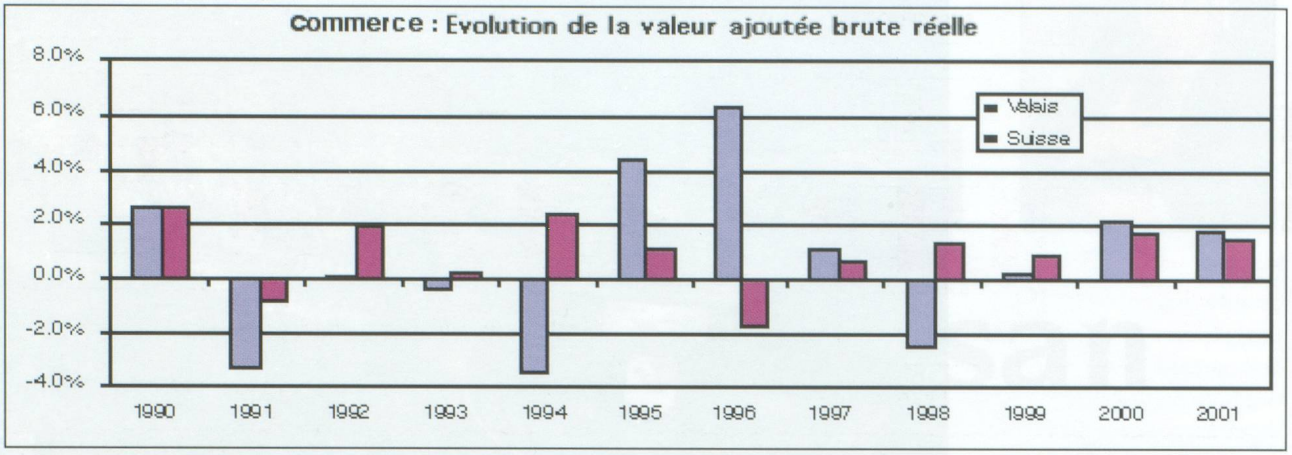
Avec une croissance du produit intérieur brut réel de 3,4%, l'économie valaisanne a connu en 2000 un développement globalement réjouissant.

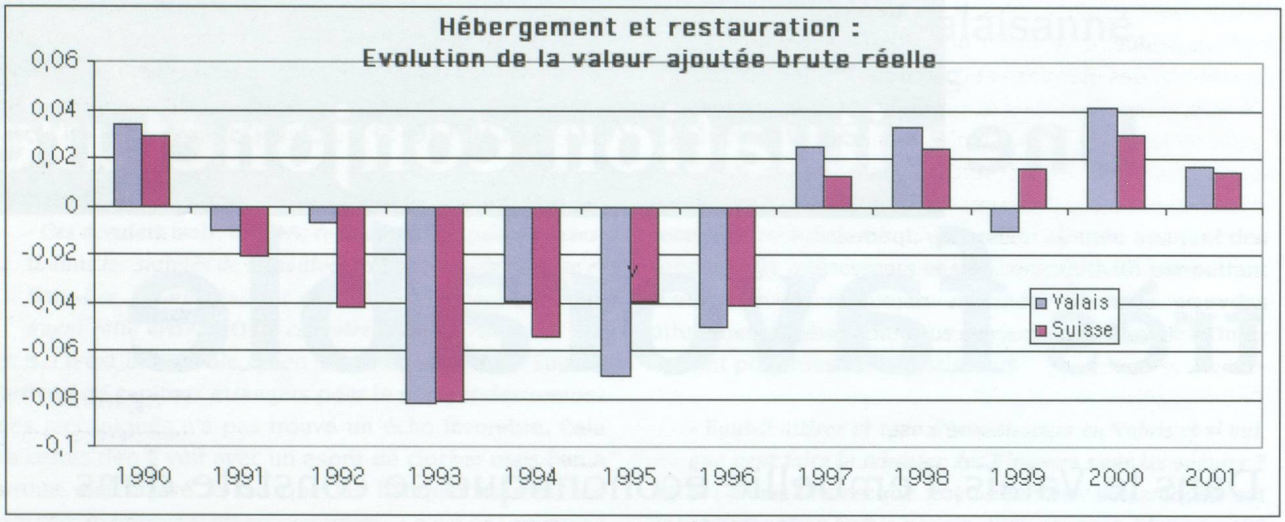
Industrie

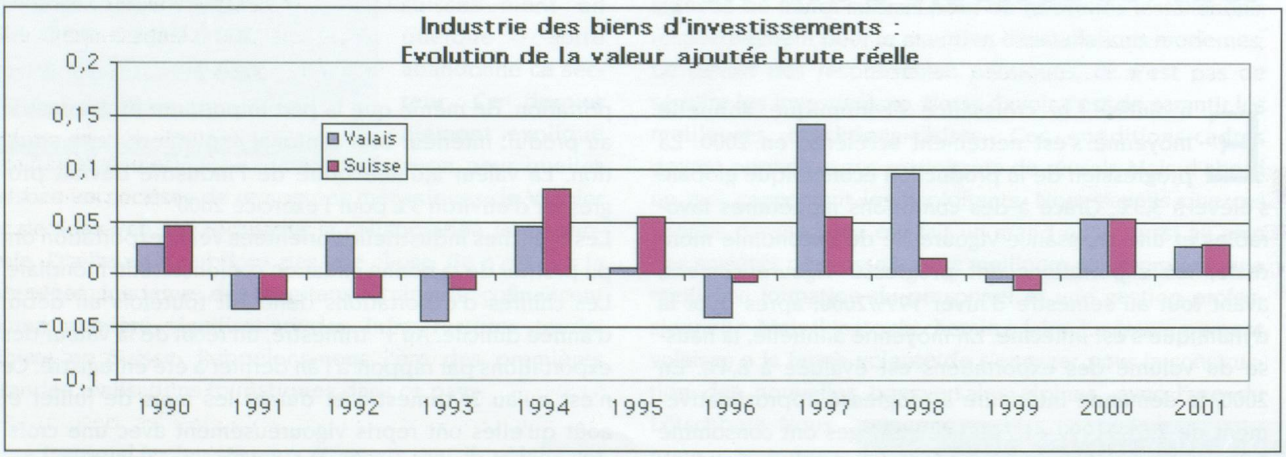
Pour l'année 2000, l'industrie a confirmé son rôle de pilier de la conjoncture valaisanne. La forte orientation vers l'exportation, de même que la part importante de l'industrie au produit intérieur brut cantonal expliquent cette situation. La valeur ajoutée brute de l'industrie devrait progresser d'environ 3% pour l'exercice 2000.

Les branches industrielles orientées vers l'exportation ont pu profiter de la bonne situation conjoncturelle mondiale. Les chiffres d'exportations dénotent toutefois un début d'année difficile. Au 1er trimestre, un recul de la valeur des exportations par rapport à l'an dernier a été enregistré. Ce n'est qu'au 2e trimestre et durant les mois de juillet et août qu'elles ont repris vigoureusement avec une croissance à 2 chiffres. Les plus importants marchés d'exportations du Valais se situent dans l'Union Européenne. Environ deux tiers de toutes les exportations aboutissent dans ces pays. Avec une progression d'environ 8%, les exportations vers l'Union Européenne ont connu une croissance légèrement supérieure à la moyenne. Les affaires avec les USA ont été plus dynamiques, avec une progression de 16%. Sur les huit premiers mois de l'année en cours, les exportations vers les autres pays industriels non européens, dont le Japon, s'avèrent nettement moins porteuses.

L'industrie chimique, avec ses 5 500 places de ▶▶▶

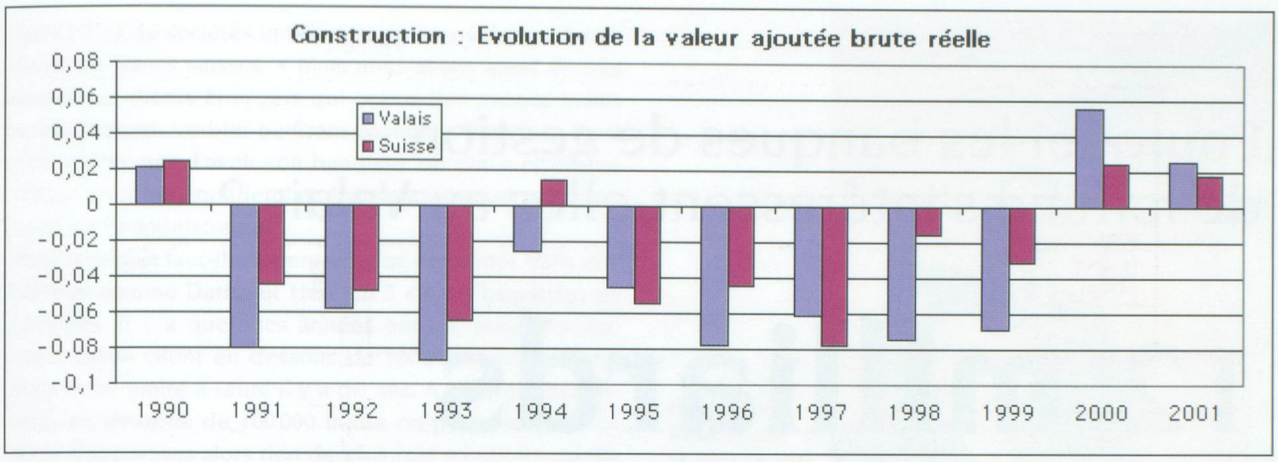






▶▶▶ travail, est très importante pour le canton du Valais. Après une croissance d'environ 2% de la valeur ajoutée l'an dernier, on peut compter pour l'an 2000 sur une progression de 6%. Sur le plan suisse, la production de la chimie a augmenté d'environ 15% durant le 1er semestre, portée essentiellement par les domaines pharma, colorants, matières premières et matières de base. La chimie valaisanne, important sous-traitant de cette industrie domiciliée essentiellement en Suisse alémanique, a bénéficié avantageusement de ce développement. Les bonnes perspectives mondiales de la chimie pharmaceutique, le positionnement dans les domaines porteurs pharma, vitamines et biotechnologie, laissent apparaître des perspectives positives à moyen terme de la branche, également en Valais.

L'économie intérieure et la demande de l'étranger ont stimulé les affaires de l'industrie des biens d'investissements. Les exportations de l'industrie valaisanne des machines, de la métallurgie et de l'électronique ont fortement progressé durant les huit premiers mois. L'industrie



métallurgique a particulièrement brillé. Après des années d'adaptations structurelles, les entreprises de la branche sont parvenues à regagner une situation concurrentielle. L'industrie des machines et l'électrotechnique sont également bien positionnées et profitent de l'évolution favorable de la demande sur le plan mondial.

Les autres branches industrielles font également rapport d'une marche des affaires réjouissante. L'horlogerie affiche des taux de croissance supérieurs à la moyenne. L'industrie du bois, de même que les arts graphiques, devraient augmenter leur valeur ajoutée produite d'environ 3%. L'industrie alimentaire annonce également une activité réjouissante.

Construction

Après presque dix années de crise, l'éclaircie longtemps attendue dans la conjoncture de la construction est devenue réalité durant l'année 2000. Toutefois, l'évolution est très différenciée selon les régions et selon les domaines d'activité. D'autre part, on doit constater que le niveau des prix ne s'est pas redressé et que la pression sur les marges demeure élevée. Le trend de croissance de l'industrie valaisanne de la construction est confirmé notamment par l'enquête de juillet de la Société suisse des entrepreneurs. Ainsi, à fin juillet 2000, les réserves de travail dans le gros œuvre étaient supérieures de 34% à celles de l'année précédente. Dans le génie civil, l'augmentation est de 37% et dans le bâtiment de 22%. Entre janvier et juin 2000, l'entrée de commandes s'est améliorée de 48% dans le gros œuvre et de 30% dans le génie civil en comparaison annuelle.

L'industrie alimentaire annonce une activité réjouissante.

L'embellie conjoncturelle dans le gros-œuvre est également attestée par l'augmentation des salaires déclarés. A fin août 2000, une progression de 9,1% sur base annuelle était enregistrée. Le nombre de personnes occupées a crû de 13% (842 personnes). Dans le second œuvre souffle également un vent positif. A fin août 2000, les salaires enregistraient une progression de 4,9%. Finalement, le recul du nombre de chômeurs dans le secteur du bâtiment (98 personnes à fin août 2000 contre 188 personnes à fin août 1999) met en relief le développement réjouissant de la conjoncture valaisanne dans la construction.

Le secteur peut appréhender le futur proche avec optimisme. Les travaux d'infrastructures devraient constituer les piliers de la conjoncture à moyen terme. On peut citer ici le tunnel de base du Lötschberg, la poursuite des travaux des routes nationales (T9 et A9), les aménagements CFF liés à Rail 2000 et d'autres projets de génie civil. La construction de locaux industriels et artisanaux devrait également profiter de la bonne situation conjoncturelle. Utilisation de la capacité en progression, augmentation des chiffres d'affaires et perspectives de production positives devraient stimuler ce secteur. Les bonnes dispositions actuelles et les perspectives réjouissantes de la conjoncture en Valais, la sécurité accrue de l'emploi et les perspectives de progression salariale devraient agir favorablement sur la demande de logements privés. Pour l'année 2000, la construction valaisanne devrait enregistrer une augmentation de la valeur ajoutée brute réelle d'environ 5,5%. Pour l'année à venir, il faut s'attendre à un ralentissement de la croissance qui devrait s'établir à 2,5%.

A fin août 2000, les salaires enregistraient une progression de 4,9%.

Autres branches

L'année touristique 2000 a été marquée par la bonne situation conjoncturelle générale en Suisse et à l'étranger, de même que par le climat de consommation positif. Les conditions météorologiques généralement favorables ont ouvert la voie à une bonne saison d'hiver. Durant la saison d'hiver 1999/2000, les nuitées hôtelières ont augmenté de 5%. Dans l'ensemble, l'activité d'été s'avère également réjouissante. La croissance du chiffre d'affaires dans le tourisme ne doit toutefois pas faire perdre de vue la réalité des problèmes de rentabilité et les besoins de restructuration existants dans le tourisme valaisan.

Sous le nom de « Politique agricole 2002 », le secteur primaire a fait l'objet d'une réforme en profondeur qui a notamment abouti à la mise en place, au 1e janvier 1999, d'une nouvelle loi fédérale sur l'agriculture. Le passage d'une politique marquée du sceau de l'état à une économie de marché ne s'est pas déroulée sans heurts. Mais, le professionnalisme des agriculteurs et la reprise économique générale ont permis d'éviter de nouvelles baisses et de stabiliser le revenu pour l'année 2000. ✚

Thomas Gsponer
Directeur de la Chambre valaisanne de commerce et d'industrie

Pourquoi les banques de gestion de fortune s'intéressent-elles au Valais ?

12 milliards très très convoités

Depuis deux ans, 7 banques de gestion de fortune se sont installées en Valais. Pourquoi un tel engouement ? Réponses de deux d'entre elles : Darier et Hentsch et Edouard Constant à Sion.

L'équipe de direction de Darier & Hentsch Sion Henri Guyer, fondé de pouvoir, Jean-Charles Zimmerman, administrateur et Jean-René Varone, membre de la direction. (Photo Pascal Vuistiner).

« Notre stratégie est claire, indique Jean-Charles Zimmerman, administrateur de Darier et Henstsch Sion. En nous installant à Sion, nous souhaitons rééquilibrer notre clientèle. » Le bureau de Sion a été ouvert en septembre 1998. Aujourd'hui, cinq collaborateurs travaillent pour la banque privée. Darier et Hentsch est une très vieille dame née il y a 205 ans à Genève. C'est une véritable banque privée. Chaque associé de la banque est propriétaire. Il n'y a pas de société anonyme. Ce sont donc les banquiers qui sont responsables de l'argent qu'ils placent. La prise de risque reste donc légère et la qualité des produits proposés au top de ce qui se fait dans le monde. Il en va de la crédibilité des associés. « Depuis une dizaine d'années, nous avons ouvert Zurich, puis Lausanne et Lugano. Sion a suivi. Nous avons remarqué qu'une grosse partie de notre clientèle était d'origine étrangère. Nous avions peu de clients suisses, de clients on-shore comme on les appelle », poursuit l'administrateur. Mais pourquoi venir à Sion ?

Les avoirs des Valaisans sont passés en dix ans de 2 à 12 milliards de francs suisses.

« Le Valaisan ne disposait que de 2 grandes banques et de la banque cantonale. Le secteur de la gestion de fortune était peu occupé. Et les avoirs des Valaisans sont passés en dix ans de 2 à 12 milliards de francs suisses. C'est pourquoi nous avons décidé d'être présent sur ce marché », analyse Jean-Charles Zimmerman.

Aujourd'hui, la banque est présente sur trois marchés. La gestion institutionnelle locale des grandes caisses de

pension et de sociétés importantes pour quelque 2,5 milliards de francs suisses. « Mais nous avons aussi de très nombreux clients étrangers qui ont un lien avec le Valais soit à Zermatt, Verbier ou Crans-Montana. Pour eux, il est très intéressant d'avoir son banquier sur place et de travailler en toute confidentialité dans un canton très sûr », poursuit l'administrateur.

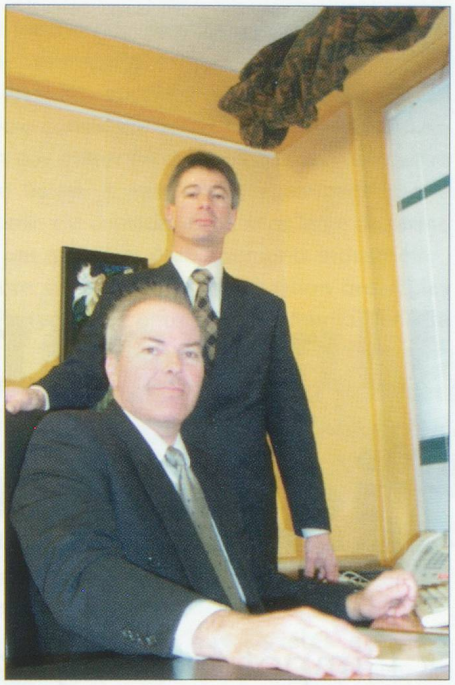
Mais combien faut-il d'argent pour se présenter dans une banque comme Darier et Hentsch ? « Il y a beaucoup de préjugés. Il y a quelques années encore, nous n'acceptions aucun client en dessous de 500 000 francs suisses. Mais cette limite a sauté il y a dix ans. A Sion, par honnêteté, en dessous de 100 000 francs on ne prend pas car nous n'apportons alors rien de plus que n'importe quelle banque. Nous aimons la haute couture, le travail ciselé », indique Jean-Charles Zimmerman. Vous voilà averti.

L'approche globale de la Banque Edouard Constant

« En créant une succursale à Sion, la Banque Edouard Constant (BEC) veut développer une stratégie de niche dans la gestion de patrimoine, indique Jean-Daniel Balet, directeur de la succursale de Sion. En décentralisant la gestion de fortune, nous voulons être à la rencontre des gens, procurer une haute valeur ajoutée à des clients proches. »

La succursale sédunoise de la BEC a été ouverte le 1er janvier 1999. Trois agences ont également vu le jour à Verbier, Martigny et Crans, le centre de décision restant à Sion. « Aujourd'hui, 14 personnes, toutes valaisannes, travaillent pour la BCE qui est le premier holding financier à proposer un service global à ses clients. » Mais d'autres aspects ont été importants pour cette arrivée sur le marché valaisan de la gestion de fortune.

Jeune banque détenue à 100 % par la Fondation Sandoz, la BCE souhaite s'implanter en Valais. La non-imposition des successions en ligne directe et la possibilité pour des personnes n'ayant plus d'activités lucratives de se domicilier en Valais et d'y bénéficier d'un forfait fiscal basé sur la dépense sont autant d'arguments qui rendent le canton particulièrement attractif pour y déposer son patrimoine financier. Avec une masse de fonds privés sous gestion estimée actuellement entre 15 et 20 milliards de francs, ce



Paul-André Roux (assis) et Jean-Daniel Balet, à la tête de la succursale valaisanne de la Banque Edouard Constant. (Photo Pascal Vuistiner)

marché demeure certes modeste mais présente un fort potentiel de développement. « La fortune actuelle à gérer c'est bien, mais c'est surtout le potentiel des touristes qui viennent en vacances chez nous qui est porteur. Sans oublier la clientèle locale », précise Jean-Daniel Balet.

La BCE propose surtout une approche globale à ses clients en offrant sous un même toit des conseils en matière de gestion de patrimoine, de création de sociétés, de prises de participation, de capital-risque, de fiscalité, de succession, de prévoyance ou encore d'immobilier. « Je dis souvent que notre métier c'est d'organiser le patrimoine. On touche aujourd'hui à tous les aspects, à un ensemble de besoins », conclut Jean-Daniel Balet.

C'est surtout le potentiel des touristes qui viennent en vacances chez nous qui est porteur.

Pascal Vuistiner

MARTINETTI FRERES

Location
-structures aluminium
-tribunes
-containers WC
-chauffages provisoires
-mobiliers
-scènes
-chapiteaux multicolores
-stockage industriel
-stands cloisons

NOUS FAISONS LA FÊTE POUR VOUS !
TVA 208225

Construction
-charpente
-escalier tournant
-façade métallique
-clôture
-fer forgé
-fenêtre aluminium
-porte ornementale
-véranda
-objet d'art

Rue du Simplon 63 1920 Martigny tél. 027/ 722 21 44 Fax 027/ 722 19 79

Un canton fiscalement correct

« L'impôt tue l'impôt », cet adage bien ancré dans l'esprit des contribuables a soudain pris un aspect assez inattendu puisque c'est de la bouche même du chef du Département des finances et de son porte-parole, le Chef du Service cantonal des contributions, que l'on entend aujourd'hui cette « mise en garde » vraiment bienvenue.

Il ne s'agit pas de vœux prospectifs, ni de promesses électorales, NON puisque cette adaptation est déjà passée dans les faits. La nouvelle loi fiscale (modifiant assez profondément l'ancienne loi datant de 1976) est entrée en vigueur dès ce 1er janvier 2001.

Outre des allègements importants de portées sociales et familiales, le législateur a eu comme objectif prioritaire de rendre la charge fiscale des entreprises (principalement des personnes morales : sociétés de capitaux et coopératives) raisonnablement comparable à celles des cantons voisins. Il fut une époque où l'entreprise lourde était attirée en Valais spécialement en raison de la disponibilité de la main-d'œuvre, de la réserve de terrains à prix relativement modestes et du coût de la force motrice ; le problème de la fiscalité passait au second plan.

Le développement économique, inéluctable, a quelque peu bouleversé l'ordre des choses, aujourd'hui, le choix d'une implantation industrielle prend surtout en compte les coûts comparatifs d'exploitation parmi lesquels la charge fiscale occupe une place importante.

C'est donc une démarche tout à fait logique qui a prévalu dans l'esprit de nos autorités. Qu'on en juge.

Imposition des sociétés de capitaux et coopératives (dès le 1er janvier 2000)

Ces personnes morales seront soumises à un impôt annuel sur le bénéfice tant au plan fédéral que cantonal et communal ; ensuite à un impôt sur le capital et les réserves non distribuées (fonds propres) et enfin à un impôt spécial, dit impôt foncier, prélevé sur une valeur fiscale des immeubles et terrains et perçu par les communes municipales et le canton.

Les taux d'impôts sur le bénéfice net placeront le Valais parmi les cantons les plus intéressants au plan fiscal.

La charge fiscale globale actuelle sera (comprenant l'impôt fédéral direct, cantonal et communal).

- **sur le bénéfice net**, tel que ressortant de la comptabilité, soit après déduction de toutes charges et impôts (directs et indirects)

au minimum (bénéfice net jusqu'à CHFR. 30 000.) = 16,5 %
au maximum (p.ex. bénéfice net de CHFR 1 mois) = 27,2 %
(soit un taux maximum avant impôts de 21,37 %)

- **sur le capital** et les réserves (fonds propres) :

au minimum (jusqu'à CHFR. 250 000.) = 3,0 ‰
au maximum (dès CHFR. 250 001.) = 5,0 ‰
(cet impôt n'est perçu que par le canton et les communes)

- **impôt foncier** : perçu par le canton et les communes

sur une « valeur fiscale », valeur issue de la valeur officielle (dite valeur cadastrale) ; la valeur fiscale représente le 80 % de la valeur cadastrale. L'assiette repose sur les états existants au début de chaque période (année).
Taux global (canton et commune) = 1.25 ‰
Ainsi, si l'on compare les taux maximums des impôts sur le bénéfice net de l'ancienne loi par rapport à la nouvelle, l'on constate :

	Ancienne loi	Nouvelle loi
Impôt fédéral direct	8,5 %	8,50 %
Impôt cantonal	13,5 %	9,35 %
Impôt communal	13,5 %	9,35 %
Au total	35,5 %	27,20 %

Il serait également utile de relever que, contrairement à beaucoup de cantons, le Valais ne connaît pas de système de majoration des taux de base : coefficients, centimes additionnels, etc.; pour l'imposition des sociétés de capitaux et coopératives, les taux mentionnés dans la loi sont nets.
Dans le cadre de son programme de mesures en faveur de l'économie cantonale, c'est donc un allègement fiscal de 8,3 points dont ont bénéficié les sociétés de capitaux et coopératives, ces pourvoyeuses par excellence de postes de travail.
Les taux d'impôts sur le bénéfice net apportés par la nouvelle loi auront pour conséquence de placer le Valais parmi les cantons les plus intéressants au plan fiscal.

Allègements fiscaux, voire exonération en faveur d'entreprises nouvelles

Le Conseil d'Etat a la faculté d'exonérer en totalité ou en partie des impôts cantonaux et communaux, les entreprises nouvelles, de caractère permanent ou même des entreprises existantes lorsqu'il s'agit de faciliter leur restructuration. Ces facilités sont accordées en principe pour une période maximale de 10 ans, cette durée étant principalement fonction du nombre de postes de travail créés au sein de l'entreprise.
L'exonération est bien entendu assortie de conditions dont la principale consistera en ce que l'entreprise nouvelle ne devrait pas entrer en concurrence avec une autre déjà établie en Valais. A mentionner également que la notion d'entreprise est considérée au sens large du terme et ne se limite pas aux seuls établissements industriels.
En restant encore sur ce champ d'application des règles particulières réservées aux entreprises, il faudrait encore mentionner :

- celles relatives au REMPLOI, soit la non-imposition des bénéfices en capital réalisés sur des cessions d'immobilisations lorsque ces bénéfices sont réinvestis dans l'entreprise.
- Les privilèges accordés aux sociétés de participations (holding) ainsi que les réductions d'impôts sur les rendements de participations.

Notre vœu profond c'est d'être considéré comme un canton à fiscalité modérée.

La fiscalité valaisanne n'offre pas seulement des avantages aux seules personnes morales, les personnes physiques ne sont pas oubliées, en particulier :

- Souplesse dans l'application des règles de l'imposition à forfait (impôt global).
- Pas d'imposition sur les successions et donations pour les parents en ligne directe ascendante et descendante (pour les autres degrés, l'imposition va de 10 % - parentèle de pères et mères à 25 % si pas de parentèle).

Ces deux dernières dispositions et surtout le refus systématique que la Suisse affiche à l'égard de l'adhésion aux échanges automatiques de renseignements entre administrations fiscales, cela dans un seul souci de protection de la sphère intime des citoyens, nous valent souvent de la part de pays « amis » le qualificatif de « paradis fiscal ».
Cette qualification nous la rejetons car nous ne souhaitons pas devenir un paradis fiscal, par contre notre vœu profond c'est d'être considéré comme un canton à fiscalité modérée.
Il est bien agréable de constater que nos autorités, tout comme le commun des mortels ici, ont fait leurs cette profonde pensée (était-elle de Montesquieu ou bien de Panurge ?) « le mauvais berger ne sait pas tondre ses moutons, ... il les écorche ». ✚

André Devanthéry

Photo Suisse Tourisme

Un canton orienté business

Le Valais constitue une excellente tête de pont pour des entrepreneurs français.

L'ensemble du canton a intégré une attitude très positive pour favoriser l'implantation de nouveaux acteurs économiques, qu'ils soient entreprises ou personnalités privées.

Par le biais de la société anonyme pour le développement de l'économie valaisanne SODEVAL SA, le canton entend engager un dialogue d'entrepreneurs à entrepreneurs et accélérer les processus de décisions. La SODEVAL SA est en effet une entreprise privée (au capital-actions de 5 000 000 francs suisses), mandatée par l'Etat du Valais pour assurer la promotion économique. Principalement active dans le montage **financier** de projet, SODEVAL SA propose également une vaste palette de services à l'implantation : cautionnement de prêts bancaires, démarche d'exonération fiscale, octroi de prise en charges d'intérêts, capital-risque, club d'investissement privé, coaching d'entreprises, recherche de locaux et de terrains.

De nombreuses sociétés françaises se sont déjà laissées convaincre par les atouts importants qu'offre notre région, comme la qualité de vie et la qualité de l'environnement, elles ont également apprécié des avantages moins chiffrables, tels que la souplesse de l'administration, le dialogue continuel avec les autorités, l'efficacité des services financiers, bancaires, de transport ou de télécommunication. Notre fiscalité réduite, notamment en ce qui concerne la succession, est très attractive, elle se négocie, ce qui constitue un atout fort apprécié.

Outre la France, où notre représentant, François-Xavier Laffin, prodigue ses conseils, SODEVAL SA est présente également en Angleterre et aux USA.

Une relation avec la France qui ne date pas d'hier

Le canton du Valais fut, de 1810 à 1815, intégré dans la République française en tant que département du Simplon. Auparavant, les comtes de Savoie avaient laissé des empreintes architecturales dans l'ensemble du Valais. Notre mentalité de montagnard ne surprendra pas les Hauts-Savoyards avec lesquels nous entretenons d'excellentes relations. Les entreprises françaises sont les bienvenues en Valais, nous en voulons pour preuve le cas d'une entreprise de la région d'Oyonnaz qui vient de décider d'implanter une succursale en Valais pour y fabriquer des pièces techniques pour l'industrie plastique. Adatis SA, qui emploiera dans un premier temps 12 personnes, a obtenu des facilités financières très attractives, elle a donc décidé d'y implanter un centre de production à Martigny.

En conclusion, notre philosophie consiste à apporter la preuve par l'acte. Venez donc tester notre savoir-faire et notre détermination à favoriser votre implantation, ou consultez notre site web : www.sodeval.ch

Quelques chiffres

Horaires	
- Horaire hebdomadaire : + 20 salariés : 35 heures - 20 salariés : 39 heures (jusqu'au 1.1.2002) - Heures supplémentaires plafonnées à 48 heures, facturées + 25% et + 50% dès la 47e heure	- Horaire hebdomadaire : 42,5 heures - Heures supplémentaires : selon contrat de travail signé avec l'employé
→ Différence = au moins 7 heures ou 20%	
Charges sur les salaires (pour l'employeur)	
- A charge de l'employeur : min. 42% du salaire brut, +2,5% à partir de 10 salariés (formation, logement, apprentissage) - A charge du salarié : de 22% à 25% - SMIC horaire de FF 42,02 (07.2000) - Taxe professionnelle calculée partiellement sur la masse salariale	- A charge de l'employeur : en moyenne 17% du salaire brut - A charge du salarié : 10%, plus en moyenne 8% de retraite par capitalisation (LPP) - Pas de salaire minimum légal
Autres éléments	
- Obligations salariales : + 11 salariés : délégués du personnel + 50 salariés : élection d'un comité d'entreprise, système de participation aux résultats, délégués syndicaux - Projets de l'Etat visant à imposer un quota de « minorités » aux entreprises, avec possibilité de recours automatique - Rôle de contrôle et de répression des organismes étatiques	- Principe de la « paix du travail » entre patronat et syndicat - Pouvoir restreint des syndicats, faible affiliation des salariés - Pas d'obligations en ce qui concerne l'engagement de personnel - Organismes étatiques ont un rôle de conseil aux entreprises

Pourquoi ne pas s'établir en Valais ?

Fiscalité et droit de succession. Petit tour d'horizon des possibilités intéressantes en 7 questions/réponses.

1- DE QUOI S'AGIT-IL ?

Il s'agit pour les personnes physiques étrangères, donc françaises dans notre cas, de demander un permis d'établissement sans activité lucrative et d'associer cette demande à celle d'un forfait fiscal.

2- A QUI S'ADRESSE CETTE PROPOSITION ?

Aux personnes âgées de plus de 55 ans et qui souhaitent, par le biais de cette solution, s'établir dans une région où elles sont disposées à passer effectivement une partie de l'année et où elles peuvent tranquillement planifier leur succession.

3- S'AGIT-IL D'UNE SOLUTION PARTICULIÈREMENT INTÉRESSANTE DU POINT DE VUE FISCAL ?

Non. Il ne s'agit pas d'un véritable paradis fiscal. Il s'agit plus d'une solution qui concilie au mieux un domicile fiscal « respectable » avec une taxation raisonnable.

4- ALORS POURQUOI LA CHOISIR ?

Parce qu'elle permet, en plus des éléments liés au permis d'établissement et du forfait fiscal, qui sont des éléments de droit national, d'associer un avantage du Valais ; à savoir l'exonération aux impôts sur les successions et les donations en faveur des parents de sang en ligne directe (enfants), du conjoint non séparé de corps et des enfants adoptifs.

Il s'agitde concilier au mieux un domicile fiscal « respectable » avec une taxation raisonnable.

5- COMBIEN CELA COÛTE-T-IL ?

La réponse dépend des spécificités de chacune des situations personnelles. Néanmoins nous dirions que le « ticket d'entrée », autrement dit le seuil minimal d'impôts annuels à payer dans le cas d'adoption de la solution énoncée ci-dessus, en fonction également des contraintes fixées par les différentes autorités communales et cantonales, peut être chiffré aux environs de 35 000 CHF pour une base forfaitaire annuelle de CHF 130 000.

Le « ticket d'entrée » peut être chiffré aux environs de 35 000 CHF pour une base forfaitaire annuelle de CHF 130 000.

6- QUELLE EST LA DURÉE DE LA PROCÉDURE DE DEMANDE ?

En fonction de notre expérience et pour autant que les documents à annexer au dossier de demande soient rapidement disponibles, nous estimons la durée à 2-3 mois.

7- COMBIEN COÛTENT CES DÉMARCHES ?

Leur coût varie en fonction de la complexité du dossier. Nous pensons, par exemple, qu'il est très important, avant d'entreprendre la demande formelle, de procéder préalablement à une réflexion de base, à l'aide d'un fiscaliste qui pratique couramment le droit fiscal international.

Jean-Claude Zufferey
Expert-comptable
Partner Ernst & Young SA
Place du Midi 29
CH 1951 Sion

La région idéale
Pays de vacances, disposant d'un environnement géographique et climatique exceptionnel, proche de la France, d'expression française, faisant partie de la Confédération Helvétique, le Valais offre une « solution d'établissement » qui mérite votre attention.

Ils ont choisi le Valais

Créateurs de start-up, mécènes, hôteliers, oviticulteurs, ils se lèvent tous pour leur région : le Valais. Portraits d'valaisans gagnants

Cure & Care à l'assaut de l'Europe

Cure & Care Technologies est une jeune start-up installée au Technopôle de Sierre. Spécialisée dans l'informatique médicale, cette jeune société qui emploie 23 personnes veut s'attaquer au marché européen.

Photo DR

Marc Widmer, directeur commercial de Cure and Care Technologies (Photo Sacha Bittel)

« Actuellement, nous jouons notre avenir », indique Marc Widmer, directeur commercial de Cure & Care Technologies, jeune start-up basée au Technopôle de Sierre en Valais. « Nous devons lever pour 10 millions de francs suisses de capitaux pour assurer le développement de notre produit phare et penser à l'améliorer », poursuit-il.

Cure & Care a été fondée à Sierre en 1999. Cette société de service et d'ingénierie en informatique hospitalière a été créée dans le but de développer Clinipad, une plate-forme d'information hospitalière. Destinée à l'ensemble du personnel hospitalier, la plate-forme Clinipad et ses différents modules assurent une gestion informatisée des données du dossier patient. Le nombre d'employés de la jeune start-up est aujourd'hui de 23. En trois mois, les effectifs ont doublé. Le défi est clair. Soit la société trouve le moyen de booster la fusée pour la placer sur orbite, soit les difficultés vont arriver.

« Aujourd'hui, nous devons nous installer sur le marché suisse et suisse-allemand en particulier. La Suisse allemande représente 70% du marché suisse. Clinipad répond à un besoin. Nous sommes prêts à attaquer le marché allemand, 12 fois plus grand que la Suisse, parce que le gros attrait pour les Allemands, c'est la mise en réseau des informations entre tous les acteurs du système hospitalier. Clinipad permet cette mise en réseau grâce à Internet », explique Marc Widmer.

Autre défi : la sécurité des données médicales. « Notre rôle, c'est d'expliquer que notre système est sûr à 100%, qu'il n'y a pas de risques de fuite », assure Marc Widmer aux sceptiques qui mettent en doute la sécurité de Clinipad.

Une galaxie de start-up

Une vingtaine de start-up ont vu le jour ces derniers mois en Valais dont 7 sur le site de Technopôle à Sierre. La plupart tournent autour des nouvelles technologies de l'information liées à Internet. Peu d'entre elles font de l'argent. Celles qui fonctionnent le mieux sont : Cure & Care, Conchita.ch (service de nettoyage de sites), Mimotec (spécialisée dans la fabrication de micro-moules pour l'horlogerie) et Smartdata (création d'un support unique pour le Natel, l'agenda électronique, le GPS, etc.). « Pour les autres, l'avenir s'annonce difficile. On a coutume de dire dans ce milieu que 4 start-up sur 10 se plantent et qu'une ou deux seulement explosent », indique Michel Pannatier, directeur de Vulcain, une pépinière d'entreprises installée sur le site du Technopôle. Ce nouveau concept permet à de jeunes entrepreneurs de s'installer et de recevoir un coaching professionnel. « Notre spécificité à Sierre, ce sont les locaux gratuits et une véritable aide qui permet à l'incubateur de start-up de se renouveler », poursuit le directeur.

Installée sur le site du Technopôle de Sierre qui regroupe plus de 250 postes de travail liés aux nouvelles technologies, Cure & Care bénéficie d'un environnement parfait pour s'épanouir. « L'aventure qui se déroule ici, au milieu de ce centre rempli de compétences, est extraordinaire. Rapidement, on connaît tout le monde. C'est stimulant et il n'y a pas de compétition entre les start-up présentes sur le site », se réjouit Marc Widmer, pharmacien de formation et qui a œuvré pendant 10 ans comme commercial dans une grande société pharmaceutique américaine.

Comme pour beaucoup de start-up en Suisse et dans le monde, Cure & Care est à un tournant de sa jeune histoire. Soit Clinipad décolle, soit la société disparaît. Dans la jungle des nouvelles sociétés technologiques, il n'y a plus de places pour les canards boiteux. ✚

Pascal Vuistiner

Photo DR

- *Cure & Care Technologies SA, Technopôle 3, 3960 Sierre, Suisse. info@curecare.com et www.curecare.com.*
  Tél : 0041 27 452 23 90.
  Fax : 0041 27 452 23 91.

Ils ont choisi le Valais

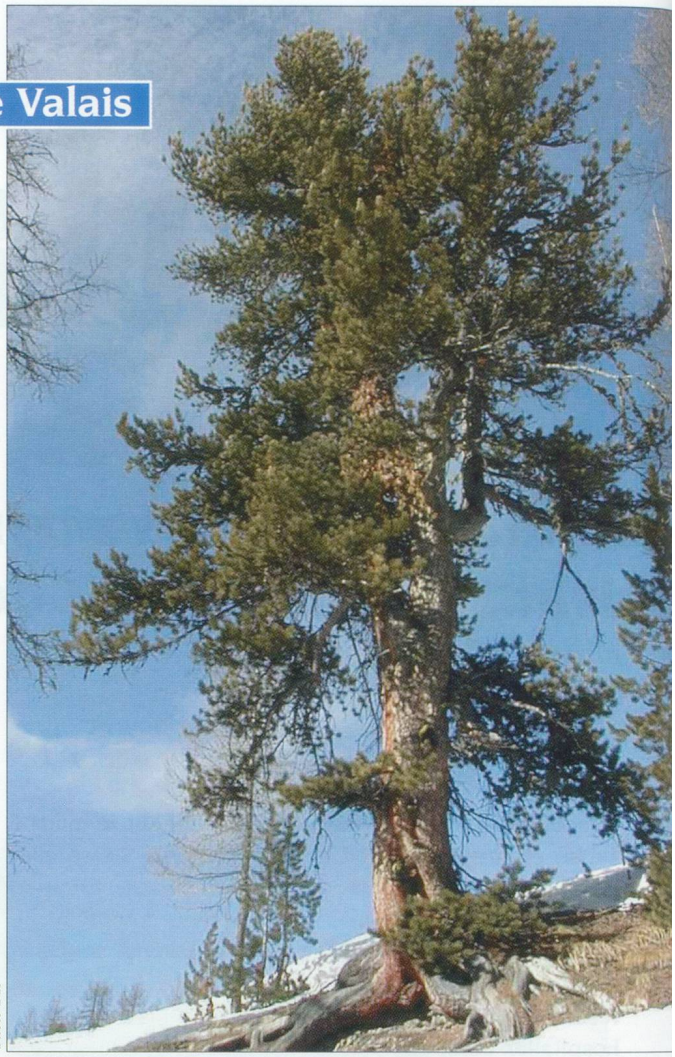


Photo DR

Léonard Gianadda, bâtisseur et mécène

Rencontre avec l'homme aux cinq millions de visiteurs, celui qui exporta le nom de Martigny, petite ville au cœur des Alpes, pour en faire une référence culturelle dans le monde.

Photo DR

Léonard Gianadda

Léonard Gianadda arrive en coup de vent et m'informe d'une voix douce et ferme que je dispose de 29 minutes pour lui poser mes questions. Grand, taillé en athlète, la crinière léonine, Gianadda, à soixante-six ans, ne montre aucun signe de faiblesse. Depuis un an, il a renoncé à son activité d'ingénieur. Son bureau a réalisé plus de mille appartements dans la région de Martigny et signé quelques ponts remarqués par les revues spécialisées. De cela il parle peu, « J'ai gagné de l'argent et alors ? », préfère évoquer son grand-père, émigré piémontais illettré, venu à treize ans gagner sa vie dans l'Eldorado helvétique. Il se souvient volontiers aussi de ses activités de journaliste à la fin des années 50, d'un bref passage à la Télévision suisse romande comme cameraman et correspondant pour le Valais. Mais l'œuvre de sa vie, c'est sans l'ombre d'un doute la Fondation, créée en 1978 en mémoire de son frère Pierre, mortellement blessé dans un accident d'avion.

En 25 ans, cette Fondation bâtie dans la périphérie d'une petite ville alpine, qui a pour principal atout sa situation sur le col du Grand-Saint-Bernard, est devenue une PME qui emploie une quinzaine de personnes - jusqu'à 90 lors de certaines grandes expositions - et a attiré à Martigny plus de 5 millions de visiteurs. « Sur cent expositions, si je ne devais m'en souvenir que d'une, ce serait

bien sûr Van Gogh, l'aboutissement d'un rêve. J'ai été marqué aussi par l'exposition Egon Schiele (1986) parce qu'elle m'a permis de travailler avec Serge Sabarsky, collectionneur, marchand d'art, mais surtout un ami.» Spécialiste de l'expressionnisme autrichien et allemand, Sabarsky a été le premier à présenter l'œuvre de Schiele, au Japon, aux USA et ... à Martigny. Léonard Gianadda reprend : « Ma chance a été de connaître des familles d'artistes, de rencontrer des collectionneurs qui se sont montrés d'une rare générosité. Ce que j'ai fait, je ne pourrais plus le refaire. Les œuvres sont trop chères, elles voyagent de moins en moins, la concurrence entre institutions est devenue une réalité. »

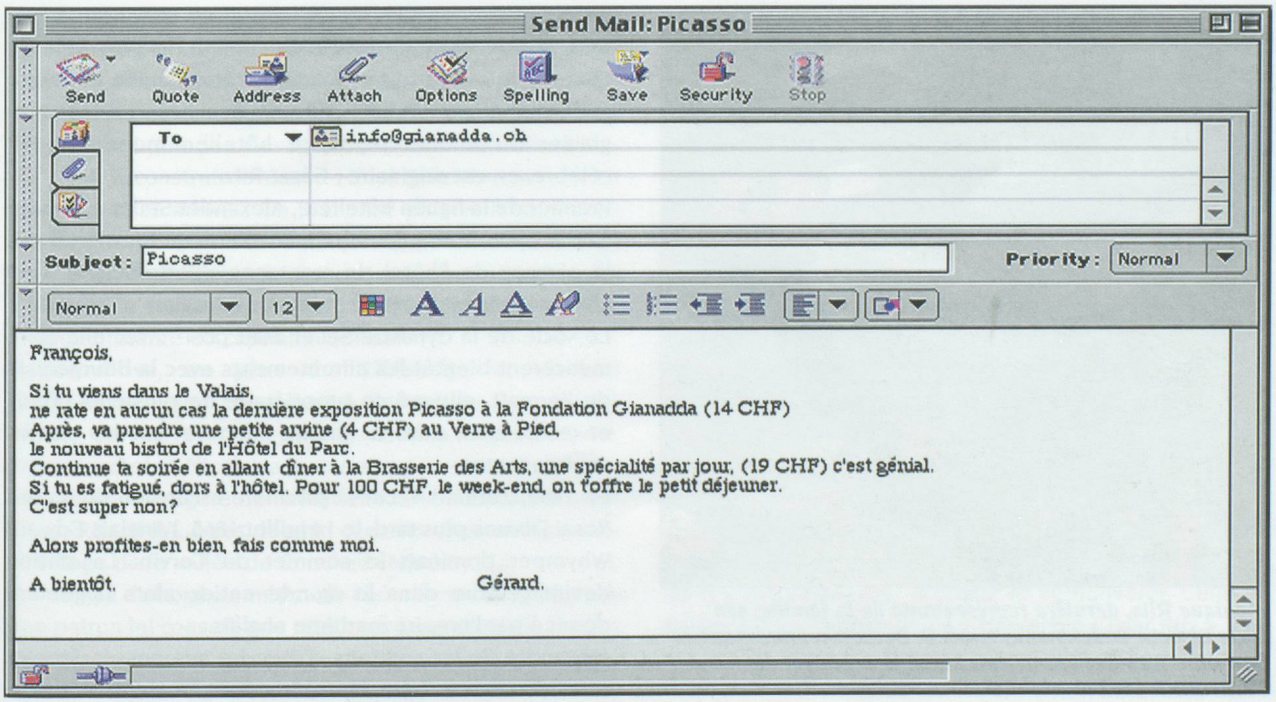
Entré dans le monde de l'art sans expérience, Léonard Gianadda a su s'entourer de professionnels reconnus : « Pour chaque exposition, je cherche le meilleur commissaire, où qu'il se trouve. » Autre idée maîtresse de Léonard, la Fondation a développé un réseau de prêteurs en misant sur les échanges de bons procédés. Ainsi l'aventure de la restauration, pour 400000 dollars, du théâtre russe de Chagall, exposé à Martigny en 1991: « L'idée me plaisait. J'avais les moyens et j'ai fait le pari. » L'exposition attirera 169031 visiteurs à Martigny. La restauration de 4000 estampes du Fonds Jacques Doucet (Paris) lui donne la possibilité, grâce à la circulation des œuvres dans le monde, d'accéder à un vivier inépuisable de prêteurs. La Fondation a dernièrement permis la restauration d'une série d'icônes russes, exposées actuellement pour la première fois hors de Russie. « Ce ne sont pas tant les idées qui comptent, que les moyens de les réaliser », affirme l'ingénieur avec pragmatisme. Pour devenir un interlocuteur de poids dans cette « bourse d'échange » artistique, Léonard Gianadda s'est porté acquéreur pour la Fondation d'œuvres de grands maîtres. Cette année, les Klee, Vuillard et autres Modigliani de la Fondation voyageront de Paris à Venise. D'exposition en exposition, le maître de l'ouvrage a vu se développer le succès. « Les moyens sont venus petit à petit », résume-t-il. La Fondation s'autofinance toujours à 98% bien que le budget annuel atteigne quelque sept millions de francs, dont un million consacré à la publicité.

Qu'est-ce qui fait courir Léonard Gianadda? « Aujourd'hui, c'est vous », rétorque un Gianadda séducteur. Et le reste du temps? "Il faut faire tourner la baraque. Ça ne se fait pas tout seul, c'est beaucoup de détermination, de persévérance et de travail. » Mais encore ? « A 15 ans, j'ai découvert Florence, les Offices, la peinture. Avec la Fondation, je ne prétends pas éduquer les gens, mais leur apporter du plaisir.» De son bureau, Léonard désigne d'un large geste une table encombrée de livres d'art, monographies de peintres, de sculpteurs : « Tout est là. Depuis tout gosse. »

Véronique Ribordy

L'empreinte du lion

"Ma ville", le mot revient souvent dans la bouche de Léonard Gianadda. Premier contribuable de Martigny, il lui a donné une Fondation, un parc de sculptures. En 1994, il prenait contact avec le président d'alors, Pascal Couchepin, et lui proposait de doter les futurs ronds-points de la cité d'une sculpture importante. Le petit-fils de l'émigré piémontais proposait de financer l'entier de cette opération d'envergure "parce que j'aime ma ville et que je suis reconnaissant à ses ressortissants d'avoir accueilli ma famille". Huit sculptures monumentales, signées Poncet, Dana, Erni ou Luginbühl, accueillent les visiteurs de Martigny, la "ville d'art" sortie de l'imagination d'un seul homme. Le Grand Couple d'André Raboud ornera le neuvième rond-point de Martigny dès Pâques 2001.



Une dynastie d'hôteliers au pays du Cervin

La partie germanophone du Valais, le Haut-Valais, a conservé bien vivante sa tradition hôtelière, dans le droit lignage de ses illustres ressortissants : Alexander Seiler (Zermatt) et César Ritz (Niederwald).

Monique Ritz, dernière représentante de la famille, son amie Elsbeth Bodenmann, Nigel P. Beckett représentant de la chaîne Ritz-Carlton (à gauche) et le président de Niederwald Emil Mutter. (Crédit Pascal Claivaz)

Au dix-neuvième siècle, le Haut-Valais, la région du canton du Valais où l'on parle l'allemand, a démarré son hôtellerie et son tourisme avec du retard, par rapport au reste de la Suisse.

Cependant, il s'est bien rattrapé depuis. Aujourd'hui, le Haut-Valais est l'une des principales plates-formes hôtelières du pays. Zermatt et son célèbre Cervin appartiennent à cette région. La commune de 6000 habitants compte plus de 120 hôtels de toutes catégories. Et ça marche. L'an passé, Zermatt a certainement battu son record historique, en franchissant le seuil des 1,2 million de nuitées hôtelières.

Autour de 1840 pourtant, Zermatt n'était encore qu'un village de montagne coupé du monde. Le premier hôtel, le Mont Cervin, actuellement propriété de la famille Seiler, a été construit en 1852.

Les Seiler sont considérés comme les pionniers de l'hôtellerie zermattoise. Pourtant, cette famille est originaire d'une autre vallée, celle de Conches, qui mène au glacier du Rhône. Un autre hôtelier, mondialement célèbre, en est originaire : César Ritz.

Premier de la lignée hôtelière, Alexander Seiler commença par construire le Monte Rosa à Zermatt. Ensuite, il prit la gérance de l'hôtel de montagne « Riffelberg ». Vers 1857, il dirigeait également le Mont Cervin.

Le socle de la dynastie Seiler était posé. Avec elle commencèrent bientôt les affrontements avec la bourgeoisie de Zermatt, elle-même propriétaire de plusieurs hôtels et restaurants, dans la station même et sur les pentes environnantes.

En 1855, Zermatt vécut la première ascension du Monte Rosa. Dix ans plus tard; le 14 juillet 1865, l'Anglais Edward Whymper dominait le sommet du Cervin. La station devint célèbre dans le monde entier, alors largement dominé par l'empire maritime anglais.

Alexandre Seiler continua d'étendre ses possessions et son influence à Zermatt et dans tout le Haut-Valais : il

Photo DR

construisit l'hôtel du « Glacier du Rhône » au fond de la vallée de Conches et il acquit l'hôtel « Jungfrau » sur les pentes de l'Eggishorn au-dessus de Fiesch. Enfin, il loua le fameux « Zermatterhof » de Zermatt en 1879, actuellement propriété de la bourgeoisie. Il élargit la route jusqu'à Zermatt et construisit des chemins menant jusqu'aux sites les plus connus, au-dessus de la station. Il développa également un réseau de fermes d'approvisionnements, ainsi que des élevages de vaches et de chevaux.

En 1884, il construit le Grand-Hôtel Riffelalp, en face du Cervin à 2222 mètres. Un immense palace. Il fut détruit par un incendie, en 1961. En janvier passé, il a été reconstruit pour 55 millions de francs (voir photo). La famille Seiler et la fondation de famille Sandoz détiennent la presque totalité du capital-actions.

Aujourd'hui, en plus du Riffelalp, les héritiers d'Alexandre Seiler possèdent à Zermatt le cinq étoiles Mont Cervin et les quatre étoiles Monte Rosa, Schweizerhof et Nicoletta, notamment.

L'autre grande figure de l'hôtellerie haut-valaisanne, c'est César Ritz. Il fut, à ses débuts, chevrier dans un minuscule village de la vallée de Conches : Niederwald.

Il s'essaya d'abord au métier de l'hôtellerie à Brigue, mais son patron lui conseilla de retourner à ses chèvres. Au lieu de cela, le jeune César prit la direction de Paris. C'est la naissance d'une épopée. Il a 17 ans en 1867, lorsqu'il est engagé comme homme à tout faire à l'hôtel de « la Fidélité » à Paris. A 26 ans, il devient responsable de l'hôtel « de Nice » à San Remo. En 1877, il prend la direction du « National » à Lucerne. Par la suite, il dirige plusieurs autres palaces, jusqu'au « Savoy » de Londres en 1889. C'est en 1897 qu'il fit construire son légendaire « Ritz » de la place Vendôme à Paris. César Ritz tombe malade en 1902, mais il ne décède qu'en 1918.

En 1927, un groupe hôtelier américain a acquis les droits sur le label « Ritz ». C'est le point de départ de l'impressionnante série des « Ritz-Carlton », propriété du groupe « Marriott ». Aujourd'hui, il existe 36 Ritz-Carlton de luxe (dont 25 aux Etats-Unis), qui emploient plus de 16000 collaborateurs. Et les projets d'ouverture continuent.

Concernant les « Ritz » d'origine et indépendants, il en reste deux : celui de la place Vendôme et celui de Londres.

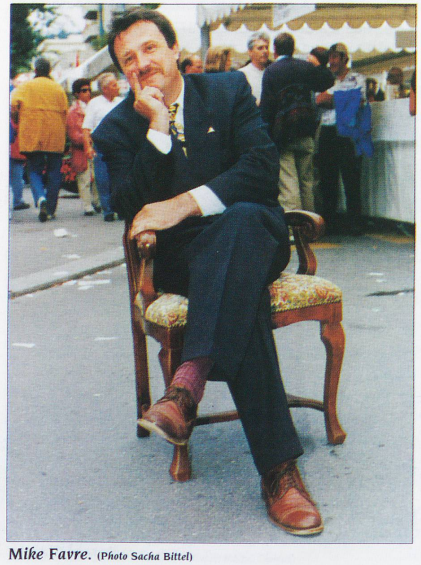
Le 23 février 2000, Niederwald a fêté le 150e anniversaire de la naissance de César Ritz : en présence de Monique Ritz, la deuxième épouse du fils du grand hôtelier. Celle-ci préside la « Fondation Ritz » à Niederwald et elle est très fière des deux écoles hôtelières qui portent le nom de feu son beau-père, à Brigue et au Bouveret. Celle de Brigue s'appelle désormais « Université César Ritz ». Elle est affiliée à la « Washington State University ». ✚

Pascal Claivaz

Ils ont choisi le Valais

Mike Favre « Je crois au Fendant »

Photo DR



Mike Favre. (Photo Sacha Bittel)

Mike Favre, Valaisan, est le secrétaire général de l'Union internationale des œnologues. Passionné par le monde du vin, il défend un cépage typique : le chasselas. Rencontre dans la cave familiale à Saint-Pierre-de-Clages.

« Nous sommes les seuls au monde à produire du Fendant. Ce vin ethnique, fruité, neutre, peu acide et pétillant se boit tous les jours. Quand on naît, quand on meurt, quand on est à l'apéro. C'est l'un des seuls connus à l'étranger. Il faut être fier du Fendant et le défendre. Je ne comprends pas pourquoi les Valaisans ne sont pas plus fiers de ce vin. Ils devraient être des ambassadeurs. »

Mike Favre n'a pas la langue dans sa poche. Ingénieur œnologue - ils sont seulement 120 en Suisse - ce passionné de vin défend l'esprit du vin à la française. Le 17 janvier 2000, il a d'ailleurs été reçu à Paris, lors des Vinalies, comme chevalier de l'ordre du Mérite agricole. Distinction rare pour un étranger, et encore plus pour un Valaisan.

Depuis la cave familiale de Saint-Pierre-de-Clages, un domaine viticole de 13 hectares qu'il dirige avec ses frères, Mike porte un regard très lucide sur la viticulture valaisanne. » Aujourd'hui, dans le secteur du vin, tout se joue sur le prix. Si le Valais et la Suisse jouent ce jeu-là, nous sommes perdus. Il y a 7,8 millions d'hectares de vignes dans le monde dont 13 000 en Suisse et la moitié en Valais, soit 0,008 pour mille de la surface mondiale. On est rien. On n'existe pas. En plus, il y a 22 500 propriétaires-encaveurs en Valais et 80 cépages cultivés. En Valais, 90% du vignoble est trustée par 4 cépages (Chasselas, Pinot Noir, Gamay et Johannisberg).»

D'autres problèmes viennent encore s'ajouter à ceux mentionnés plus haut. Dans la concurrence féroce que les vins valaisans et suisses livrent aux vins du Nouveau Monde, les différences de contrôle sont énormes. « Qu'on laisse vivre les viticulteurs avec plus de liberté. Nos vins sont chers, difficiles à produire sur de minuscules surfaces et on nous ferme encore des portes. Les vins du Nouveau Monde n'ont pas de barrières. Ils sont très libres, n'ont pas d'AOC. Depuis notre petite cave, on vend plus à Londres qu'à Zurich, c'est quand même un monde », s'emporte Mike Favre.

Pourtant ce passionné reste optimiste. « Nos atouts sont la production intégrée (biologique) et la traçabilité de nos produits. Dans une région grande comme celle qui produit le Saint-Emilion, nous devons rendre attentifs les consommateurs à ce qu'ils boivent. On fait tous l'erreur de croire que tout le monde connaît le vin parce que l'on vit dans une région où il y a de la vigne. Il n'est jamais superflu de remettre sans cesse l'ouvrage sur le métier pour expliquer que la vinification a changeé, qu'en 15 ans la qualité a fait un bond phénoménal en Valais. Il faut être fier de défendre nos vins qui sont bons. L'image des vins valaisans n'est pas bonne à l'extérieur du canton. Faisons tout pour la changer.»

Pour cela, le Valais doit miser sur la qualité et créer un ou deux grands vins qui soient très connus partout dans le monde. « Il faut un ou deux produits phare qui tirent tous les autres ». ✚

Pascal Vuistiner

- *Vins de cœur de terroir :*
  René Favre & Fils, 15, route de Collombey,
  1956 Saint-Pierre-de-Clages, Suisse.
  Tél : 0041 27 306 39 21. *Fax* : 0041 27 306 78 49.
  Email : *renefavrevin@chamoson.ch.*

Chevalier du vin

Mike Favre est un véritable ambassadeur du vin dans le monde entier. Secrétaire général de l'Union internationale des œnologues, association fondée en 1964 et qui compte aujourd'hui 19 pays et 120 000 membres, il défend une certaine image du vin. En voyage six semaines pour ces 4 premiers mois de 2001, il se bat pour une éthique du vin. « Un des grands problèmes aujourd'hui en Europe c'est le sucre. Certains pays doivent en rajouter. Il faut se battre contre ce phénomène », indique Mike Favre. Autre préoccupation : que l'Espagne, très grande productrice de vins à l'échelle mondiale, ne se mette à inonder le marché européen avec des vins bas de gamme. « Nous réfléchissons à mettre en place des gardes-fous pour éviter ce problème.» Grâce à son passeport suisse, Mike Favre a déjà réussi de belles choses depuis 4 ans . La sacro-sainte neutralité suisse a parfois de bons côtés.

Pour son engagement au service du vin, il a d'ailleurs été décoré l'an dernier comme chevalier de l'ordre du Mérite agricole, à Paris. « Je ne m'y attendais vraiment pas et je n'ai rien fait pour l'avoir. J'ai compris depuis que la taille du domaine importe peu, pourvu qu'il y ait une belle idée du vin », conclut Mike Favre.

Photo Suisse Tourisme

Histoire d'eau

De tout temps, le Valais a entretenu une véritable histoire d'amour avec l'eau. Exposé à la sécheresse, ce canton a appris à domestiquer la nature en aménageant, par exemple, un vaste réseau de bisses destinés à irriguer les prés, les champs, les vignes ou les pâturages.

Et le Valais regorge de ce bien précieux puisqu'il abrite 70% des réserves glaciaires de Suisse. Rien d'étonnant qu'il soit dès lors le premier producteur d'hydroélectricité helvétique avec 10 milliards de Kw/h par an, soit près du 1/3 de la production de la Suisse. Cette dernière produit du courant de manière diversifiée. L'hydraulique participe à la fabrication de l'électricité à raison de 55 %, le nucléaire à près de 40 % pendant que les énergies renouvelables sont en phase de développement. C'est dire que l'ouverture du marché électrique européen interpelle et inquiète tous les maillons de la chaîne. Cette ouverture est néanmoins inéluctable. Autant dès lors s'y préparer.

L'Union Européenne, qui dépend de l'énergie produite dans des centrales thermiques à raison de 45 % et de l'énergie nucléaire à hauteur de 40 %, a décrété en 1996 la fin des monopoles publics. Une directive demande aux états membres de rationaliser la production, le transport et la distribution de l'électricité au sein de la Communauté, tout en renforçant la sécurité d'approvisionnement et la compétitivité de l'économie européenne et en respectant la protection de l'environnement.

L'ouverture est en route avec des disparités entre pays. La Norvège joue déjà avec la Bourse.

Le Valais, premier producteur d'hydroélectricité, abrite 70 % des réserves glaciaires de Suisse.

Le courant se vend et s'achète au jour le jour. La France quant à elle fait de la résistance. Le monopole d'EDF ne saurait être démantelé sans prendre des mesures particulières. Les syndicats veillent au grain. Le gouvernement temporise pendant que le Sénat et l'Assemblée nationale peinent à se mettre d'accord sur le texte de loi censé transposer la directive européenne. En voulant protéger EDF, la France s'attire l'ire des états membres et fragilise cette entreprise dans sa conquête d'autres marchés extérieurs.

En voulant protéger EDF, la France s'attire la colère des états membres.

La Suisse, bien que non-membre de l'UE, est condamnée à monter dans le train. Le Conseil fédéral s'est largement inspiré du système européen. A l'instar des autres secteurs de l'économie, la recherche accrue de la rentabilité a ouvert la voie à la dérèglementation. L'Etat n'a pas à se substituer au privé. Il doit se contenter de baliser le marché, de veiller au respect des règles du jeu et au besoin d'arbitrer les conflits.

Mais cette libéralisation risque de poser plus de problèmes qu'elle n'en résoud pour la Suisse. Cette dernière est déjà interconnectée au marché européen qu'elle dirige par le système du dispatching à Laufenburg. Produire du courant électrique ne suffit pas. Encore faut-il être capable de le transporter, de le distribuer et de le valoriser, à savoir vendre au bon moment, au bon endroit et au bon prix. Or, l'électricité n'est pas un produit comme un autre. Elle ne se laisse guère stocker, sauf dans les barrages alpins. Elle n'a ni odeur, ni couleur. Elle répond à des lois physiques complexes selon lesquelles l'électron choisit le chemin le plus court.

D'autre part, l'expérience catastrophique de la Californie incite à la plus grande prudence. Les prédateurs du service public fonctionnent à l'aune du seul profit. Or, l'énergie c'est le moteur de l'économie et pas seulement aux USA. Tous les ingrédients d'un autogoal sont présents. Soumis à une concurrence féroce, un opérateur – pour survivre – va casser les prix, absorber ses concurrents puis s'accaparer du marché. Il aura tendance à réduire ses coûts. Cela se traduira par des suppressions d'emplois, l'abandon de réserves d'énergie, un mauvais entretien des installations, un risque de saturation des lignes à haute tension, un recours généralisé au gaz, à une plus grande dépendance des pays peu sûrs, à l'apparition de monopoles privés, à la péjoration d'un savoir-faire, à la mise sous tutelle de l'économie par des opérateurs tout-puissants, à la marginalisation des énergies renouvelables, etc.

L'électricité ne se laisse guère stocker, sauf dans les barrages alpins.

A ce scénario catastrophe, la Suisse devrait toutefois échapper et en particulier le Valais. A l'aube d'un marché dont l'ouverture progressive est programmée entre 2002 et 2008 et d'abord en faveur des grandes entreprises, le Valais est confiant dans les structures mises en place. Jamais l'approvisionnement en énergie n'aura été un facteur aussi important de localisation. L'exemple californien n'est que le prélude à d'autres désillusions. Avec son énergie propre et en abondance, le Valais est convaincu d'attirer des entrepreneurs soucieux de la stabilité des prix et de la qualité de l'énergie dans un canton où il fait encore bon vivre. ✚

Simon Epiney
Conseiller aux Etats VS

Eau : les 7 commandements

1. L'énergie hydraulique reste la source d'énergie la plus propre. Elle est sûre, renouvelable et non exposée aux taxes sur l'énergie polluante en gestation dans tous les pays.
2. Avec les accords de Kyoto, tous les pays se sont engagés à réduire la charge polluante dont le C02. L'hydroélectricité ne saurait être assujettie à des mesures fiscales.
3. Les réserves de pétrole diminuent. On évalue à 50 ans, maximum 100 ans, les disponibilités sur la planète.
4. Le Valais dispose d'un réservoir d'eau potable permettant d'alimenter les grandes agglomérations européennes.
5. L'énergie hydraulique produit de l'énergie de pointe sur commande qui est indispensable à la régulation des réseaux. Pour équilibrer ces derniers et répondre aux demandes de puissance sur le réseau au temps des repas, en cas de froid ou de panne, il suffit d'ouvrir les vannes des barrages pour injecter le courant nécessaire.
6. Depuis le début du siècle, le Valais grâce à son énergie a attiré de grandes industries (aluminium, chimie notamment) gourmandes en énergie.
Elles bénéficient de conditions-cadres favorables en termes de prix de revient et d'approvisionnement en énergie.
Cette sécurité et cette stabilité constituent un atout décisif pour une entreprise qui vise à durer, sans être l'otage de la Bourse ou de l'inconscience de certains marchands en Kw/h.
7. Dans sa loi sur l'ouverture du marché électrique, la Suisse n'a pas voulu priver les régions alpines de l'avantage que constitue l'énergie hydraulique comme facteur d'implantation industrielle.
7.1 Le Parlement a ancré dans la loi le principe d'un fonds de compensation entre réseaux de distribution rentables dans les grandes agglomérations et déficitaires dans les zones moins peuplées.
7.2 Les industries consommant sur place une partie de leur production n'auront pas à payer l'utilisation du réseau national à plein tarif.
7.3 Le réseau de transport à haute tension sera géré par une société nationale. Ce statut permettra d'éviter des ententes cartellaires, des manœuvres d'initiés, l'apparition de spéculateurs et de stratèges boursiers.
7.4 Les sociétés hydroélectriques en difficulté du fait de l'ouverture du marché pourront bénéficier de prêts à taux préférentiels pour réduire leurs charges ou procéder à des travaux de modernisation des installations.
7.5 L'énergie hydraulique produite dans des petites centrales de moins de 1 megawatt de puissance ne s'acquitteront d'aucun frais pour l'acheminement de ce courant.
7.6 En cas de non-fonctionnement du système, l'Etat pourra intervenir pour sanctionner les éventuelles dérives.