

Zeitschrift: Suisse magazine = Swiss magazine
Herausgeber: Suisse magazine
Band: - (2005)
Heft: 189-190

Artikel: Christian Rey : "L'hôtellerie suisse est fragile, mais résiste bien"
Autor: Goumaz, Michel / Rey, Christian
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-849644>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.01.2025

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

Christian Rey :

« L'hôtellerie suisse est fragile, mais résiste bien »

Le Dr Christian Rey, président d'Hôtelleriesuisse et président de Genève Tourisme, membre du conseil d'administration de Suisse Tourisme et administrateur de sociétés actives dans l'hôtellerie, dresse un tableau de l'hôtellerie et du tourisme suisses.



Que représente Hôtelleriesuisse ?

C'est l'association faîtière des hôteliers suisses qui capitalise 95 % des nuitées principalement dans les établissements de trois à cinq étoiles.

Quelle est la santé de l'hôtellerie et du tourisme suisse ?

Avec une concurrence de plus en plus vive, l'éclosion de nombreuses nouvelles destinations, elle est fragile mais résiste bien.

La Suisse sera-t-elle toujours considérée comme un pays cher ?

C'est un cliché tenace et pourtant ce n'est pas vrai et une publicité comparative peut le prouver. Cependant la Suisse ne sera jamais une destination bon marché, ce qui nous contraint à être meilleurs que les autres. L'euro s'étant apprécié de près de 10 %, notre pays est

devenu plus attractif. Pour le Français par exemple, l'aspect psychologique du cours de change s'est inversé. À la banque, on reçoit davantage de francs suisses pour chaque euro.

La tradition suisse de l'accueil ne s'est-elle pas perdue ? Cette impression souvent véhiculée en Suisse est-elle partagée à l'étranger ?

Notre réputation en dehors de nos frontières est bien meilleure qu'on ne le pense ici. Le Suisse a peut-être la nostalgie des fastes de l'hôtellerie d'antan mais le monde évolue. Les Suisses continuent d'assurer la qualité promise. Pour l'étranger, la Suisse fonctionne, il n'y a pas de surprises désagréables. Certes, nous devons devenir plus chaleureux, plus ouverts contrairement à une ancienne tradition qui voulait qu'un bon hôtelier soit un homme discret qui sache se faire oublier.

On dit que plus de mille établissements ont fermé durant ces dix dernières années ? N'est-ce pas un signe de mauvaise santé ?

2 800 établissements sur les 5 200 recensés en Suisse font partie de notre association et représente 95 % des nuitées. De petits hôtels peu rentables et qui

n'étaient plus adaptés à la demande actuelle ont dû fermer. Cependant, si le nombre d'hôtels a effectivement diminué, l'offre globale des chambres a augmenté en nombre et en qualité. Et les investissements se comptent par millions. Pour rénover tout le parc, il faudrait encore près de deux milliards de francs. Les étrangers pouvant aujourd'hui acheter des hôtels dans notre pays, cela offre de nouvelles sources d'investissement et il ne faut pas oublier qu'un hôtel ne se délocalise pas et qu'il offre du travail à la main-d'œuvre locale.

Le tourisme suisse n'est-il pas dépendant d'une saison d'hiver trop courte et victime des destinations exotiques proposées à des prix bradés ?

Il ne s'agit pas vraiment de la même clientèle. L'amateur de sports d'hiver n'est pas prêt à renoncer aux plaisirs de la neige. Quant à l'été, les statistiques démontrent que les deux principales saisons sont équivalentes. La montagne, le bon air, l'exercice, le calme ont toujours bonne réputation. Les stations ont fait d'immenses progrès en matière d'animation afin de séduire une clientèle nouvelle.

Et les Chinois ?

Depuis l'arrivée des premiers Japonais il y a longtemps déjà, jamais l'Europe et notre pays n'ont connu un tel potentiel de développement. Il sera croissant chaque année pour être très important dans une dizaine d'années. Et quand l'on sait qu'ils disposeront d'environ 450 SFR pour leurs dépenses diverses, soit deux fois plus que les Américains il est évident qu'il faudra faire des efforts tant sur le plan de la promotion que sur celui de l'accueil pour qu'ils viennent chez nous. Nous devons nous adapter à cette clientèle nouvelle, différente et faire preuve de flexibilité.

Et dernière question, Schengen ?

Aucun doute, il faut un oui massif et c'est un message que j'adresse aussi aux Suisses de France.

Comment pourrait-on imaginer qu'il ne faille qu'un visa pour voyager dans toute l'Europe et qu'il en faille un supplémentaire pour la Suisse. Nous serions tout simplement mis à l'écart par tous les organisateurs de voyages.

Propos recueillis par
MICHEL GOMAZ