



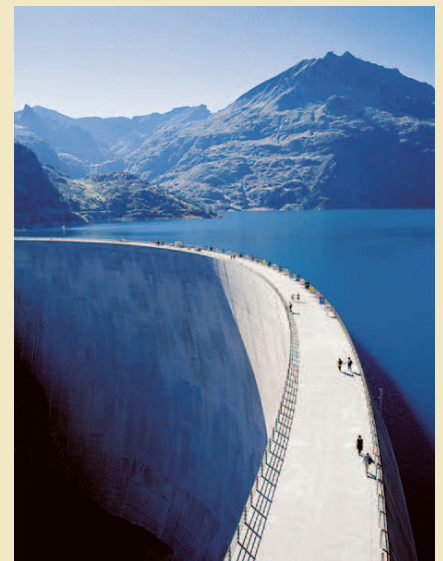
## Energie: se regrouper, c'est gagner !

Les entreprises valaisannes ont enfin la possibilité de se défendre contre les hausses spectaculaires des prix de l'électricité. En rejoignant le groupe de consommateurs WALEM, les hôteliers peuvent réaliser jusqu'à 20% d'économie.

Depuis le début de l'année, n'importe quel restaurant d'au moins 50 places est libre de choisir son fournisseur. Mais acheter de l'électricité n'est pas chose facile. Chacun fait donc confiance à son distributeur local, sans trop se poser de question. Pour aider les entreprises à obtenir les meilleurs prix, pour les défendre sur la scène politique éner-

gétique, la société SwissElectricity a mis en place des groupements de consommateurs régionaux. En Valais, le Groupe Walem compte actuellement une dizaine de membres. C'est encore insuffisant pour obtenir de vrais succès, comme ceux remportés sur Genève, Vaud ou Neuchâtel, là où les synergies sont les plus fortes. Mais dès que WALEM aura une trentaine de membres, il pourra concrètement agir sur les coûts de l'énergie, du transport, de la distribution ainsi que sur les taxes.

Plus d'informations sur [www.walem.ch](http://www.walem.ch)  
Pour adhérer au Groupe WALEM: envoyez un mail à: [hotels@vs-hotel.ch](mailto:hotels@vs-hotel.ch)



## «Maitrisons nos dépenses»



Claude Cornaz, directeur de SwissElectricity et représentant du groupe WALEM

**Quelles sont les conséquences d'une hausse de l'électricité pour un hôtel?**

Les prix ont augmenté de 40 à 60% depuis 2006 en Valais, c'est énorme. Cette hausse peut mettre en péril le secteur touristique et entraîner des pertes d'emplois. C'est d'autant plus grave que les prix ont diminué en 2009. Mais les hôteliers ne profitent pas de cette baisse. Cet argent va tout droit dans la poche des entreprises d'électricité!

**Chaque entreprise est fidèle à son distributeur régional. En entrant dans WALEM, faut-il obligatoirement en changer?**

Non, vous gardez le même distributeur, quoiqu'il advienne, et l'adhésion à Walem n'oblige pas du tout de changer de fournisseur d'énergie. Que vous traitiez avec Sierre ou avec Brig, cela ne change rien aux négociations, car les distributeurs sont tous associés au niveau valaisan, et soumis aux mêmes contraintes légales. On parvient toujours à trouver une solution gagnant-gagnant en maintenant de bonnes relations avec les sociétés de chaque région.

**Est-ce que les hôtels sont des clients recherchés par vos fournisseurs?**

Très. Contrairement à d'autres secteurs, l'hôtellerie peut prévoir sa consommation, en fonction du nombre de nuitées et selon la météo. De plus, elle occupe les heures du soir, moins prisées par l'industrie. Nous offrons également des conseils pour réduire les dépenses énergétiques, car le Kilowattheure le moins cher reste celui qu'on ne consomme pas!

## Les nouveaux défis du net

Le monde virtuel des hôtels était à l'ordre du jour de la «Journée de l'hôtellerie suisse» à Lugano au début juin. Dr. Miriam Meckel, spécialiste en communication de l'Université de St-Gall, a expliqué aux hôteliers les défis et le potentiel du Web 2.0. De nos jours, un hôte peut obtenir une multitude d'infor-

mations sur sa destination de voyage d'un simple clic de souris. Les utilisateurs d'internet sont devenus les porteurs des hôtels, car ils influencent les choix des clients potentiels. Ainsi, les établissements doivent se rendre à l'évidence: ces commentaires ont des conséquences directes sur leur réputation.

Pour Miriam Meckel, le secteur hôtelier doit adopter des changements. Les ressources énormes du monde virtuel, telles que l'encadrement et l'acquisition de clients, devraient être exploitées davantage. La présence sur une plateforme telle que Facebook est désormais incontournable.