

Lunch-Check Suisse

# Le lunch-check, une formule éprouvée qui a la cote

Lancée en 1962, l'idée était simple. Des employeurs achètent des lunch-checks à leur valeur nominale à l'intention de leurs collaborateurs, lesquels les utilisent pour régler leur note dans des restaurants agréés. Ces derniers les envoient à la coopérative «Lunch-Check Suisse» qui les honore après déduction d'une commission. Son ancien directeur et son dirigeant actuel expliquent en quoi un tel système de bons de repas est avantageux pour les entreprises. **Par Daniela Baumann**

«Lunch-Check Suisse» a été fondée voilà cinquante ans afin de promouvoir la restauration. Mais depuis lors, les acteurs de la branche ne sont de loin pas les seuls à profiter des services de cette coopérative. Pour les employeurs, il peut s'avérer intéressant, dans certaines conditions et pour diverses raisons, de remettre à leurs collaborateurs des lunch-checks pour leur repas de midi. Ces bons de repas sont susceptibles d'être utilisés comme moyen de paiement dans quelque 5000 restaurants et cafés répartis dans toute la Suisse.

Une seule condition est requise, à savoir l'existence à proximité de l'exploitation de l'employeur d'infrastructures adéquates au niveau de la restauration. «Lorsqu'un chef d'entreprise s'adresse à nous pour la première fois, nous nous rendons dans les restaurants où ses collaborateurs vont manger régulièrement», explique Ernst Schneider, directeur de «Lunch-Check Suisse» jusqu'à tout récemment. Les établissements ainsi recommandés sont le plus souvent prêts à adhérer à la coopérative et à payer sur les chèques reçus une commission de 1,5 pour cent. Pour eux, c'est une garantie de clientèle supplémentaire et donc de chiffre d'affaires supérieur.

## Potentiel d'expansion en Suisse romande

Mais les lunch-checks ne sont pas toujours la panacée. C'est le cas, par exemple, pour l'instituteur de village travaillant dans une localité ne comptant



«Nous voulons intensifier nos activités en Suisse romande», explique Ernst Schneider, directeur de «Lunch-Check Suisse».

aucun restaurant. «Notre système d'indemnités de repas a du succès principalement en milieu urbain et auprès des entreprises de taille moyenne», précise Ernst Schneider. Quelques grandes sociétés mis à part, les firmes achetant des lunch-checks dénombrent généralement entre 50 et 400 collaborateurs au maximum. En revanche, les toutes petites entreprises, tels les salons de coiffure, cabinets médicaux ou ateliers d'artisans, sont moins intéressées.

Les régions de Zurich et de Bâle continuent à générer une bonne part du chiffre d'affaires, poursuit Ernst Schneider, même si, aujourd'hui, les lunch-checks sont connus dans tout le pays. «En Suisse romande, nous voulons intensifier nos activités, même si nous enregistrons, à Genève notamment, une

forte croissance et sommes déjà bien présents dans le canton de Vaud.»

L'employeur est libre de définir la forme et l'étendue du financement des chèques et de décider s'ils sont utilisables n'importe quand ou uniquement les jours ouvrables entre 11 et 14 heures. «Souvent, les institutions publiques, telles les administrations de la ville et du canton de Zurich, proposent les lunch-checks à moitié prix. Le secteur privé, quant à lui, prend généralement en charge la totalité du montant», précise Ernst Schneider.

La coopérative ignore le coût exact des lunch-checks par personne et par jour ouvrable pour les entreprises. Son ancien directeur l'estime toutefois à près de 8 francs. A noter aussi que l'on observe une nette tendance à l'adoption de chèques valides sans limitation de

temps: «Cette option tient compte des horaires de travail toujours plus souples des entreprises et des besoins des branches qui ne peuvent pas nécessairement interrompre leurs activités à l'heure de midi.»

### Nombreux avantages

Aujourd'hui, 500 entreprises achètent des lunch-checks pour 40 000 collaborateurs. Quels arguments militent en faveur de cette prestation salariale accessoire sous la forme de bons de repas? Ernst Schneider avance surtout des raisons financières: «Pour l'employeur, le lunch-check est bien meilleur marché que l'exploitation d'une cantine. Ce faisant, il peut allouer au collaborateur une somme de 180 francs par mois non soumise aux cotisations sociales, cela à la différence des indemnités de repas en espèces.»

Dans la mesure où la coopérative, sans but lucratif, est financée par la commission des restaurateurs et, partiellement aussi, par des revenus financiers, les chèques sont vendus aux employeurs à leur valeur nominale. Par ailleurs, Ernst Schneider voit dans ce système de bons un moyen efficace d'inciter le personnel à manger sainement à midi.

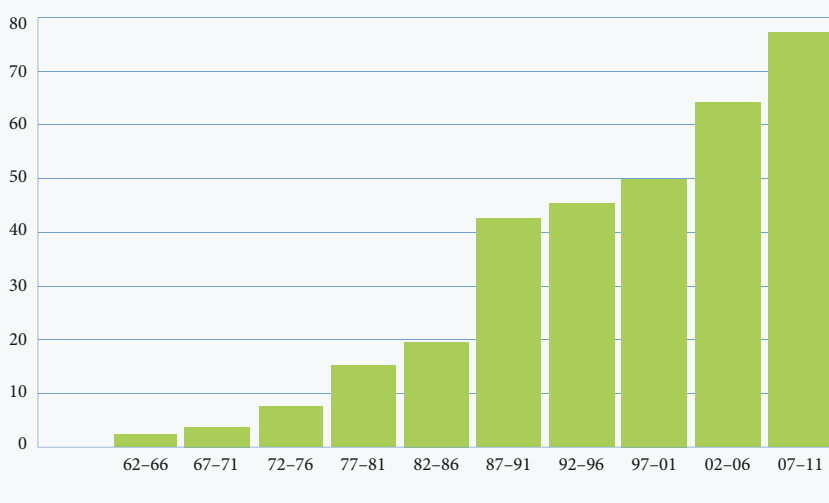
### Croissance régulière des affaires depuis le départ

Le modèle commercial adopté par la coopérative Lunch-Check Suisse, qui, en cinquante ans, a permis à la branche de la restauration de réaliser un chiffre d'affaires cumulé de 2,5 milliards de francs, a été lancé dans les années 30 en Angleterre. Lorsque, dans ce pays, l'introduction de pauses de midi plus courtes a empêché les travailleurs de rentrer chez eux pour manger, des alternatives ont dû être trouvées, dont celle des bons de repas (co)financés par les employeurs. L'idée a fait des émules à Paris, puis à Zurich, où Hans König, exploitant du restaurant «Börse», acceptait dans son établissement des chèques repas en guise de paiement sur la base d'accords passés avec quelques entreprises. Par la suite, il s'attacha à développer ce système conjointement avec des concurrents.

La coopérative a démarré en 1962 sous la houlette du «Wirtverein des Bezirks

## Évolution des lunch-checks

Ventes de lunch-checks depuis 1962 en mio. de francs (moyenne sur cinq ans)



Source: Lunch-Check Suisse

und der Stadt Zürich». Cette année-là, elle vendit pour 100 000 francs de bon de repas. En 2012, estime Ernst Schneider, elle réalisera un nouveau chiffre d'affaires record de 80 millions de francs. «En 1964, la Ville de Zurich était notre client numéro un. Aujourd'hui, elle figure au deuxième rang, derrière le canton de Zurich.» Les employeurs du secteur public assurent plus de 50 pour cent du volume d'affaires.

Durant ses quarante ans de direction, soit de 1972 à 2012, Ernst Schneider, à la retraite depuis fin mai, a réussi l'exploit de multiplier par vingt les ventes de la coopérative. «Il y a deux décennies, je n'aurais jamais imaginé que les lunch-checks connaîtraient un tel développement», admet-il fièrement. Thomas Recher, son successeur, l'avoue volontiers avec un large sourire: «Maintenir une telle croissance est hors de ma portée: réaliser 1,6 milliard de ventes annuelles serait irréaliste!»

Mais Ernst Schneider se souvient aussi d'épisodes moins heureux de l'histoire des lunch-checks. Dès les débuts déjà, des chèques falsifiés ont fait leur apparition. Néanmoins, il tire un bilan positif de ces années d'activité et pense que la coopérative a un bel avenir. «Fondamentalement, l'évolution des ventes est tributaire de la conjoncture, même si l'utilité économique des chèques repas est plus forte en période de récession», souligne Ernst Schneider. Comme le système engendre une quasi-obligation

de consommer, toute une chaîne de création de valeur en profite, laquelle va du paysan au restaurateur en passant notamment par le boucher, cela en toutes circonstances.

### Le progrès technique toujours en ligne de mire

Le système de lunch-checks a fait ses preuves depuis longtemps. Mais cela ne dispense pas Thomas Recher, à l'instar de son prédécesseur, de suivre de très près l'évolution technique. «Aujourd'hui, l'électronique offre maintes solutions en matière comptable, mais leur application à notre domaine se heurte encore à des difficultés.» Ainsi, l'introduction des équipements techniques nécessaires impliquerait des coûts disproportionnés, surtout pour les petits restaurants, et allongerait la procédure de paiement, ce qui n'irait pas dans l'intérêt du client.

La réflexion est guidée par des considérations de rapports coûts-utilité pour toutes les parties. La devise de Thomas Recher: «Aussi longtemps que l'argent liquide n'aura pas disparu de notre quotidien, nous pourrions encore opérer avec des lunch-checks papier.» Néanmoins, ce spécialiste de la gestion d'entreprises envisage une nouveauté: à savoir lancer une app pour les smartphones et autres moyens de communication mobiles permettant de localiser géographiquement les restaurants acceptant les lunch-checks. ■