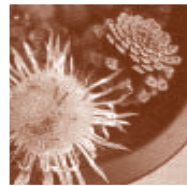
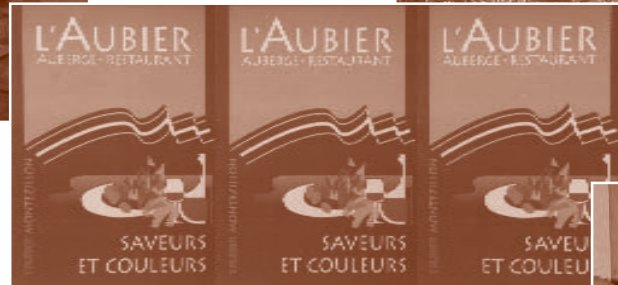


L'AUVERGNE

RAPPORT  
D'ACTIVITÉS  
1997

JAHRESBERICHT  
1997

---



(C) L'AUBIER SA  
CH-2205 MONTÉZILLON / NEUCHÂTEL

TÉL. 032 730 30 10  
FAX 032 730 30 16

E-MAIL: CONTACT @ AUBIER.CH  
HOMEPAGE: WWW.AUBIER.CH

9 FÉVRIER 1998

Madame, Monsieur,

1997 : l'économie confirme son organisation future autour des valeurs boursières. Fusions, lois du marché, croissance et profit hypnotisent les consciences et les porte-monnaies. Pour le meilleur, clament les spécialistes... Pour le pire, murmure au fond de chacun une voix aux prises avec une insécurité grandissante belle et bien vécue.

1997 : Des pains dorés attendent dans une corbeille au magasin. Ils répondent au besoin des clients. Dans leur prix notre échoppe trouve son compte, comme la cuisine qui les a pétris. Le meunier y a sa part et l'agriculteur aussi. Un véritable enchaînement de valeurs, des relations conscientes d'étape en étape vers un prix transparent.

L'économie boursière et l'économie réelle vivent dans des mondes différents. Alors que l'une vide l'être humain de sa substance, l'autre lui apporte les valeurs et la confiance dont il a besoin.

Cette confiance, c'est elle qui fait de vous nos partenaires. Nous vous en remercions ici très chaleureusement.

Pour le Conseil d'Administration - Für den Verwaltungsrat

Marc Desales

1997 : Die Wirtschaft bestätigt ihre zukünftige Strukturierung in Abhängigkeit von den Börsenwerten. Fusionen, Marktgesetze, Wachstum und Profit besetzen das Bewusstsein und bestimmen das Verhältnis zum Geld. « Zum Besten » deklamieren Marktspezialisten. « Zum Schlimmsten » sagt eine Stimme in unserem Inneren, und die Verunsicherung wächst.

1997 : Goldglänzende Brote liegen im Korb auf der Ladentheke. Sie entsprechen einem Kundenbedürfnis. In dem Verkaufspreis ist die Marge des Ladens enthalten, wie auch die Entgeltung der Backarbeit der Küche. Der Müller kriegt seinen Teil und auch der Bauer für das Korn. Eine reale Wertschöpfungskette, eine bewusste Zusammenarbeit mit transparenter Preisbildung von Stufe zu Stufe.

Die Börsen-Wirtschaft und die Real-Wirtschaft leben in verschiedenen Welten. Die eine entleert den Menschen seines Sinnes. Die andere schafft Werte für Menschen und Vertrauen von Mensch zu Mensch.

Dieses Vertrauen ist es auch, was Sie zu unseren Partnern macht. Dafür möchten wir uns herzlich bedanken.

« BIEN SÛR QUE TU PEUX FAIRE L'IMPOSSIBLE ! QUELQUE CHOSE D'AUTRE A-T-IL UNE VALEUR ? »

D. N. DUNLOP

« JA, DU KANNST DAS UNMÖGLICHE TUN ! WAS SONST IST LOHNENS-WERT ? »

D. N. DUNLOP

# AU FIL DES JOURS

## UNE SAINTE CROISSANCE

On ne peut pas dire que notre chiffre d'affaires ait grimpé comme la comète Hale-Bopp, au ciel de ce printemps 97, mais il a grimpé. Une tendance est nouvelle par rapport aux années précédentes: le budget est atteint.

Les résultats comptables sont un reflet des événements qui se sont passés à L'Aubier cette année. Avec le rapport qui suit, nous aimerions donc aussi vous rapporter quelques événements du quotidien.

## A LA FERME

Malgré la croissance régulière de sa production, la ferme n'a pas pu empêcher une diminution de son chiffre d'affaires. La raison en est une réduction des prix de ventes internes et externes de ses produits. Jusqu'à maintenant, notre ferme a pu contenir la tendance générale à la baisse des prix agricoles, mais en 97, il a fallu adapter certains prix à cette réalité. Cependant le potentiel de production des sols, des cultures, du troupeau aussi bien que le savoir-faire à la laiterie continuent de se développer.

Un écho de la ferme :

Dans la dernière semaine de mai, toute la récolte de foin était engrangée. En fait, un peu tôt, mais la bise stable qui soufflait à ce moment nous permettait de faucher chaque jour une nouvelle parcelle. Puis vinrent huit semaines de mauvais temps qui ne nous auraient plus permis de faire les foins. Est-ce seulement dû au hasard ou notre engagement nous apporte-t-il plus de savoir-faire ?

## AU RESTAURANT

A fin mai, nous avons engagé une campagne publicitaire régionale au moyen d'un affichage grand format et d'un spot à la radio locale. Tout de suite, l'effet sur la fréquentation du restaurant fut perceptible. L'augmentation du chiffre d'affaires fut surtout visible dans la deuxième partie de l'année. A côté de la clientèle restaurant proprement dite, d'autres événements

ont contribué au succès de ce secteur. Par exemple 17 mariages, ce qui représente un record pour L'Aubier. C'est ainsi que le week-end des 23 et 24 août, nous avons enregistré le record absolu du chiffre d'affaires de l'histoire du restaurant.

Un aperçu de cette vie au restaurant :

Un apéritif de mariage se déroulait dans le jardin d'hiver. Il était entendu avec ces clients qu'ils quitteraient l'endroit à 18h car un autre mariage était prévu pour 19h. Ce qui devait arriver arriva : les premiers étaient encore là lorsque les seconds s'annoncèrent ! Que faire ? Avec présence d'esprit et diplomatie, il a été suggéré à toute la colonne de voitures du deuxième mariage de faire encore un tour d'un quart d'heure dans la région (ce qu'ils firent à grands renforts de klaxons !) tandis que les premiers sortaient et que tout était remis en ordre ! Pas très écologique peut-être, mais... qu'auriez-vous fait ?

## A L'HÔTEL

De nouveau, avec un taux d'occupation des chambres de 60%, l'hôtel a obtenu un bon résultat. La saison touristique ne représente chez nous que 3 à 4 mois par année. Le reste du temps, surtout durant la semaine, nous sommes dépendants des séminaires.

Les clients de l'hôtel, qui rencontrent aussi les autres domaines de nos activités, sont certainement ceux que nous pouvons le plus mieux satisfaire.

Une image de l'hôtel :

Un couple de grands-parents a choisi notre hôtel comme lieu de séjour idéal pour y venir de temps en temps avec leurs deux petits-fils. Les garçonnetts insistent auprès de leur grand-père à 5h30 du matin déjà pour aller à la ferme assister à la traite! Plein de patience il vient s'y installer avec son pliant pour que ses deux petits-fils puissent regarder, fascinés, comment les vaches viennent toutes seules pour se faire traire.

## AU MAGASIN

Le magasin a été notre cheval de bataille en 97. Dès le début de l'année, l'augmentation du chiffre d'affaires se faisait remarquer. Le secret de ce succès ? D'une part, certainement la qualité de service des collaboratrices, d'autre part une nouvelle vitrine réfrigérée pour les produits

de la ferme, de la laiterie et du restaurant, permettent de s'appuyer toujours plus sur l'identité de la marque « L'Aubier ».

Un clin d'œil du magasin :

Parmi les vendeuses il y a Keziah, une beauté en fourrure noire. Keziah est une... superbe chatte du voisinage qui passe ses journées chez nous. Sa présence rayonne d'un charme irrésistible. Qu'elle soit découverte par un enfant dans un tiroir à jouets ou qu'elle trône, royale, dans « son » fauteuil à l'entrée.

## A LA LIBRAIRIE

Notre librairie de livres anciens, dans la vieille ville de Neuchâtel, réalise depuis des années un chiffre d'affaires quasi constant. Dans le paysage économique actuel ce n'est pas une prestation à sous-estimer. Les coûts qui grandissent dans ce cadre exigent de cette activité qu'elle développe de nouveaux canaux de vente. Il en a été parlé en 97, ils devraient se réaliser en 98.

## BUDGET 1998

Il est basé sur l'objectif d'un cash-flow de plus de 200 000.- francs afin de pouvoir commencer à amortir les bâtiments.

Pour y parvenir, nous prévoyons :

- une augmentation du chiffre d'affaires de 5,7% par rapport à 97;
- encore une baisse des frais financiers par l'augmentation des fonds propres.

Pour cela, l'effort de marketing entrepris en 97 sera maintenu essentiellement selon deux axes :

1. Une publicité intensive dans la région pour le restaurant. Un travail d'analyse nous a montré que l'image de L'Aubier dans la région est encore trop faible. Le but de la campagne publicitaire lancée en 97 est de positionner L'Aubier, auprès d'un large public, en tant que bon restaurant, avec le slogan « L'Aubier, saveurs et couleurs ».

2. La clientèle sera clairement ciblée par groupe d'intérêts. Chaque groupe sera considéré selon son profil particulier, aussi bien dans la communication que dans l'établissement de l'offre.

La structure des coûts du budget 98 se base étroitement sur l'expérience maintenant confirmée de ces dernières années.



# DER JAHRESLAUF

## GESUNDES WACHSTUM

So kometenhaft wie Hale-Bopp im Frühling 1997 ist unser Umsatz nicht gestiegen. Aber er ist gestiegen, eine Trendwende im Verhältnis zu den Vorjahren ist geschafft, das Budget ist erreicht.

Die Zahlen der Jahresrechnung sind der buchhalterische Niederschlag von gelebten Ereignissen in L'AUBIER. Beim folgenden Bericht pro Sektor soll also mit der Erläuterung der Zahlen auch ein Ereignis aus dem Jahreslauf beschrieben werden.

## DER HOF

Der Hof hat trotz Leistungssteigerung einen Umsatzrückgang hinnehmen müssen. Der Grund ist eine generelle Preisreduktion beim internen und externen Produkteverkauf. Der allgemeine Preiserfall für landwirtschaftliche Produkte konnte bis jetzt von unserem Hof abgewendet werden. 1997 war nun eine beträchtliche Senkung der Preise erforderlich und auch gerechtfertigt. Das Produktionspotential der Böden, der Kulturen, der Viehherde und auch das Know-how in der Molkerei entwickeln sich jedoch stetig weiter.

Ein Echo aus dem Hofleben :

In der letzten Maiwoche haben wir die ganze Heuernte eingebracht. Eigentlich zu früh, aber die stabile Bisenlage hat uns jeden Tag zum Schnitt einer neuen Parzelle veranlasst. Danach folgte acht Wochen lang schlechtes Wetter, es wäre nicht mehr möglich gewesen zu heuen. Ist das nun Zufall oder durch Engagement richtiges Beobachten und Handeln ?

## DAS RESTAURANT

Ab Ende Mai haben wir mit einem Plakataushang und mit einem Radiospot in der Region intensiv für unser Restaurant geworben. Ein Vergleich der Monatsabschlüsse zeigt den positiven Einfluss dieser Kampagne auf die Kundenfrequenz im Restaurant. Die Umsatzsteigerung wurde also v.a. im zweiten Halbjahr erzielt. Neben der regionalen Kundschaft für den « à-la-carte » Service, gibt es weitere wichtige Kundensegmente, die zum Erfolg beigetragen haben : 17 Hochzeiten in einem Jahr ist ein Rekord für L'AUBIER. Am Wochenende vom 23. und 24. August konnte auch das umsatzstärkste Wochenende in der Geschichte des Restaurants erzielt werden.

Eine Impression aus dem Restaurant :

Eine Hochzeitsgesellschaft vergnügte sich beim Aperitiv im Wintergarten. Es war ihnen eingeschärft worden, dass sie um 18 Uhr die Lokalität verlassen müssen, weil für 19 Uhr schon die nächste Hochzeit vorgesehen war. Es kam wie es kommen musste : Die einen waren noch da, die anderen kamen schon. Was tun ? Aus Geistesgegenwart und mit viel diplomatischem Geschick, wurde die anrollende Wagenkolonne der zweiten Hochzeit zu einer zusätzlichen « Hupe-Tour » durch die Region gebeten, bis die Gesellschaft das Feld geräumt hatte.

## DAS HOTEL

Das Hotel hat mit 60% Belegung der Zimmer im Jahresschnitt wieder ein gutes Resultat erzielt. Die eigentliche Touristensaison ist für unsere Lage doch nur 3-4 Monate im Jahr. Die restliche Zeit sind wir v.a. unter der Woche auf Seminarkunden angewiesen.

Die Hotelgäste, die natürlich auch alle anderen Bereiche von L'Aubier erleben, sind sicher die Gruppe, wo wir die höchste Kundenzufriedenheit erreichen.

Ein Bild vom Hotelleben :

Ein älteres Ehepaar hat unser Hotel als idealen Aufenthaltsort als Grosseltern mit ihren Enkeln entdeckt. Diese bestürmen ihren Grossvater, schon um 5 Uhr 30 aufzustehen, um im Stall beim Melken dabei zu sein. Voller Geduld installiert er sich mit einem kleinen Klappstuhl vor dem Melkstand, während die Enkelkinder fasziniert den Kühen zuschauen.

## DER LADEN

Der Laden war das Zugpferd des Jahres 1997. Seit Anfang Jahr war eine beträchtliche Umsatzsteigerung erzielt worden. Geheimnis des Erfolges ? Einerseits sicher die Servicequalität der im Verkauf tätigen Mitarbeiterinnen. Andererseits hat der Laden mit neuen Kühlvitrinen für die Produkte vom Hof, von der Molkerei und vom Restaurant voll auf die Identitätskraft der « Marke L'Aubier » gesetzt.

Eine Episode aus dem Laden :

Keziah ist die schwarzpelzige Schönheit unter den Verkäuferinnen. Keziah ist eine Katze aus der Nachbarschaft. Ihre Anwesenheit verströmt einen unwiderstehlichen Reiz : Sei es, wenn sie von den Kindern unverhofft in der Spielzeugschublade ent-

deckt wird oder wie eine Prinzessin beim Eingang auf « ihrem » Fauteuil thront.

## DIE BUCHHANDLUNG

Die Buchhandlung – im Wesentlichen ein Antiquariat – im historischen Zentrum von Neuchâtel, behauptet sich seit Jahren auf dem Platz mit einem fast konstantem Umsatz. Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld ist dies sicher keine zu unterschätzende Leistung. Das steigende Kostenumfeld gebietet für diese Aktivität die Erschliessung von neuen Absatzkanälen – davon war im Jahr 1997 öfters die Rede, Schritte der Realisierung sind hoffentlich 1998 möglich.

## DAS BUDGET FÜR 1998

Das Ziel des Budgets 1998 ist es einen Cash-flow von ca. Fr. 200 000.– zu erwirtschaften, damit mit der Abschreibung der Gebäude begonnen werden kann.

Um dies zu erreichen braucht es :

- Eine Umsatzsteigerung von 5,7% gegenüber 1997.
- Eine weitere Verminderung der finanziellen Belastung.

Die Marketingplanung für 1998 verfolgt daher zwei Hauptachsen :

1. Intensive Werbung in der Region für das Restaurant. Analytische Arbeiten haben uns gezeigt, dass die Prägnanz des Bildes von L'Aubier in der Region schwach ist. L'Aubier beim breiten Publikum mit dem Slogan « saveurs et couleurs » als gutes Restaurant zu positionieren ist das Ziel dieser Kampagne, die Mitte 1997 angelaufen ist.

2. Die Kundschaft wird klar in einzelne Kundengruppen gegliedert. Jede Kundengruppe wird entsprechend ihrem spezifischen Profil in der Leistungserstellung und der Kommunikation berücksichtigt.

Die Kostenstruktur im Budget 1998 basiert sich auf den soliden Erfahrungen der letzten Jahre und ist eng gehalten.

3

JAHRESBERICHT 1997

L'AUBIER

# COMPTE D'EXPLOITATION DE L'ANNÉE 1997

## 3 112 963.75 CHIFFRES D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires effectif a augmenté de 4,0%, malgré une fermeture annuelle rallongée en janvier 97. Cette croissance est de 12,1% au magasin, de 4,2% au restaurant, de 3,2% à l'hôtel. Elle est freinée par une baisse de 3,2% à la ferme, alors que les recettes de la librairie et les loyers restent stables. La diminution des travaux internes de l'atelier est une bonne chose, même si cela influence de manière défavorable la croissance du chiffre d'affaires. L'augmentation des remises de 27,8% montre le succès grandissant du rabais partenaire de 10%.

## 923 698.27 ACHATS

Ce sont toutes les marchandises achetées pour être retravaillées, transformées et revendues. Au magasin et au restaurant, les achats ont pu être encore une fois optimisés par rapport à l'année précédente de 1,4%, tout en améliorant la qualité.

## 2 189 265.48 RÉSULTAT BRUT

Cette différence entre les ventes et les achats montre ce qui est à disposition pour payer les frais d'exploitation et les personnes actives dans l'entreprise. Ce montant a été amélioré de 2,6% par rapport à l'année précédente.

## 42 306.40 Frais de loyer à tiers

Montant payé pour des terrains agricoles et pour la location des locaux de la librairie à Neuchâtel. Ils sont en baisse suite à des négociations.

## 519 911.55 Frais financiers

Intérêts et commissions sur nos comptes courants (taux moyen 6,25%) et hypothécaires (4,3%) compte tenu de l'aide de la Promotion économique du Canton de Neuchâtel, ainsi que sur les prêts de nos sympathisants (2,3%). Ils ont encore fortement pu être diminués de 12,3% en 97, presque autant que nos prévisions budgétaires le prévoyaient.

## 360 530.45 Frais de roulement

Ce sont les frais directement engendrés par le fonctionnement. La baisse n'est qu'apparente, étant due principalement à de moindres amortissements partiellement compensés par une augmentation des impôts sur le capital-actions grandissant.

## UMSATZ

Der reale Umsatz ist gegenüber dem letzten Jahr um 4,0% gestiegen und dies trotz der verlängerten Betriebsschliessung im Januar 97. Das Wachstum beträgt 12,1% im Laden, 4,2% im Restaurant, 3,2% im Hotel. Auf dem Hof ist ein Rückgang um 3,2% zu verzeichnen, das Antiquariat und die Mieteinnahmen sind stabil. Die internen Arbeiten « Atelier » gingen stark zurück. Das ist positiv obwohl damit auch Umsatz verlorenging. Die Erhöhung der Rabatte um 27,8% ist ein Gradmesser für den Erfolg der Partnerkarte für die Aktionäre mit 10% Rabatt.

## EINKÄUFE

Obwohl wir ständig die Qualität steigern, konnte beim Einkauf nochmals eine Optimierung von 1,4% im Restaurant und im Laden erzielt werden.

## BRUTTO ERGEBNIS

Die Differenz zwischen den Verkäufen und den Einkäufen zeigt den zur Verfügung stehenden Betrag um die Betriebskosten und die Mitarbeiter zu bezahlen. Dieses Ergebnis konnte um 2,6% verbessert werden.

## Miet-Kosten an Dritten

Dieser Betrag wird für die Miete der Buchhandlung in Neuchâtel und für die gepachteten Felder aufgebracht. Er ist etwas gesunken.

## Finanzkosten

Zinsen und Kommissionen für Kontokorrent (durchschnittl. Zinssatz 6,25%), Hypotheken (4,3%), und Privat-Darlehen (2,3%). Diese Kosten konnten 1997 um 12,3% stark gesenkt werden. Damit haben wir das riskante Budget für diesen Posten fast erreicht.

## Unterhaltskosten

In dieser Rubrik sind die direkten Kosten des Betriebes erfasst. Die Verminderung ist keine erbrachte Leistung, da die Amortisationen gesenkt wurden. Die Steuern haben durch das erhöhte Aktienkapital zugenommen.

## 56 526.05 Frais d'administration

Ici se rassemblent les coûts liés aux téléphones, à la comptabilité, aux papiers et à la structure en général. La baisse régulière confirme la gestion efficace de notre administration.

## 55 045.05 Frais de promotion

L'analyse marketing offerte par un actionnaire a effectivement porté ses fruits dès la seconde partie de l'année grâce à la campagne publicitaire. Ces frais de promotion ont fortement baissé. En réalité, c'est notre association à but idéal qui a pris en charge toute la promotion liée à la création du nouveau capital-participations (prospectus, encarts dans Moneta, etc.).

## 1 204 349.80 Personnel

En 97, il y avait deux personnes de moins que l'année précédente, soit en moyenne 27 personnes engagées à plein temps, y compris 4 apprentis et 1 stagiaire. La somme des salaires a baissé de 8,1% ce qui représente 4,5% par rapport au chiffre d'affaires.

## -49 403.82 RÉSULTAT D'EXPLOITATION

C'est le résultat de l'exploitation proprement dite en 97, sans tenir compte des revenus exceptionnels ci-dessous.

## 50 582.30 Profits et pertes exceptionnels

Apparaissent ici les éléments complémentaires à l'exploitation. Des dons de plusieurs personnes et un abandon de créance sont venus nous aider à boucler cette année avec un chiffre noir. Un grand merci pour ce coup de pouce de dernière minute.

## 1 178.48 RÉSULTAT GLOBAL

Ce résultat proche de zéro est néanmoins positif. Notre Conseil d'administration propose de reporter ce petit excédent de recettes au bilan.

## 71 590.93 Cash-flow

C'est le pouvoir d'autofinancement de l'entreprise. En 96 et 95, nous avions dû faire état d'un cash-flow négatif (cash-loss) considérable. En 97, il a atteint nos prévisions. Le budget 98 prévoit une évolution correspondante.

## Verwaltungskosten

Hier sind alle sekundären Kosten wie Telefon, Buchhaltung, Büro, etc. gruppiert. Hier entspricht die Senkung effektiven Einsparungen.

## Werbekosten

Die Marketing-Analyse, die uns von einem Aktionär offeriert wurde, hat in der zweiten Jahreshälfte seine Früchte getragen dank unserer Werbekampagne in der Region. Die Werbekosten sind gesunken, weil der Verein, der die Stimmrechtsaktien besitzt und den Idealen von L'Aubier verpflichtet ist, die Werbekosten für die Kapitalerhöhung übernommen hat.

## Personal

Personaleinsparungen auch in L'Aubier: 2 Personen weniger als im Vorjahr, d.h. 27 Vollzeitstellen, 4 Lehrlinge und 1 Praktikant inbegriffen. Die Lohnsumme ist um 8,1% gesunken, was 4,5% des Umsatzes entspricht.

## BETRIEBSERGEBNIS

Das ist das eigentliche Ergebnis des Betriebes für 1997, ohne Berücksichtigung der ausserordentlichen Erträge.

## Ausserordentliche Erträge und Verluste

Mehrere Schenkungen und ein Forderungsverzicht haben uns geholfen schwarze Zahlen zu schreiben. Besten Dank für diese Hilfe in letzter Minute.

## GESAMTERGEBNIS

Das Ergebnis 1997: Nahe bei Null, aber trotzdem positiv. Der Verwaltungsrat beantragt diesen Mini-Gewinn als Vortrag in der Bilanz zu belassen.

## Cash-flow

Das ist das Mass für das Selbstfinanzierungsvermögen des Unternehmens. 1996 und 1995 war der Cash-flow beträchtlich negativ (Cash-loss). 1997 erreichten wir das vorgenommene Ziel. Diese Entwicklung wird im Budget 1998 fortgeschrieben.

	BUDGET 1998		RÉSULTAT 1997		RÉSULTAT 1996	
<b>CHIFFRES D'AFFAIRES</b>	<b>3 341 000.00</b>	<b>100.0%</b>	<b>3 112 963.75</b>	<b>100.0%</b>	<b>3 032 262.40</b>	<b>100.0%</b>
Ferme	373 000.00	11.2%	358 058.90	11.5%	370 194.45	12.2%
Restaurant	1 601 000.00	47.9%	1 513 647.42	48.6%	1 452 407.28	47.9%
Hôtel	460 000.00	13.8%	436 457.80	14.0%	422 715.60	13.9%
Magasin	712 000.00	21.3%	650 663.30	20.9%	580 633.90	19.1%
Librairie	114 000.00	3.4%	111 702.75	3.6%	111 846.45	3.7%
Atelier	0.00	0.0%	9 000.00	0.3%	48 000.00	1.6%
Loyers	82 000.00	2.5%	84 794.00	2.7%	86 659.90	2.9%
Bureau-conseil - remises	50 000.00 -51 000.00	1.5% -1.5%	-51 360.42	-1.6%	-40 195.18	-1.3%
<b>CHARGES</b>	<b>3 331 000.00</b>	<b>99.7%</b>	<b>3 111 785.27</b>	<b>100.0%</b>	<b>3 377 961.63</b>	<b>111.4%</b>
<b>ACHATS</b>	<b>934 000.00</b>	<b>28.0%</b>	<b>923 698.27</b>	<b>29.7%</b>	<b>898 576.23</b>	<b>29.6%</b>
Ferme	50 000.00	1.5%	55 842.15	1.8%	57 529.65	1.9%
Restaurant	435 000.00	13.0%	449 537.05	14.4%	451 106.23	14.9%
Magasin	433 000.00	13.0%	395 521.13	12.7%	361 130.65	11.9%
Librairie	16 000.00	0.5%	22 797.94	0.7%	20 182.30	0.7%
<b>RÉSULTAT BRUT</b>	<b>2 407 000.00</b>	<b>72.0%</b>	<b>2 189 265.48</b>	<b>70.3%</b>	<b>2 133 686.17</b>	<b>70.4%</b>
<b>FRAIS D'EXPLOITATION</b>	<b>1 156 000.00</b>	<b>34.6%</b>	<b>1 034 319.50</b>	<b>33.2%</b>	<b>1 180 096.85</b>	<b>38.9%</b>
<b>Frais de loyer à tiers</b>	<b>44 000.00</b>	<b>1.3%</b>	<b>42 306.40</b>	<b>1.4%</b>	<b>48 790.30</b>	<b>1.6%</b>
<b>Frais financiers</b>	<b>460 000.00</b>	<b>13.8%</b>	<b>519 911.55</b>	<b>16.7%</b>	<b>592 523.50</b>	<b>19.5%</b>
Intérêts et frais de banques	457 000.00	13.7%	516 546.50	16.6%	589 156.45	19.4%
Constitution et frais de gages	3 000.00	0.1%	3 365.05	0.1%	3 367.05	0.1%
<b>Frais de roulement</b>	<b>497 000.00</b>	<b>14.9%</b>	<b>360 530.45</b>	<b>11.6%</b>	<b>370 555.85</b>	<b>12.2%</b>
Réparations, entretien	94 000.00	2.8%	94 221.60	3.0%	92 651.60	3.1%
Nettoyage	20 000.00	0.6%	20 235.40	0.7%	24 555.40	0.8%
Energie et eau	85 000.00	2.5%	84 986.00	2.7%	84 583.80	2.8%
Location d'équipement	10 000.00	0.3%	9 485.70	0.3%	8 492.30	0.3%
Amortissements	201 000.00	6.0%	70 412.45	2.3%	89 262.00	2.9%
Assurances	42 000.00	1.3%	41 473.75	1.3%	41 893.15	1.4%
Patente	15 000.00	0.4%	14 115.90	0.5%	14 663.05	0.5%
Impôts	24 000.00	0.7%	17 896.10	0.6%	11 497.20	0.4%
Frais divers	6 000.00	0.2%	7 703.55	0.2%	2 957.35	0.1%
<b>Frais d'administration</b>	<b>70 000.00</b>	<b>2.1%</b>	<b>56 526.05</b>	<b>1.8%</b>	<b>63 528.60</b>	<b>2.1%</b>
Bureau, téléphone	39 000.00	1.2%	31 423.60	1.0%	38 119.65	1.3%
Frais d'encaissement	14 000.00	0.4%	14 712.00	0.5%	13 065.75	0.4%
Contrôle des comptes	5 000.00	0.1%	4 657.25	0.1%	5 247.50	0.2%
Ass. gén. et conseil d'adm.	4 000.00	0.1%	3 570.50	0.1%	6 915.70	0.2%
Frais d'augm. du capital	8 000.00	0.2%	2 162.70	0.1%	180.00	0.0%
<b>Frais de promotion</b>	<b>85 000.00</b>	<b>2.5%</b>	<b>55 045.05</b>	<b>1.8%</b>	<b>104 698.60</b>	<b>3.5%</b>
Publicité, annonces	70 000.00	2.1%	49 918.70	1.6%	100 015.90	3.3%
Décoration, revues	15 000.00	0.4%	5 126.35	0.2%	4 682.70	0.2%
<b>VALEUR AJOUTÉE</b>	<b>1 251 000.00</b>	<b>37.4%</b>	<b>1 154 945.98</b>	<b>37.1%</b>	<b>953 589.32</b>	<b>31.4%</b>
<b>Personnel</b>	<b>1 251 000.00</b>	<b>37.4%</b>	<b>1 204 349.80</b>	<b>38.7%</b>	<b>1 310 500.40</b>	<b>43.2%</b>
Salaires et honoraires	1 111 000.00	33.3%	1 068 175.60	34.3%	1 136 564.80	37.5%
Charges sociales	140 000.00	4.2%	136 174.20	4.4%	173 935.60	5.7%
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>0.00</b>	<b>0.0%</b>	<b>-49 403.82</b>	<b>-1.6%</b>	<b>-356 911.08</b>	<b>-11.8%</b>
Profits et pertes exceptionnels	10 000.00	0.3%	50 582.30	1.6%	11 211.85	0.4%
<b>RÉSULTAT D'ENTREPRISE</b>	<b>10 000.00</b>	<b>0.3%</b>	<b>1 178.48</b>	<b>0.0%</b>	<b>-345 699.23</b>	<b>-11.4%</b>
Cash-flow	211 000.00	6.3%	71 590.93	2.3%	-256 437.23	-8.5%

« LA VRAIE  
GÉNÉROSITÉ  
ENVERS  
L'AVENIR  
CONSISTE  
À TOUT  
DONNER  
AU PRÉSENT. »

A. CAMUS

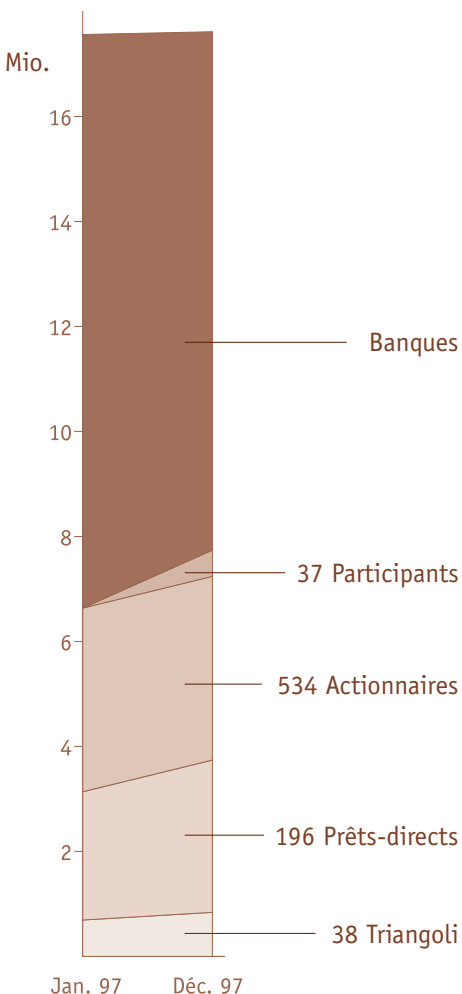
5

JAHRESBERICHT 1997

L'AUBIER

# ÉVOLUTION DU FINANCEMENT

## FINANCEMENT: SITUATION 1997...



## LA TENDANCE EST SAINTE

Le bilan de la fin de l'année 97 confirme l'évolution de l'année précédente. La relation entre les fonds propres et les fonds étrangers s'est encore améliorée. Les objectifs 97 sont ainsi largement atteints.

Un survol du passif montre une forte diminution des emprunts en comptes courants et des hypothèques qui passent pour la première fois en dessous de la barre des 10 millions. La part de ces dernières n'est plus que 53,9% du total du bilan.

Parallèlement, les fonds propres ont pu augmenter au mieux de nos prévisions pour atteindre les 4 millions, soit 22,4% du total du bilan.

## LES BONS DE PARTICIPATION

Dernier-né des moyens de se lier financièrement à L'Aubier, ce sont des actions sans droit de vote, au porteur, d'une valeur nominale de 5 000.- francs chacune. 60 bons de participation ont été émis en septembre pour un capital total de 300 000.- francs. En novembre déjà, tous ces bons étaient souscrits, ce qui nous a amené à procéder à une deuxième émission de 40 bons de participation encore avant la fin de l'année. Six d'entre eux étaient souscrits à la clôture de l'exercice, portant le nombre de participants à 37.

Ce qui est nouveau avec cette forme d'investissement, c'est le caractère « au porteur » de ces bons de participation. Cela veut dire que les titulaires ne sont pas inscrits dans un registre nominatif comme le sont nos actionnaires. Le porteur en est le titulaire. Ces bons sont donc plus facilement transmissibles que les actions.

Il faut remarquer qu'en plus du droit au dividende, chaque bon donne encore droit chaque année à une nuitée gratuite à L'Aubier, cumulable et transmissible.

## LES ACTIONS

En 97, 44 nouvelles personnes, pour un capital total de 182 000.- francs, sont venues agrandir le cercle des actionnaires de L'Aubier, soit presque un chaque semaine. Trois actionnaires sont décédés.

En plus du droit au dividende, chaque actionnaire a encore droit à une remise de

10% sur tous les achats à L'Aubier payés comptant.

## LES PRÊTS-DIRECTS

Au printemps, nous avons précisé sous forme d'un petit dépliant les caractéristiques de nos prêts-*directs* à l'intention de nos actionnaires et sympathisants. L'effet a été remarquable. Plusieurs nouveaux comptes ont été ouverts pour atteindre le nombre de 196 à la fin de l'année.

L'argent prêté sur ces comptes reste disponible en tout temps pour le prêteur. Mais dès qu'il nous est prêté, nous l'utilisons immédiatement pour diminuer nos emprunts bancaires les plus chers. Ainsi, l'argent prêté nous permet d'économiser en moyenne 3% d'intérêts auprès des banques, soit près de 80 000.- francs chaque année.

## LES « TRIANGOLI »

Introduits en 96 comme prêts sans intérêts, garantis par une cédula hypothécaire en 2<sup>ème</sup> rang, ils sont en principe remboursés sous la forme de versements réguliers – mensuels, trimestriels ou annuels – comme c'est le cas pour une rente.

Trois nouveaux comptes ont été créés en 97, pour un montant global de 181 000.- francs. Chaque mois, les remboursements représentent en moyenne 3 100.- francs.

## L'AVENIR

A ce jour, 665 personnes sont liées financièrement à L'Aubier. Collaborateurs, partenaires ou sympathisants, elles et ils ont tous perçu que notre initiative est une impulsion porteuse d'avenir.

Toute notre évolution – vers l'intérieur comme vers l'extérieur – est un développement du partenariat. Et chaque nouveau partenaire peut juger comment L'Aubier mérite son engagement.

Avoir confiance en ce partenariat, jusque dans ses conséquences économiques, est une de nos idées fondamentales. Notre objectif de financement pour les années à venir est de continuer sur cette voie pour rembourser la part des hypothèques afin qu'elle ne représente à terme plus qu'un tiers du total du bilan (voir détails à la fin de ce cahier).



# ZUR FINANZIERUNG

## GESUNDE TENDENZ

Die Bilanz per Ende 97 bestätigt die Entwicklung des Vorjahres. Das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital hat sich noch einmal verbessert. Die Zielvorstellungen für 1997 sind gut erreicht.

Ein Überblick über die Passivseite zeigt, dass die Kontokorrentkredite stark verringert werden konnten, und dass die Hypotheken zum erstenmal unter der Grenze von 10 Millionen liegen und nur noch 53,9% der Bilanzsumme entsprechen.

Parallel dazu konnte das Eigenkapital schneller als erwartet auf 4 Millionen, d.h. auf 22,4% der Bilanzsumme, erhöht werden.

## DIE PARTIZIPATIONSSCHEINE

Bei der jüngsten der Möglichkeiten sich finanziell mit L'Aubier zu verbinden handelt es sich um eine Inhaber-Aktie ohne Stimmrecht, mit einem Nominalwert von Fr. 5 000.-. Im September wurden 60 Partizipationsscheine mit einem totalen Kapitalwert von Fr. 300 000.- ausgegeben. Im November waren bereits alle gezeichnet, so dass vor Ende des Jahres eine zweite Emission von 40 Stück erfolgte. Davon wurden 1997 noch 6 Stück unterzeichnet, womit die Zahl der Inhaber bei Jahresende bei 37 Personen lag.

Das Neue an den Partizipationsscheinen ist, dass es Inhaber-Titel sind. Das bedeutet, dass die Besitzer nicht in einem Namensregister eingetragen sind wie für die Aktien. Der Inhaber ist der Besitzer. Dadurch ist eine Übertragung sehr einfach.

Es ist noch zu präzisieren, dass zusätzlich zur Dividende jeder Partizipationsschein pro Jahr einen Bon für eine Gratisübernachtung in L'Aubier mit sich bringt. Diese Übernachtungs-Bons sind übertragbar und kummulierbar.

## DIE AKTIEN

Die Regel der letzten Jahre hat sich auch 1997 fortgesetzt : Im Schnitt ist fast jede Woche ein neuer Aktionär dazugekommen : 44 Personen haben zusammen ein Kapital von Fr. 182 000.- erworben. Drei Aktionäre sind in diesem Jahr gestorben.

Zusätzlich zum Anrecht auf Dividende hat jeder Aktionär 10% Rabatt bei Barbezahlung in L'Aubier.

## DIE DIREKT-LEIHKONTEN

Im Frühling haben wir eine Offensive für die *Direkt*-Leihkonten gestartet. Der Effekt kam schnell und deutlich : Einige neue Konten wurden eröffnet um am Ende des Jahres die Zahl von 196 zu erreichen.

Dieses Geld bleibt für den Kontoinhaber immer zur Verfügung. Solange es aber bei uns ist, können wir damit die teuersten Bankkredite ersetzen. Die Zinsdifferenz beträgt im Schnitt ca. 3%, was für uns eine jährliche Einsparung von ca. Fr. 80 000.- ergibt.

## DIE « TRIANGOLI »

Die speziellen Leihkonten « Triangoli » wurden 1996 eingeführt. Der Zinsanspruch ist 0%, sie sind abgesichert im 2. Rang. Sie werden regelmässig nach Wunsch des Einlegers zurückbezahlt, ähnlich wie es für eine Rente der Fall ist.

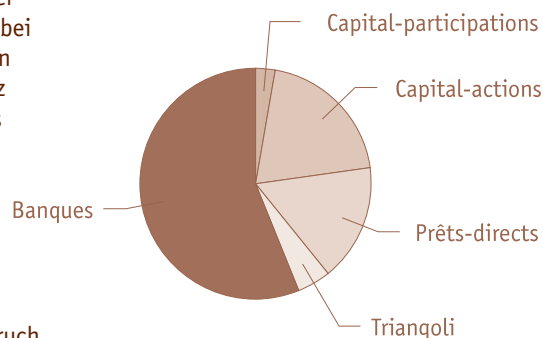
1997 wurden drei neue Triangoli für zusammen Fr. 181 000.- eröffnet. Die monatliche Rückzahlung für alle Triangoli beträgt im Moment ca. Fr. 3 100.-

## DIE ZUKUNFT

Zu diesem Zeitpunkt sind 665 Personen finanziell mit L'Aubier verbunden. Die Mitarbeiter, die Partner, die Sympathisanten, sie alle haben ein Stück ihrer Individualität mit L'Aubier für eine gemeinsame Zukunft verbunden.

Jede Weiterentwicklung von L'Aubier – gegen innen und gegen aussen – ist eine Entwicklung der Partnerschaft. Und jeder Partner beurteilt aufs Neue die Kreditwürdigkeit von L'Aubier.

Das Vertrauen in die Fähigkeit zur Partnerschaft im wirtschaftlichen Bereich zu stärken gehört zu den Leitideen von L'Aubier. Unser Ziel ist auf diesem Weg mittelfristig die Hypotheken auf einen Drittel der Bilanzsumme zu reduzieren (siehe dazu die Details am Ende dieses Heftes).



# BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1997

<b>20 148.55</b>	<b>Caisses</b> Englobe la caisse centrale et celles des différents secteurs.	<b>Kassen</b> Umfasst die zentrale Kasse und die der verschiedenen Abteilungen.	<b>111 154.32</b>	<b>Fournisseurs</b> Total des factures ouvertes au bouclement, soit les factures des livraisons du dernier mois.	<b>Lieferanten</b> Summe der offenen Rechnungen beim Abschluss, d.h. die Lieferungen des Monats.
<b>28 038.18</b>	<b>Compte de chèques postaux</b> Compte numéro 20-195-5.	<b>Postcheckkonto</b> Konto Nummer 20-195-5.	<b>3 065.00</b>	<b>Créanciers</b> Autres factures ouvertes au bouclement.	<b>Kreditoren</b> Andere offene Rechnungen beim Abschluss.
<b>20 455.25</b>	<b>Clients et débiteurs</b> Factures encore dues par nos clients et autres débiteurs.	<b>Kunden</b> Laufende Rechnungen, die unsere Kunden noch nicht bezahlt haben.	<b>271 784.55</b>	<b>Comptes courants</b> Compte commercial à la Banque Cantonale Neuchâteloise et un compte de réserve à la Banque Alternative à Olten.	<b>Kontokorrent</b> Zwei Konten, bei der Kantonalbank Neuenburg und bei der Alternativbank in Olten.
<b>-0.00</b>	<b>Ducroire</b> Ce chiffre nul indique que nous n'avons pas de doute quant au paiement des factures ouvertes.	<b>Delcredere</b> Dieser Betrag weist darauf hin, dass unsere Kunden ihre Rechnungen zweifellos begleichen werden.	<b>90 108.10</b>	<b>Passifs transitoires</b> Regroupe les postes de régularisation du bilan pour le passage d'une année à l'autre y compris la TVA due pour le 4ème trimestre.	<b>Transitorische Passiven</b> Posten der Rechnungsabgrenzung, inkl. MWST vom 4. Quartal.
<b>423 965.00</b>	<b>Stocks</b> Inventaire des marchandises de la ferme, du restaurant, du magasin, de la librairie, de l'atelier et du bureau. Ils ont un peu augmenté.	<b>Totes Inventar</b> Das Waren-Inventar von Hof, Laden, Restaurant, Buchhandlung, Werkstatt und Büro.	<b>9 602 895.00</b>	<b>Prêts hypothécaires</b> Les créanciers sont: la Banque Communautaire Libre BCL à Dornach, la Caisse de pension PUK à Ittigen, la Banque Alternative BAS à Olten, la Vaudoise Assurances à Lausanne, la Banque Cantonale Neuchâteloise et le Crédit Suisse à Neuchâtel ainsi qu'un particulier. Le taux annuel moyen était de 4,3%, compte tenu de l'aide de la Promotion économique du Canton.	<b>Hypothekar-Darlehen</b> Die Kreditoren sind: die Freie Gemeinschaftsbank BCL in Dornach, die Pensionskasse PUK in Ittigen, die Alternativbank in Olten, die Waadt-Versicherung in Lausanne und die Kantonalbank in Neuenburg sowie zwei Privatpersonen. Der durchschnittliche Jahreszins lag bei 4,3%, inbegriffen eine Wirtschaftsförderungshilfe des Kantons.
<b>92 950.00</b>	<b>Bétail</b> Vaches, taureau, génisses, veaux et cochons.	<b>Lebendes Inventar</b> Dies ist der Wert aller Tiere auf dem Hof.	<b>837 630.00</b>	<b>Prêts «Triangoli»</b> Trois nouveaux comptes de ce type à 0% d'intérêts ont été ouverts en 97 pour un montant de 181 000.00 portant leur nombre à 38 à la fin de l'année.	<b>«Triangoli»-Darlehen</b> Drei Personen haben ein solches Konto zu 0% eröffnet. Der Totalbetrag ist um Fr. 181 000.- gestiegen. Ende Jahr gibt es 38 Triangoli.
<b>72 280.20</b>	<b>Actifs transitoires</b> Emballages en transit, bons en circulation et décomptes finaux de charges sociales.	<b>Transitorische Aktiven</b> Verpackungen, Versicherungsleistungen, die Endabrechnungen der Sozialversicherungen.	<b>2 905 021.73</b>	<b>Prêts de sympathisants</b> Ils sont passés à 196 au cours de 97 avec un taux annuel moyen qui a encore baissé à 2,4%.	<b>Privat-Darlehen</b> 196 Konten zu einem durchschnittlichen Zinssatz von 2,4%.
<b>1 200 000.00</b>	<b>Habitations</b> Quatre chalets et la villa situés dans le village, à leur valeur d'acquisition augmentée des coûts de transformation, sans amortissement à ce jour.	<b>Wohnhäuser</b> Umfasst vier Chalets und das kleine Wohnhaus, die wir im Dorf besitzen.	<b>3 500 000.00</b>	<b>Capital-actions</b> Sans changement visible au bilan. 44 nouvelles personnes sont pourtant devenues actionnaires en 97 pour 182 actions. Il y a 534 actionnaires à la fin de l'année.	<b>Aktienkapital</b> Ohne sichtbare Veränderung in der Bilanz. In 1997 sind 44 neue Aktionäre für zusammen 182 Aktien zu uns gestossen. Ende Jahr sind es total 534 Aktionäre.
<b>15 200 000.00</b>	<b>Ferme, hôtel, restaurant</b> Les terrains et le bâtiment de la ferme, la maison d'habitation attenante, l'auberge, l'hôtel, et les aménagements extérieurs, à leur valeur d'acquisition augmentée des coûts réels de construction et de transformation, sans amortissement à ce jour.	<b>Bauernhof, Hotel, Restaurant</b> Das sind Land, Hof, anstossendes Wohnhaus für die Mitarbeiter, Restaurant, Hotel sowie Aussenanlagen. Der Betrag entspricht den Baukosten. Eine Amortisation hat noch nicht stattgefunden.	<b>500 000.00</b>	<b>Capital-participations</b> Créé en 97 comme variante à nos actions pour les personnes habitant loin de L'Aubier et ne pouvant pas profiter de la remise de 10% faite aux actionnaires. Il y a eu 37 nouveaux participants en 97 pour 66 bons souscrits.	<b>Participationskapital</b> Die Neugigkeit von 1997 ! Eine Variante unserer Aktien für die Menschen die weiter weg wohnen und weniger gut von dem 10%-Rabatt profitieren können. 37 Personen haben zusammen 66 Partizipationsscheine gezeichnet.
<b>698 800.00</b>	<b>Equipement, machines, véhicules</b> L'équipement d'exploitation de l'ensemble des secteurs a été augmenté par l'acquisition de frigos au magasin, d'une sorbetière au restaurant, d'appareils d'encaissement EC-direct et PostCard et d'un véhicule à la ferme.	<b>Einrichtungen, Maschinen, Fahrzeuge</b> Die ganze Betriebsausrüstung. Die Investitionen 1997: Kühlvitrimen im Laden, eine Glacémaschine im Restaurant, die Apparate für EC-direct und PostCard, und ein Auto für den Hof.	<b>1 178.48</b>	<b>Résultat de l'exercice 97</b> Pour la première fois depuis la construction du site actuel, nous pouvons faire état d'un bénéfice (même s'il est encore petit).	<b>Jahresergebnis 97</b> Für das erste Mal seit der grossen Bauphase können wir einen (noch bescheidenen) Gewinn ausweisen.
<b>66 200.00</b>	<b>Participations</b> Parts dans huit initiatives: Biomilk AG à Münsingen; la SCI des 12-14 à Türkheim (F); l'Herboristerie Ariès SA à Bioley-Orjulaz; La Coudraie SA aux Geneveys-sur-Coffrane; la Banque Communautaire Libre à Dornach; la Banque Alternative à Olten; Vita Terra à Bâle et Le Buffet de la Gare SA aux Hauts-Geneveys. L'augmentation s'explique par l'acquisition de 2 parts de la BCL.	<b>Partizipationen</b> Aktien in acht Initiativen: Biomilk AG in Münsingen; die « SCI des 12-14 » in Türkheim (F); Herboristerie Ariès SA in Bioley-Orjulaz; La Coudraie SA in Les Geneveys-sur-Coffrane; Freie Gemeinschaftsbank in Dornach; Alternativbank in Olten; der Bioproduktgrossist Vita Terra in Basel und das Restaurant Le Buffet de la Gare SA in Les Hauts-Geneveys.			

	31.12.1997		31.12.1996	
<b>ACTIFS</b>				
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>657 837.18</b>	<b>3.7%</b>	<b>632 277.07</b>	<b>3.6%</b>
Liquidités	48 186.73	0.3%	31 110.97	0.2%
Caisses	20 148.55	0.1%	26 747.80	0.2%
Compte de chèques postaux	28 038.18	0.2%	4 363.17	0.0%
<b>Créances résultant de ventes</b>	<b>20 455.25</b>	<b>0.1%</b>	<b>45 253.00</b>	<b>0.2%</b>
Clients	20 196.45	0.1%	40 759.90	0.2%
Débiteurs	258.80	0.0%	4 493.10	0.0%
- ducroire	-0.00	0.0%	-0.00	0.0%
<b>Stocks et inventaire</b>	<b>516 915.00</b>	<b>2.9%</b>	<b>482 268.40</b>	<b>2.7%</b>
Stocks	423 965.00	2.4%	393 618.40	2.2%
Bétail	92 950.00	0.5%	88 650.00	0.5%
<b>Actifs transitoires</b>	<b>72 280.20</b>	<b>0.4%</b>	<b>73 644.70</b>	<b>0.4%</b>
<b>ACTIFS IMMOBILISÉS</b>	<b>17 165 000.00</b>	<b>96.3%</b>	<b>17 116 154.45</b>	<b>96.4%</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>17 098 800.00</b>	<b>95.9%</b>	<b>17 050 554.45</b>	<b>96.1%</b>
Habitations individuelles	1 200 000.00	6.7%	1 200 000.00	6.8%
Ferme, habitation, hôtel, restaurant	15 200 000.00	85.3%	15 200 000.00	85.6%
Équipement, machines, véhicules	698 800.00	3.9%	650 554.45	3.7%
<b>Immobilisations financières</b>	<b>66 200.00</b>	<b>0.4%</b>	<b>65 600.00</b>	<b>0.4%</b>
Participations	66 200.00	0.4%	65 600.00	0.4%
	17 822 837.18	100.0%	17 748 431.52	100.0%
<b>PASSIFS</b>				
<b>FONDS ÉTRANGERS</b>	<b>13 821 658.70</b>	<b>77.6%</b>	<b>14 248 431.52</b>	<b>80.3%</b>
<b>Dettes à court terme</b>	<b>476 111.97</b>	<b>2.7%</b>	<b>764 638.82</b>	<b>4.3%</b>
Fournisseurs	111 154.32	0.6%	98 924.92	0.6%
Créanciers	3 065.00	0.0%	0.00	0.0%
Comptes courants	271 784.55	1.5%	578 148.00	3.3%
Passifs transitoires	90 108.10	0.5%	87 565.90	0.5%
<b>Dettes à long terme</b>	<b>13 345 546.73</b>	<b>74.9%</b>	<b>13 483 792.70</b>	<b>76.0%</b>
Prêts hypothécaires	9 602 895.00	53.9%	10 346 824.35	58.3%
Prêts « Triangoli »	837 630.00	4.7%	693 800.00	3.9%
Prêts de sympathisants	2 905 021.73	16.3%	2 443 168.35	13.8%
<b>FONDS PROPRES</b>	<b>4 001 178.48</b>	<b>22.4%</b>	<b>3 500 000.00</b>	<b>19.7%</b>
Capital-actions	3 500 000.00	19.6%	3 500 000.00	19.7%
Capital-participations	500 000.00	2.8%		
Résultat de l'exercice	1 178.48	0.0%	0.00	0.0%
	17 822 837.18	100.0%	17 748 431.52	100.0%

« LEBEN IN DER  
LIEBE ZUM  
HANDELN  
UND LEBEN-  
LASSEN IM  
VERSTÄND-  
NISSE DES  
FREMDEN  
WOLLENS IST  
DIE GRUND-  
MAXIME DER  
FREIEN  
MENSCHEN. »

R. STEINER

<b>ANNEXES</b>		
<b>CONTRAT DE LEASING</b>		
Aufina, copieur-fax Canon GP215 (mensualités: 330.- / 12.1997 - 11.2002)	15 420.00	Nul
<b>VALEURS D'ASSURANCES-INCENDIE</b>		
Ferme et habitation (1)	4 200 000.00	4 200 000.00
Hôtel-restaurant-salles (2)	5 900 000.00	5 900 000.00
Habitations (5+1)	1 108 000.00	1 108 000.00
Machines et équipement	1 450 000.00	1 450 000.00
Stocks & bétail	640 000.00	640 000.00
<b>DETTES ENVERS LES INSTITUTIONS DE PREVOYANCE PROFESSIONNELLE</b>		
PUK Ittigen (décompte annuel)	667.10	269.45

9

JAHRESBERICHT 1997

L'AUBIER



*Les quatre apprentis de 1997, Daniel (ferme) et Diego, Kaspar, Adrian (cuisine)*



# DAS L'AUBIER TEAM



*L'auberge est fermée: c'est le souper de fin d'année des collaborateurs*

*Au revoir et bonne route à...  
Victor Carroz & Jean-Luc Geyer*



*Les herbes aromatiques directement devant la porte de la cuisine*

# 10

RAPPORT D'ACTIVITÉS 1997

**L'AUBIER**

# CES GENS QUI FONT L'AUBIER

Du bon lait dans le frigo ? Quelqu'un a trait les vaches...

Un beau gâteau sur le comptoir ? Un cuisinier, peut-être même un apprenti, en connaissait la recette...

Un merveilleux bouquet de frais bourgeons ? Mais qui l'a déposé ?

Un sourire au magasin ? Un accueil chaleureux à la réception ?

Qui fait tout cela ? Des lutins, des fées, des gnomes ?

Non ce sont Claudia ou Frédéric, Robert ou Laurent, Sanela ou Thomas, Myriam ou Eric ou Ramiza ou tous les autres, il y en a près de trente ! Et tous, ils sont formidables ! Tous ils s'activent jour après jour pour que L'Aubier réponde aux différentes attentes de ses clients et de ses amis. Et tous ensemble ils forment une équipe :

*Votre équipe de L'Aubier.*



*Une partie de l'équipe de la nouvelle année...*

Frische Milch im Kühlschrank ? Jemand hat die Kuhe gemolken...

Ein feiner Kuchen auf dem Buffet ? Ein Koch, vielleicht ein Lehrling, der das Rezept kennt ?

Ein wunderschönes Blumenbouquet ? Aber wer hat es dort hingestellt ?

Ein Lächeln im Laden ? Ein herzlicher Empfang an der Rezeption ?

Wer steckt dahinter ? Wichtel, Feen, Zwerge ?

Nein, es sind Claudia oder Frédéric, Robert oder Laurent, Sanela oder Thomas, Myriam oder Eric oder Ramiza oder all die anderen, es sind fast dreissig ! Und sie sind alle grossartig ! Jeder Einzelne motiviert sich Tag für Tag damit L'Aubier den verschiedenen Erwartungen seiner Kunden und Freunde gerecht werden kann. Und alle zusammen bilden ein Team :

*Ihr L'Aubier-Team*

LES MEMBRES  
DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
(\* ) ÉGALEMENT  
MEMBRE  
DE LA  
DIRECTION



*Marc Desaulles (\*)*

DIE MITGLIEDER  
DES  
VERWALTUNGSRATES  
(\* ) ZUGLEICH  
AUCH  
MITGLIED DER  
GESCHÄFTSLEITUNG



*Anita Grandjean (\*)*



*Rémy Grandjean (\*)*



*Katrin Hofmann*



*Ueli Hurter (\*)*



*Josiane Simonin*



*Denis Vuilleumier*

# 11

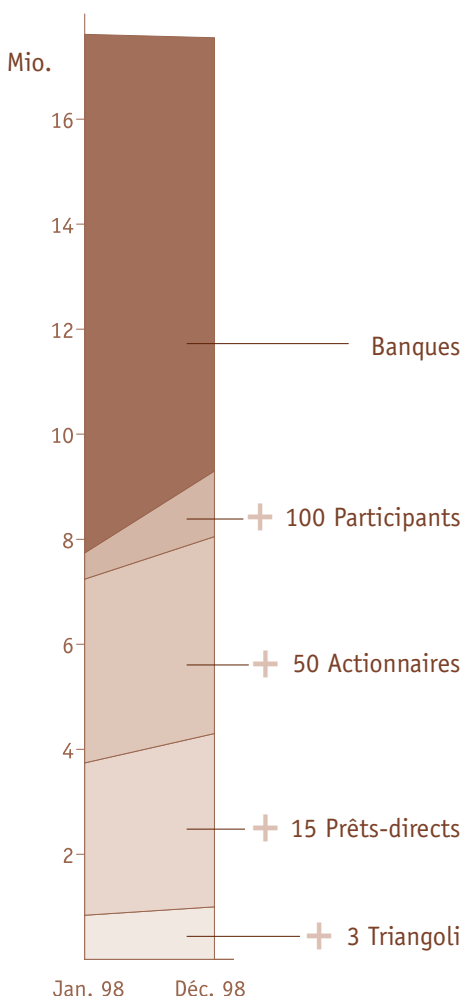
JAHRESBERICHT 1997

**L'AUBIER**

# PARTICIPEZ AUX OBJECTIFS 1998

## ERMÖGLICHEN SIE DIE ZIELE 1998

### FINANCEMENT: OBJECTIFS 1998...



Au coeur de L'Aubier, il y a l'agriculture bio-dynamique. Cette méthode est appliquée à l'ensemble du domaine agricole depuis 1980. L'Aubier est engagé au niveau suisse et international dans le développement des idées liées à cette méthode, dans la recherche qu'elle nécessite et dans la formation qui l'accompagne.

Le point de vue global et durable de cette agriculture se prolonge dans tous les détails de l'entreprise. L'Aubier est ainsi reconnue comme initiative pionnière en matière d'écologie, aussi bien pour ses idées que dans ses réalisations.

Mais ces réalisations n'ont pas vu le jour en vase clos. Dès le début, l'impulsion a été partagée avec l'entourage immédiat des premiers clients, puis des sympathisants. Il s'y est développé un échange qui s'est peu à peu transformé en engagement financier aussi. Un partenariat est né qui s'est consolidé avec les années dans la transparence des relations et des chiffres. Pour cela aussi L'Aubier est aujourd'hui reconnu.

A L'Aubier, c'est l'être humain qui est la mesure. Il y est considéré comme un être en évolution, conscient des besoins du monde et doué d'un vouloir autonome pour y répondre.

C'est dans ce capital humain que réside la vraie valeur d'une entreprise. L'Aubier s'est structuré pour le protéger et en assurer la pérennité. Pour cela aussi, la majorité des voix est groupée et appartient à une petite association interne à but idéal.

Dirigé par une équipe de quatre personnes, animé par une trentaine de collaborateurs, encouragé et financé par 534\* actionnaires, 37\* participant(e)s et 196\* prêteuses ou prêteurs, L'Aubier est heureux de vous compter parmi ses proches...

Im Herzen von L'Aubier steht die biologisch-dynamische Landwirtschaft. Diese Methode wird auf unserem Betrieb seit 1980 praktiziert. L'Aubier ist engagiert bei der Weiterentwicklung der biologisch-dynamischen Ideen in Praxis, Forschung und Ausbildung sowohl in der Schweiz wie auch auf internationaler Ebene.

Dieser ganzheitliche Ansatz kommt jedem Detail im ganzen Unternehmen zugute. Daher ist L'Aubier ein anerkannter Pionier in der Entwicklung und Anwendung von ökologischen Erkenntnissen und Techniken.

Diese Realisationen sind nicht im stillen Kämmerlein entstanden. Seit dem Anfang wurde der Kontakt zu Kunden und Sympathisanten gesucht und gepflegt. Diese Kontakte haben sich zu finanziellen Engagements weiterentwickelt. Eine Partnerschaft wurde geboren und hat sich über die Jahre gefestigt. L'Aubier ist heute v.a. auch dafür bekannt.

Bei L'Aubier steht der Mensch im Mittelpunkt. Er ist offen für die Bedürfnisse der Zeit und befähigt aus individuellem Willen darauf zu antworten. In diesem Menschenbild ist der echte Wert und das Entwicklungspotential von L'Aubier begründet. Die Struktur des Unternehmens ist ein Ausdruck dafür: die Stimmenehrlichkeit in der Aktiengesellschaft gehört unserem gemeinnützigen Verein.

Geleitet von einem Team von 4 Personen, unterstützt von knapp 30 Mitarbeitern, ermutigt und finanziert von über 534\* Aktionären, 37\* Inhabern von Partizipationsscheinen, 196\* Leihkontoinhabern, freut sich L'Aubier Sie als Partner zählen zu dürfen...

# 12

# OUI...

# JA...

## TALON

A retourner à - Zurücksenden an: L'Aubier SA, Rémy Grandjean  
CH-2205 Montézillon - Tél.: 032 / 730 30 10 - Fax 730 30 16

Nom, prénom: \_\_\_\_\_

Rue: \_\_\_\_\_

NP, Localité: \_\_\_\_\_

### BONS DE PARTICIPATION

*Chaque année une nuitée gratuite.*

Plus léger qu'une action, plus engagé qu'un prêt, le bon de participation vous permet d'investir sans droit de vote avec transparence dans une entreprise qui a une âme.

C'est aussi gagner tout de suite et pour la vie une nuitée gratuite par année dans notre hôtel. Cette nuitée est transmissible et cumulable.

### PARTIZIPATIONSSCHEINE

*Jährlich eine Gratis-Übernachtung.*

Leichter als eine Aktie verbindlicher als ein Darlehen, der Partizipationsschein erlaubt Ihnen eine Investition ohne Stimmrecht in ein transparentes Unternehmen mit Herz und Stil.

Damit gewinnen Sie ab sofort und lebenslang eine Gratisnacht pro Jahr in unserem Hotel. Diese Übernachtung ist übertragbar und kumulierbar.

Je désire acquérir \_\_\_\_\_ bon(s) de participation au porteur de L'Aubier SA d'une valeur nominale de 5 000.- fr. chacun au prix de 5 100.- fr. (ce prix inclut le 2% de droit de timbre fédéral).

Ich möchte \_\_\_\_\_ Inhaber-Partizipationsscheine zum Nominalwert von je Fr. 5 000.- zum Preis von Fr. 5 100.- erwerben (darin inbegriffen sind 2% eidg. Stempelabgabe).

Veuillez m'adresser les statuts et plus de détails  
Senden Sie mir bitte zuerst die Statuten und mehr Information.

### ACTIONS

*10% de remise sur tous vos achats.*

Plus de 530 actionnaires se répartissent le capital-actions. Ce nombre augmente régulièrement. Pour protéger l'avenir et l'indépendance de la société, une petite association à but idéal créée sur mesure détient la majorité des voix de l'assemblée générale par le biais d'actions à droit de vote préférentiel.

Chaque actionnaire bénéficie d'une remise de 10% lors du paiement comptant de tout achat à L'Aubier.

### AKTIEN

*10% Ermässigung auf alle Einkäufe.*

Mehr als 530 Aktionäre teilen sich das Aktienkapital von L'Aubier SA. Diese Zahl wird ständig grösser. Die Zukunft und die Unabhängigkeit des Unternehmens ist durch Stimmrechtsaktien gewährleistet, die von unserem dafür gegründeten gemeinnützigen Verein gehalten werden.

Jeder Aktionär erhält, bei Barzahlung, 10% Ermässigung auf seine Einkäufe in L'Aubier.

Je désire acquérir \_\_\_\_\_ action(s) de L'Aubier SA d'une valeur nominale de 1 000.- fr. chacune au prix de 1 122.- fr. (ce prix inclut l'action à 100.- fr. destinée à l'association majoritaire à but idéal et le 2% de droit de timbre fédéral).

Ich möchte \_\_\_\_\_ neue Aktie(n) zum Nominalwert von je Fr. 1 000.- zum Preis von Fr. 1 122.- erwerben (darin inbegriffen ist die Aktie zu Fr. 100.- für unseren gemeinnützigen Verein sowie die 2% eidg. Stempelabgabe).

Veuillez m'adresser les statuts et plus de détails.  
Senden Sie mir bitte die Statuten und mehr Information.

### PRÊTS-DIRECTS

*Vous choisissez vos intérêts.*

Nos comptes de prêts-directs donnent toutes les facilités d'un compte personnel. Les versements et les retraits sont possibles en tout temps par virement postal ou bancaire.

Vous proposez vous-même le taux d'intérêt. Vous recevez un extrait de votre compte au début du mois qui suit chaque opération et chaque année un décompte d'intérêts et d'impôt anticipé.

### DIREKT-DARLEHEN

*Sie wählen Ihren Zinssatz.*

Das Einzahlen und Abheben von Geld ist einfach wie auf allen anderen Konten und jederzeit möglich.

Sie wählen selbst den von Ihnen gewünschten Zinssatz. Jedesmal wenn der Kontostand sich verändert, bekommen Sie am Anfang des nächsten Monats einen Konto-Auszug und jährlich eine Zinsabrechnung mit Verrechnungssteuer.

Veuillez m'envoyer, sans engagement de ma part, un contrat pour un prêt-direct aux conditions habituelles avec le taux suivant:

Taux d'intérêts: \_\_\_\_\_ % par an.

*Sans indication, un taux annuel de 2,5% est appliqué.*

Senden Sie mir bitte ohne Verpflichtung meinerseits einen Vertrag für ein Direktleih-Konto mit dem folgenden Zinssatz:

Zinssatz: \_\_\_\_\_ % pro Jahr.

*Ohne persönliche Angabe beträgt der jährliche Zinssatz 2,5%*

### « TRIANGOLI »

*Un prêt à 0% avec une garantie hypothécaire et un remboursement régulier.*

Vous possédez un capital-vieillesse dans lequel vous aimeriez puiser régulièrement tout en soutenant des activités qui vous tiennent à cœur ?

Vous pouvez le placer chez nous et demander un remboursement régulier mensuel, trimestriel ou annuel, comme vous le souhaitez.

### « TRIANGOLI »

*Ein Darlehen zu 0% mit hypothekarischer Absicherung.*

Sie haben ein Alters-Ersparnis von dem Sie regelmässig abheben möchten und mit dem Sie eine Initiative unterstützen wollen, die Ihnen am Herzen liegt.

Sie können dieses Geld bei uns plazieren und die Rückzahlung nach Ihren Wünschen einrichten.

Je suis intéressé(e). Veuillez prendre contact avec moi au:

Numéro de téléphone: \_\_\_\_\_

Moment favorable: \_\_\_\_\_

Ich bin interessiert. Nehmen Sie bitte mit mir Kontakt auf. So bin ich erreichbar:

Telefonnummer: \_\_\_\_\_

Bevorzugte Zeit: \_\_\_\_\_

L'AUBIER SA  
CH-2205 MONTÉZILLON  
TÉL. 032 730 30 10  
FAX 032 730 30 16  
[CONTACT@AUBIER.CH](mailto:CONTACT@AUBIER.CH)