

N°2 | HIVER 2026-2027

Brönnimann

depuis 1954

Entrez dans
la magie de Noël

Brönnimann
depuis 1954
MAGAZINE GRATUIT

ÉDITO

« Entrez dans la magie de Noël »

Il y a 25 ans, mon père était là au magasin lorsqu'une maman et son petit garçon se sont arrêtés devant un grand Père Noël que nous vendions. Le petit garçon le voulait tellement, mais à 150 francs, sa maman ne pouvait pas se permettre de l'acheter. Alors mon père a simplement décidé de le lui offrir. Ce gamin était le plus heureux du monde.

Ce petit geste m'est resté. Pour moi, Noël, c'est faire plaisir, partager et donner un peu de magie lorsqu'on le peut.

J'adore Noël. Cette période a quelque chose de particulier. Les lumières, les couleurs, les odeurs, les décorations... On sent une énergie différente et une atmosphère chaleureuse qui rassemble les gens et fait naître des sourires.

Chaque année, nous transformons toute une serre en un véritable marché de Noël. Pendant des mois, notre équipe travaille d'arrache-pied pour imaginer un thème, créer les décors, choisir chaque élément et construire une ambiance qui, nous l'espérons, vous transporte.

Nous voulons créer cette magie pour tout le monde. Nous savons que la période des fêtes peut être difficile pour certaines familles. Alors nous avons à cœur de rendre Noël accessible. C'est pourquoi tout peut être acheté à la pièce chez nous. Sauf les chalets, bien évidemment ! Nos événements sont

gratuits et nous organisons des ateliers gratuits pour les enfants aussi.

Nous créons également cette magie pour les professionnels : hôtels, palaces, restaurants, boulangeries et entreprises, avec des décorations uniques pensées pour chaque lieu et chaque univers.

Alors, cette année encore, prenez le temps de vous promener, laissez-vous surprendre et retrouvez peut-être, l'espace de quelques instants, cette émotion que nous avons tous connue enfant.

Belle lecture et surtout, très belles fêtes à toutes et à tous.

Nicolas Brönnimann

« Nous avons à cœur de rendre Noël accessible. Pour moi, Noël, c'est faire plaisir, partager et donner un peu de magie lorsqu'on le peut. Et pour tout le monde. »

Nos événements

au Garden Centre de Noville



Samedi
7 novembre 2026

Inauguration du Marché de Noël

Vous êtes cordialement invités à l'inauguration de notre Marché de Noël 2026 !



Samedi
5 décembre 2026

Le Goût de Noël

Venez vivre l'esprit de Noël avec nous! Nous serions ravis de vous retrouver pour partager ensemble un moment chaleureux et lumineux.

IMPRESSUM

Éditeur: Garden Centre Jean Brönnimann SA, Noville, gardencentre-noville.ch | **Rédaction:** Angélique Guyat, Dylan Karlen **Photos:** Adrien Pilet, Pointcom | **Conception et réalisation:** Pointcom D.Karlen, Noville, pointcom.ch | **Tirage:** 1'000 exemplaires | **Parution:** Paraît au moins deux fois l'an | © Garden Centre Brönnimann, novembre 2026



Nicolas et Nicole Brönnimann : voilà 11 ans qu'ils se soutiennent mutuellement pour la bonne marche des activités de la société.



RÉTROSPECTIVE

Noël, c'est offrir du bonheur

Tout commence en 1991 lorsque Michel et Pia Brönnimann lancent leur premier marché de Noël. Depuis, si les décors ont évolué, l'esprit demeure inchangé : offrir du bonheur. Car au-delà de la fête, Noël est avant tout la joie de faire plaisir.

L'ambiance féerique du marché de Noël au Garden Centre de Noville en 1996.

1991, le pari fou de Noël

Tout débute en 1991, au Garden Centre, dans une année symbolique où la Suisse célèbre les 700 ans de la Confédération. Des concours de jardins fleuris sont organisés et Michel et Pia Brönnimann sont membres de l'association internationale des jardins. Inspirés par leurs rencontres avec des passionnés zurichois qui leur feront découvrir la célèbre foire internationale «Christmas World» à

Francfort, Michel et Pia se lancent dans une aventure alors inédite en Suisse romande : créer un marché de Noël au cœur d'une jardinerie, une grande première à une époque où l'activité hivernale des jardineries était au ralenti et où le concept n'existait dans aucune grande surface.

Le premier marché prend place dans un long couloir du magasin, avec le précieux soutien de décoratrices. Au Garden, on n'expose pas des produits, on les met en scène pour faire naître la magie de Noël.

10'000 visiteurs en deux jours : un succès inattendu

Le succès est immédiat ! « 10'000 visiteurs en deux jours. On a dû fermer le marché le lundi alors que nous pensions tenir jusqu'à Noël, nous n'avions plus de stock. C'était grandiose ! » annonce Michel. « Les clientes repartaient avec des décorations entières, sapin compris ! » ajoute son épouse Pia, d'origine suisse-allemande, pour qui Noël est toute une féerie. La publicité pleine page dans les journaux locaux et le bouche-à-oreille font

rapidement leur effet. Les visiteurs viennent autant pour préparer leurs fêtes que pour s'émerveiller.

D'une serre à un monde enchanté

Très vite, le marché grandit et investit une serre, offrant davantage d'espace pour laisser libre cours à la créativité. Chaque année, un nouveau thème transporte les visiteurs dans un autre univers : ambiance médiévale inspirée de Moudon, Far West et ses danses en chapeau de cowboy, jungle ou encore yourte accueillant des conteuses d'histoires. En 1999, une patinoire de 250 m² vient même compléter cette aventure. Les enfants s'y précipitent après l'école, enfilent leurs patins mis gratuitement à leur disposition, et les souvenirs se construisent autant sur la glace que dans les allées du marché.

La volonté de proposer quelque chose d'unique reste au cœur du projet. Des artisans sont soigneusement sélectionnés durant l'été : souffleur de verre de Bex, potier, créateurs de tableaux... Leur présence apporte une touche authentique et humaine à l'événement.

« 10'000 visiteurs en deux jours. On a dû fermer le marché le lundi, nous n'avions plus de stock. C'était grandiose ! »

Des châtaignes offertes aux visiteurs viennent réchauffer les cœurs et les mains, tandis que les odeurs, les lumières et les décors créent une atmosphère qui invite à profiter de l'instant présent.

Chaque année, le marché évolue. La présentation devient plus soignée, les chalets sont construits avec attention et les décors se transforment : petites rivières, cascades, grottes illuminées... Le moindre détail est pensé pour surprendre et émerveiller les visiteurs tout en conservant cette chaleur qui fait l'esprit de Noël. Car pour Michel et Pia, Noël met avant tout à l'honneur le bonheur et le partage. Le but n'était pas l'argent, mais de donner du plaisir, de remercier les clients de leur fidélité et de leur offrir un véritable moment de joie.

Le plus beau cadeau : faire plaisir

Cette philosophie se retrouve d'ailleurs dans les petites attentions qui font les plus grands souvenirs. Un jour, Michel est touché par un couple en admiration devant de jolies boules en verre ornées de plumes blanches. L'homme dit à sa femme : « Ce n'est pas la peine de les regarder, nous n'avons pas les moyens de les acheter. » Ému, Michel les attendit à la sortie pour leur tendre un paquet de douze boules. « Aujourd'hui, c'est Noël, je vous les

« Le but, ce n'était pas l'argent. C'était de donner du plaisir. »

offre » leur dit-il. Face à la réaction de l'épouse, l'objectif de la maison d'offrir du bonheur était plus qu'atteint.

Faire briller les yeux des enfants et semer les souvenirs de demain

Les enfants, quant à eux, occupent également une place essentielle pour la famille Brönnimann. Maquillage, jeux, activités, cours de cuisine ou rencontre avec Saint-Nicolas : chaque atelier est gratuit et imaginé pour faire briller leurs yeux. Car ce sont eux qui, des années plus tard, se souviendront de ces moments et transmettront à leur tour la magie de Noël à leurs propres enfants.

Dans les coulisses, des collaborateurs investis

Enfin, le couple souligne la chance d'avoir des collaborateurs « au top »,



Michel Brönnimann et son épouse Pia.

car cette aventure repose aussi sur une équipe fidèle et investie, dont l'engagement permet de faire vivre chaque édition, malgré les longues journées et les week-ends de travail. Une belle preuve que la magie ne se construit jamais seul.

1999 : de jour comme de nuit, les 250m² de glace (25x10m) offrent un décor insolite, entre palmiers illuminés et panorama sur les Dents du Midi.



Votre plante a froid, mais elle a surtout soif

Le froid arrive, et avec lui quelques précautions indispensables pour protéger vos plantes. Arrosage, lumière, température, entretien... Découvrez les bons gestes pour leur permettre de traverser l'hiver sereinement. Et si vous manquez de place ou de temps, nous pouvons aussi nous en occuper pour vous.

Une plante a besoin de boire, même en hiver.

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à emballer ses plantes pour les protéger du froid puis à ne plus les arroser. Or, même en hiver, une plante a besoin d'eau. Le froid ne supprime pas ses besoins. Une plante meurt d'ailleurs souvent davantage de sécheresse que du froid.

Autre erreur fréquente : rentrer ses plantes dans une cave en pensant bien faire. Une plante a besoin de lumière, même pendant sa période de repos.

Pour les plantes installées sur un balcon ou les arbustes cultivés en pot, nous recommandons, en règle générale, un arrosage une fois par mois pendant l'hiver.

Utilisez une eau à température ambiante, autour de 20 °C : ni chaude, ni glacée.

Arrosez généreusement jusqu'à voir l'eau s'écouler par les trous de drainage au fond du pot. C'est important: cela permet d'humidifier correctement l'ensemble de la motte.

Le saviez-vous ?

L'hiver, votre plante meurt davantage de sécheresse que du froid !

Pas de place pour vos plantes ? Nous nous occupons de leur hivernage

Depuis 25 ans, nous proposons un service d'hivernage qui permet à nos clients de confier leurs plantes pendant toute la période hivernale.

Vous pouvez nous les apporter ou nous pouvons venir les chercher directement chez vous. Une fois chez nous, elles sont prises en charge par notre équipe pendant tout l'hiver.

Taille, entretien, engrais, surveillance et arrosage : nous nous occupons de tout.



La tendance est aux agrumes et pour les plus grands spécimens, l'hivernage est une bonne opportunité.

Vos plantes sont installées dans nos serres, à une température adaptée, généralement autour de 5 °C, selon leurs besoins.

Nous disposons de 2 000 m² de serres dédiées à l'hivernage des plantes de nos clients. Nous accueillons des plantes de toutes tailles et de toutes sortes : cactus, oliviers, palmiers, agrumes... Certaines plantes peuvent atteindre plusieurs mètres d'envergure.

L'hivernage se déroule généralement d'octobre à février ou mars, selon les conditions météorologiques et les besoins des plantes.

Et pour vos agrumes, l'hiver peut aussi être une période gourmande !

Les agrumes ont leur propre rythme. La période de fructification et de maturité arrive souvent à partir de janvier ou février.

Vous pouvez donc venir récupérer vos

« Une plante a besoin de boire, même en hiver. Elle meurt davantage de sécheresse que du froid. »

citrons et autres agrumes directement sur vos plantes. Et si vous le souhaitez, nous pouvons également les cueillir et vous les livrer.

Une sélection nécessaire pour protéger toutes les plantes

Attention ! Pour garantir un environnement sain à l'ensemble des plantes accueillies, nous effectuons une sélection stricte à leur arrivée.

Si une plante présente une infestation de ravageurs encore active, nous ne pouvons malheureusement pas l'accepter dans notre service d'hivernage, ceci afin d'éviter qu'elle se propage aux autres plantes de nos clients.

Parce qu'un bon hivernage, c'est avant tout permettre à vos plantes de traverser la saison froide sereinement... pour mieux retrouver leur place chez vous au printemps.

FOCUS

Mon beau Nordmann, roi des sapins

Des petits Nordmann pour former un grand sapin de 10 mètres, des centaines d'arbres sélectionnés avec soin et quelques conseils essentiels pour qu'ils restent beaux durant les fêtes.

Chaque année, 800 sapins arrivent au magasin. Allant de 50 cm à 10 m de haut, tous sont ouverts et suspendus les uns à côté des autres afin d'être contrôlés. En effet, chaque arbre doit être bien fourni, dense, régulier et d'un beau vert profond.

Cette variété est connue pour bien garder ses aiguilles lorsqu'il sèche, en faisant bien attention à sa période de coupe qui joue un rôle important dans sa capacité à conserver ses aiguilles, contrairement à l'épicéa qui perd plus rapidement les siennes.

La maison privilégie la qualité 1A, une qualité supérieure qui offre une silhouette bien triangulaire et généreusement garnie.

Quel budget ? Les petits sapins, de 50 cm à 3.50 m, vont de 50 à 250.-

Les clients savent que le Garden Centre dispose de beaux sapins de Noël de qualité et attendent avec impatience que le magasin les reçoive. Certains clients passent commande pour réserver leur sapin.

Le point éco-sapin

Un sapin en pot a peu de chances de survivre après les fêtes : 3 sur 4 ne reprennent pas ! Le passer de 20°C dans le salon au froid extérieur, c'est comme mettre un ours polaire en Afrique ! Un sapin coupé ne se replante pas, mais il se valorise : nous le broyons en copeaux ou en compost. **Rien ne se perd, tout se transforme !**

Le saviez-vous ?

Les grands sapins de 10 m sont **reconstitués**. Ils reposent sur une structure métallique centrale autour de laquelle sont assemblés de nombreux petits sapins de la même variété. Cette technique permet d'obtenir des arbres spectaculaires, là où il est impossible de trouver un sapin naturel unique de cette taille et de cette forme.







Un hibiscus moscheutos.

TENDANCE AUTOMNALE

Des couleurs qui traversent les saisons

Pensées, heuchères, hortensias, hellébores, Skimmia ou alliums : les possibilités sont nombreuses pour faire vivre les espaces extérieurs, même lorsque les températures baissent.

L'hiver, les températures plus douces et les épisodes de neige moins fréquents laissent davantage de place à la végétation et à la couleur. Que l'on aménage son jardin à titre privé, une terrasse ou les extérieurs d'une entreprise, chacun souhaite faire durer le jardin le plus longtemps possible.

Certaines plantes vous en feront voir de toutes les couleurs. Tel est le cas **des heuchères**, plantes vivaces dont les feuillages offrent une palette lumineuse : du jaune citron au vert très vif, en passant par le violet électrique ou l'orange cuivré. Voilà de quoi sublimer vos massifs, vos bordures et vos compositions en pot !

Les Pensées, elles aussi, apportent immédiatement de la couleur. Elles fleurissent à l'automne, marquent une pause durant les périodes plus froides, puis reprennent leur floraison au printemps.

Le Skimmia, avec ses boutons décoratifs, et **les hellébores**, également appelées Roses de Noël, sont parfaitement adaptés à cette période. Ces plantes permettent de profiter d'un extérieur vivant durant l'hiver et, pour nombre d'entre elles, reviennent chaque année.

Les Allium Millenium, ou ails décoratifs, développent, elles, de grandes inflorescences pouvant atteindre 10 à 15 cm de diamètre et certaines variétés

s'élèvent jusqu'à 1,50 m de haut. Plantés dès le début de l'automne, les bulbes passent l'hiver sous terre avant de se réveiller dès le printemps.

Les fleurs d'hortensia, une fois séchées, conservent tout leur intérêt décoratif durant l'hiver.

Afin de faire perdurer son jardin au fil des saisons, une technique consiste à superposer les plantations : les bulbes sont installés en premier dans le sol, puis les plantes bisannuelles, comme les Pensées, viennent prendre place au-dessus. Les Pensées fleurissent à l'automne, sèchent en hiver, puis repartent au printemps. Ensuite, à travers elles, poussent les tulipes. Résultat : de février à la mi-avril, les floraisons se succèdent et donnent progressivement un nouveau visage aux massifs. Une fois cette période terminée, les plantations peuvent laisser place aux fleurs estivales, qui prendront le relais jusqu'à l'automne.

Quant à l'intérieur, les plantes vertes sont de plus en plus traitées comme de véritables bijoux. Au Garden Centre, chacune est mise en valeur dans un joli cache-pot, nettoyée tous les deux jours et bichonnée.

Les prix sont variés. Chacun peut ainsi trouver son bonheur selon son budget et s'offrir un paysage riche en couleurs.

Bon à savoir

Plantez votre printemps dès l'automne !

Tulipes, narcisses, jacinthes, crocus et alliums annoncent les premières couleurs de l'année. Après quelques mois de grisaille, leurs floraisons sont particulièrement appréciées.

Pour profiter de ce spectacle dès le retour du printemps, un peu d'anticipation s'impose. Certains bulbes se plantent dès fin septembre.

RENCONTRE AVEC **BENJAMIN CHEMOUL**, DIRECTEUR DU BEAU-RIVAGE PALACE

L'art du paysage, l'esprit d'une maison

Au Beau-Rivage Palace, la beauté commence dans les jardins, où chaque arbre témoigne de l'histoire de la maison. Fleuron de l'hôtellerie de luxe suisse, le Directeur de ce lieu emblématique, Benjamin Chemoul, cultive depuis dix ans une relation de confiance avec le paysagiste Nicolas Brönnimann. Ensemble, ils préservent ce patrimoine vivant et le font évoluer avec conscience.

Pour Benjamin Chemoul, les jardins participent pleinement à l'art de recevoir. Ouverts aux clients de l'hôtel ainsi qu'aux locaux et aux visiteurs de passage, ils constituent un écrin essentiel à l'expérience Beau-Rivage. Leur entretien exige une connaissance parfaite du lieu et une véritable expertise végétale. « On ne s'improvise pas spécialiste du paysagisme », rappelle-t-il.

Lorsque M.Chemoul rejoint l'établissement en 2017, Nicolas Brönnimann s'occupe déjà des 5 hectares d'espaces verts des jardins du Beau-Rivage Palace, de l'Hôtel Angleterre et du Château d'Ouchy. Au fil des années, une relation de confiance s'est nouée, portée par la fidélité des équipes, leur compréhension de l'évolution de la topographie du site et une vision commune de l'excellence.

Un patrimoine vivant

Certains arbres du domaine comme le Cèdre Atlantica Glauca, le Sequoia toujours vert ou le Tulipier de Virginie remontent à 1861, année de l'ouverture de l'hôtel. Vrais témoins du passé, ils incarnent une mémoire qui dépasse les archives et les photographies. « Il y a les archives, et il y a les archives vivantes », souligne M.Chemoul.

« On ne s'improvise pas spécialiste du paysagisme. »

Depuis dix ans, une vingtaine d'arbres ont été plantés afin d'enrichir le parc sans en dénaturer l'identité. L'in-

troduction de nouvelles essences, à l'image de l'olivier qui accueille désormais les visiteurs, témoigne d'une volonté d'adapter le paysage aux évolutions climatiques tout en respectant son caractère historique.

Chaque choix répond à un équilibre subtil entre esthétique et responsabilité : sélectionner les espèces adaptées, harmoniser les floraisons au rythme des saisons, maîtriser l'entretien et l'irrigation. Le savoir-faire de la maison Brönnimann et de son équipe permet ainsi de préserver la beauté du domaine tout en veillant à la pérennité de ses ressources.

La loyauté, recette de la longévité

Au delà de la connaissance intime du lieu, de l'expertise et des précieux conseils de Nicolas, c'est une loyauté réciproque qui nourrit cette relation

Beau-Rivage Palace, Lausanne, 1861



Les tulipes au cœur des jardins du Beau-Rivage Palace, Lausanne





Benjamin Chemoul, directeur général du Beau-Rivage Palace.

« Entretenir l'émerveillement des clients qui connaissent déjà la maison, émerveiller les nouveaux et transformer des rêves en souvenirs. »

depuis des années, portée par une confiance solide et l'ambition commune de faire grandir ensemble un lieu qui leur tient à cœur. »

M. Chemoul souligne : « Comme un client fidèle, un jardin mérite d'être connu pour être mieux accompagné. Mes équipes prennent soin des clients et de la maison. Nicolas et son équipe prennent soin du parc. » Une complémentarité qui s'apparente, selon lui, à celle d'une grande famille.

Une anecdote illustre la dimension affective de ce lien. Un jour, Nicolas Brönnimann propose de planter au Beau-Rivage Palace un érable ayant appartenu à son grand-père Jean, heureux et ému de lui offrir de nouvelles racines dans ce lieu d'exception. Désormais ancré dans les jardins de l'hôtel, cet arbre relie une histoire familiale à celle de la maison.

Transmettre pour émerveiller

Une autre valeur unit profondément les deux hommes : la transmission. Celle des savoir-faire, de l'histoire, des traditions, et d'un patrimoine naturel dont chaque génération est l'héritière et la gardienne.

Améliorer sans dénaturer, préserver en continuant d'évoluer... La réussite consiste à faire en sorte que les habitués retrouvent la maison qu'ils aiment, tandis que les nouveaux visiteurs la découvrent avec émerveillement.

Dans les jardins du Beau-Rivage Palace, cette philosophie prend tout son sens. Entre arbres centenaires et nouvelles plantations, le paysage se transforme sans perdre son âme. Une manière de faire vivre l'histoire et, selon les mots du Directeur, de « transformer des rêves en souvenirs ».



Hôtel Angleterre, Lausanne

FESTIVITÉS

Et si l'on se retrouvait au Village de Noël de Vevey ?



Village de Noël de Vevey, place Scanavin.

Du 19 novembre au 31 décembre 2026, le Village de Noël de Vevey invite petits et grands à partager des moments chaleureux sur la place Scanavin. Rencontre avec Lou Matthey, co-organisatrice d'un rendez-vous devenu incontournable.

D'où est venue l'idée du Village de Noël ?

David Lizzola, fondateur et CEO de Léguriviera Groupe, Nicolas Brönnimann, CEO du Garden Centre Brönnimann, et son papa Michel, souhaitent offrir aux habitants une animation conviviale à taille humaine durant les fêtes de fin d'année.

Comment a-t-il évolué depuis 2012 ?

Au départ, il s'appelait le Chalet de Noël, puisqu'il n'y avait qu'un seul chalet ! On y servait quelques verres de vin, des châtaignes et de la soupe. Puis, au fil des années, nous avons ajouté un chalet, puis un autre... pour devenir finalement un véritable village.

Pourquoi avoir choisi la place Scanavin ?

Nous sommes au cœur de la vieille ville veveysanne, qui a un charme tout

particulier avec une vraie âme de village. La place est un peu calfeutrée, mais c'est justement ce qui en fait son attrait. Son atmosphère cocooning nous protège du vent et favorise les rencontres. La manifestation a bien grandi depuis 2012. Avec 40 jours d'exploitation, plus de 10'000 visiteurs et une équipe de 32 personnes, il est devenu un rendez-vous historique et emblématique, dont nous sommes très fiers.

Qui vient y faire un tour ?

Tout le monde ! Des familles, des couples, des solos... Les gens osent venir seuls, car ils savent qu'ils rencontreront quelqu'un. C'est un lieu qui invite à l'échange et à la convivialité, avec une clientèle essentiellement locale, voir cantonale.

Qu'est-ce qui attend les visiteurs cette année ?

Une offre gourmande, populaire et très qualitative. On travaille avec les commerçants du quartier : le boucher Ruchet à 25 m, le boulanger Bread Store à 50 m, le fromager Macheret à 100 m, ainsi que l'épicerie fine Ratatouille et Amstein SA pour les boissons. Les vignerons de la région sont également sollicités.

Vous pouvez griller les cervelas vous-même sur le feu, goûter notre thé de Noël, déguster nos raclettes, planchettes et breuvages en tout genre. Pour prolonger le plaisir, des chalets de restauration permettent de savourer une fondue chinoise, bourguignonne, bressane ou charbonnade dans un cadre chaleureux.

On pense aussi aux enfants ! Saint-Nicolas fera une visite avec son âne le 6 décembre tandis que le Père Noël arrivera en chien de traîneau le 24 décembre. Des ateliers de pâtisserie gratuits, proposés avec une influenceuse et amie de Vevey, viendront compléter le programme. Et chaque jeudi soir, place à l'afterwork DJ raclette ! Enfin, notons les soirées DJ du vendredi et du samedi soir, ainsi que l'after-ski raclette à gogo les dimanches de 16h00 à 20h00.

Pourquoi prolonger l'événement jusqu'au 31 décembre ?

Il nous tient à cœur de proposer une soirée du Nouvel An à Vevey, notamment depuis l'interdiction des feux d'artifice. C'est aussi une belle opportunité pour celles et ceux qui ne partent ni à la montagne ni à l'étranger de profiter des fêtes près de chez eux.

Comment ça se passe en coulisses ?

Nous sommes deux chefs de projet, mon associé Lionel Mertes et moi-même, tous deux indépendants dans l'événementiel. Nous commençons les préparatifs un an à l'avance et gérons le projet de A à Z. Pendant l'exploitation, nous engageons 32 personnes pour assurer le service, le bar, la plonge et la coordination. Les deux tiers de l'équipe reviennent chaque année. Comme nous sommes ouverts sept jours sur sept, midi et soir, une organisation bien rodée est indispensable.

Quel est votre objectif pour cette édition 2026 ?

Conserver la qualité et l'expérience festive. Nous avons beaucoup investi dans nos infrastructures et souhaitons capitaliser sur ce qui fonctionne. L'essentiel reste le même depuis le début : offrir un lieu à taille humaine où l'on se retrouve, où l'on partage un bon repas et où l'on profite pleinement de la magie des fêtes.



Menu : fondue chinoise, bourguignonne, bressane ou encore une charbonnade.

**Retrouvez toutes
les informations sur
veveynoel.ch**

De gauche à droite : David Lizzola, Lou Matthey, Lionel Mertes et Nicolas Brönnimann.



L'OLIVIER

La maison lance sa propre huile d'olive

De la racine au fruit, du fruit à la bouteille : après cinq années de développement, Brönnimann et Léguriviera se lancent dans la production d'huile d'olive haut de gamme avec leur marque déposée « La Novilloise ».

Le projet oléicole de la société Brönnimann entre dans une nouvelle phase. La maison investit dans la culture de l'olivier et dans la transformation des olives en huile dont le but est de créer un produit exclusif, maîtrisé de A à Z, qui s'inscrit dans une relation de confiance avec sa clientèle.

Les arbres ont été sélectionnés et suivis avec attention. Leur reprise constitue une première étape encourageante : certains arbres, déjà âgés d'environ 25 ans, permettent d'envisager des rendements intéressants à mesure que le projet monte en puissance.

La production de cette première année restera toutefois modeste. Elle permettra néanmoins de concrétiser

le projet avec une première récolte. La maison vise une production annuelle de 200 à 300 litres dans un premier temps, avec un objectif de 500 litres par année. Pour accompagner cette croissance, de nouvelles surfaces vont être consacrées à l'olivier dans la périphérie de la jardinerie dont le Garden Centre est propriétaire.

La qualité, une exigence à chaque étape

La qualité repose sur plusieurs facteurs essentiels : le choix de la variété, la taille des arbres, l'arrosage, le moment de la récolte et le temps de repos de l'huile. Autant de paramètres que Brönnimann maîtrise progressivement et dont certains relèvent de son savoir-faire exclusif.

À Noville, une chaîne de production permettra, dès la fin du mois de novembre, de trier, broyer et presser les olives, avant la filtration et le stockage en cuves inox. Cette production limitée sera réservée aux partenaires de l'entreprise, dans une logique de distribution en circuit fermé. Léguriviera et Brönnimann assureront conjointement la distribution de La Novilloise.

Au-delà de l'huile, une expérience à partager

Le projet ne se limite pas à la production propre de l'entreprise. Brönnimann envisage également de



Photo : Adrien Pilet

proposer à ses clients ayant acheté des oliviers de venir faire presser leur récolte à partir de 2027. Cette prestation, qui en séduit déjà plus d'un, constituerait une première en Suisse romande.

L'ambition est aussi de renforcer les liens avec les clients et partenaires qui accompagnent l'entreprise. L'année prochaine, une fête de l'olive réunira ces derniers autour d'une récolte collective, du pressage et d'une grande tavolata, dans un esprit de convivialité et de reconnaissance.



Photo : Adrien Pilet



PORTRAIT

Corinne Brugger

Responsable du Garden Centre

Du premier stage en 1993 à la responsabilité du Garden Centre aujourd'hui, Corinne nous partage son parcours, guidé par la confiance et l'amour du vivant.

VOS DÉBUTS

J'ai toujours aimé cet endroit. À 8 ans, je savais déjà que je voulais faire ça. Fille d'agriculteurs, j'aimais avoir les mains dans la terre.

J'ai effectué mes écoles au Bouveret, d'où je suis originaire, et à Vouvry. Pendant les vacances scolaires, je suis venue faire deux stages ici. À la fin du dernier, Michel m'a dit : « Si tu veux faire ton apprentissage chez nous, les portes te sont grandes ouvertes », avec ses bras grands ouverts. C'était il y a 33 ans, je m'en souviens comme si c'était hier.

J'ai obtenu mon CFC d'horticultrice-floricultrice, spécialisée en plantes en pot et fleurs coupées. À l'issue de mon apprentissage, Michel m'a gardée. De 1998 à 2005, j'étais en vente, je m'occupais de la serre à plantes vertes et serre à géranium. Je suis ensuite devenue Responsable de production jusqu'en 2024 et aujourd'hui Gérante du Garden.

VOTRE TRANSITION VERS LE POSTE DE RESPONSABLE

Quand Nicolas m'a proposé de reprendre la gérance, j'ai contacté Michel qui m'avait suivi tout au long de ma carrière. Je lui ai demandé si j'en étais capable, il m'a répondu : « Des erreurs, tu as le droit d'en faire. L'important, c'est de ne pas les faire deux fois. » Je n'ai pas oublié ce conseil. Mes collègues m'ont eux aussi soutenue. Je n'étais pas seule.

« Des erreurs, tu as le droit d'en faire. L'important, c'est de ne pas les faire deux fois. »

VOS ACTIVITÉS

Mes connaissances des plantes et des cultures me servent toujours, mais je m'occupe davantage de la gestion humaine. Nous sommes neuf personnes au magasin à l'année, jusqu'à treize au printemps avec les saisonniers. Il faut gérer les équipes, les commandes, les stocks et les plannings.

CE QUI VOUS PLAÎT DANS LE MÉTIER

La nature et le vivant. Toucher la terre, être dans la nature et voir les plantes évoluer. J'aime aussi le contact avec la clientèle, pouvoir renseigner les gens et les aider. Les relations avec mes collègues et le travail d'équipe comptent beaucoup pour moi et contribuent à mon plaisir de venir travailler.

UN CONSEIL AUX CLIENTS

D'écouter les plantes car elles nous disent beaucoup de choses. Une plante qui va bien nous le montre, tout comme une plante qui souffre.

Observez ses feuilles, regardez si elle manque d'eau ou d'engrais, car arroser ne suffit pas, une plante doit être nourrie. C'est du vivant !

DES QUALITÉS POUR EXERCER CE MÉTIER

De la patience et de la compréhension humaine, aussi bien avec les employés qu'avec les clients. Les échanges vont parfois bien au-delà du jardinage. Certaines personnes nous racontent leur vie et nous expliquent, par exemple, qu'après un séjour à l'hôpital, elles ont besoin de verdure chez elles. Les plantes apportent de la vie, et cela compte beaucoup.

UNE PLANTE PRÉFÉRÉE

J'admire les grands arbres. J'adore le tilleul, pour l'odeur de ses fleurs, sa tisane et sa forme imposante. Il reste solide tout en s'adaptant aux conditions : cette stabilité me plaît beaucoup.

L'ÉVOLUTION DEPUIS VOTRE ARRIVÉE

La robotisation a énormément changé la production. Lorsque j'étais apprentie, nous pouvions être jusqu'à quinze personnes au printemps pour effectuer manuellement le repiquage et le rempotage. Aujourd'hui, grâce aux robots, cinq personnes suffisent généralement. Mais le contrôle humain reste indispensable, notamment pour repérer les mottes dans lesquelles les graines n'ont pas germé.

« Arroser une plante ne suffit pas. Elle doit être nourrie, c'est du vivant. »

Le réchauffement climatique nous oblige aussi à revoir nos cultures. Nous travaillons plus tard en automne et plus tôt au printemps. Les variétés évoluent, les conditions changent : on n'a jamais fini d'apprendre.

DES DÉFIS

L'Intelligence Artificielle en est un. Certains clients arrivent avec leur téléphone en disant que l'IA leur a conseillé telle plante ou telle méthode. Parfois, elle a raison, mais parfois elle est à côté de la plaque. On leur explique et ils sont contents d'être venus nous rendre visite finalement. Une fois en magasin, l'accueil, le conseil personnalisé et le contact humain resteront notre force. Les événements sont aussi importants pour donner envie aux gens de découvrir le Garden Centre.

CE QUI VOUS TIENT LE PLUS À CŒUR

Le travail d'équipe et la communication. Je n'ai jamais été seule : il y a les collaborateurs, les autres secteurs et la famille Brönnimann. J'ai connu Jean, puis Michel, et aujourd'hui Nicolas. Il y a cette relation de confiance mutuelle, et ça c'est précieux!

L'AVENIR

Je me vois finir ici, c'est sûr. Je reste profondément attachée à cet endroit. Même si mon travail est aujourd'hui davantage tourné vers la gestion de personnel, je continue à mettre mon grain de sel dans la production, à observer les plantes et à savoir pourquoi je me lève le matin.



« Si tu veux faire ton apprentissage chez nous, les portes te sont grandes ouvertes. » m'a dit Michel. C'était il y a 33 ans, je m'en souviens comme si c'était hier.



Brönnimann

depuis 1954

GARDEN CENTRE NOVILLE

info@gardencentre-noville.ch
Tél. 021 967 20 20

Route du Grand Canal 8
1845 Noville, Suisse



PAYSAGE DESIGN

info@paysage-design.ch

Secteur Entretien

Rodolphe Rigaux | 079 623 13 35
Samuel Hérisson | 079 810 48 76

Secteur Création

Nicolas Brönnimann | 079 703 90 10