



Lancez la hache!

Les Suisses sont historiquement doués pour le tir. Arbalète ou hache, qu'importe, tant qu'on s'amuse.

Photos: mäd

Axers propose à Crissier un nouveau divertissement aux vertus conviviales et énergisantes. Depuis ce printemps, son centre séduit les groupes d'amis, les familles et les entreprises. Partons à la découverte d'un membre WIR qui fait du petit bois!

Le monde des loisirs s'est trouvé une nouvelle activité: le lancer de hache! Dans la même catégorie que les fléchettes et le tir à l'arc, mais dans un espace intérieur dédié et avec une dose d'adrénaline en plus. La hache, légère puisqu'elle ne pèse que 600 grammes, est adaptée à toutes et tous. Dans la pratique, il faut la lancer en direction d'une (grande) cible placée à une distance de 3,8 mètres. «J'ai découvert cela au Canada, où je travaillais, et j'ai beaucoup aimé. J'ai aussi remarqué que même ceux qui n'étaient au début pas à l'aise finissaient par se lâcher, à éprouver du plaisir. Certains peuvent avoir des appréhensions, mais après un moment, tout le monde se détend et s'amuse», témoigne Jason Cosset, qui a ouvert un premier centre Axers dans un nouveau quartier de Crissier, dans l'Ouest lausannois.

Relâcher la pression

Il considère le lancer de hache comme une activité de détente et se dit assez surpris de la faiblesse de l'offre dans ce territoire de l'Ouest lausannois en plein développement. «Il y a un bowling, une salle de foot intérieure... Cela m'étonne si l'on considère le fort potentiel de la région.» Pour lui, la présence de trois centres commerciaux à proximité est en revanche un atout: la famille fait les courses chacun de son côté, et se retrouve ensuite chez Axers pour s'amuser et relâcher la pression.

Le lancer de la hache en tant qu'activité de divertissement qui se pratique en salle, en milieu urbain, viendrait du Canada. «Les premiers centres ont ouvert voici une dizaine d'années, et cela a rapidement pris de l'ampleur en Amérique du Nord. Le phénomène se développe désormais en Europe. En France, cela a commencé il y a quatre ans. Une quarantaine de salles sont désormais ouvertes leurs portes dans toutes les grandes villes. En Suisse, il y en a une à Bâle, une à Zurich, une dans les hauteurs de Vevey.» Et désormais à Crissier.

Succès auprès des familles et des entreprises

Et cela marche très bien. Le jeune entrepreneur a été surpris: «Je m'attendais à un démarrage progressif. Mais dès les premières semaines, les soirs et week-ends étaient bien remplis. On y retrouve beaucoup de familles, des groupes d'amis, quelques anniversaires. Et



Jason Cosset, directeur et fondateur de Axers, et Raphaël Dewarrat, responsable de la succursale de la Banque WIR à Lausanne.

j'accueille de nombreux enterrements de vie de garçon – et de jeune fille aussi, le côté *girl power*, sans doute! Certaines entreprises sont venues. Il y a déjà des sorties entre collègues. Et j'enregistre des réservations pour des sorties entre collègues de travail.» En bref, il est déjà préférable de réserver!

Sécurité et mezzanine

Pour la conception de son local, il a visité un certain nombre de centres, et s'est inspiré des recommandations d'une fédération internationale. «J'ai rédigé un cahier des charges que j'ai donné à mon menuisier. J'ai été attentif aux mesures de sécurité, car j'ai vu en France un centre équipé de grillages qui me semblaient fragiles.» Le bois domine dans son espace qui bénéficie de l'éclairage naturel. Une mezzanine permet de prendre un verre tout en admirant les lanceurs à l'action – «J'ai parfois des gens qui viennent juste prendre un verre ou un café, mais la plupart viennent surtout pour le lancer de hache.»



Le centre Axers de Crissier se décline en six allées. Il est aussi possible d'admirer les lanceurs depuis la mezzanine.



Le WIR Network Romandie a testé avec enthousiasme (et précision) l'offre de ce nouveau membre WIR.

Axers a installé six allées de tir. Ce qui correspond à un centre nord-américain de taille moyenne. Jason dit avoir vu des salles proposant jusqu'à une trentaine d'allées aux États-Unis. Mais la Suisse n'en est pas encore là. «En Amérique du Nord, il y a des ligues, des clubs et des tournois qui se déroulent sur plusieurs semaines. Beaucoup de ces enthousiastes ont leur propre hache qu'ils décorent et personnalisent à l'aide de gravures!»

Les haches à disposition chez Axers sont conçues spécialement par une entreprise italienne. Par rapport au tout venant, l'équilibrage du manche et sa prise en main sont plus soignés, et la tête est faite d'un acier plus résistant.

Une expérience internationale

D'origine franco-anglaise, Jason affirme avoir toujours voulu lancer sa propre entreprise. Après avoir suivi une école de commerce française, il a travaillé dans la grande distribution et l'hôtellerie avant de tout plaquer pour développer Axers. «J'ai découvert en Suisse quelque chose que j'ai beaucoup apprécié au Canada: la nature, les forêts et la montagne à proximité des villes.» Il ne se voyait pas non plus démarrer son activité dans un pays voisin avec un taux de TVA et des charges sociales qu'il considère comme pénalisantes. Le potentiel de développement du lancer de la hache au bord du Léman l'a définitivement convaincu.

Lorsqu'il a démarré son activité, il a connu trois difficultés principales. Tout d'abord, comme il n'avait pas de permis de séjour suisse, il devait se trouver un associé à croix blanche qui aura finalement été un fiduciaire. «Mais une fois que la solution était trouvée, tout a été réglé en trois semaines.»

Une banque qui ne craint pas l'innovation

Deuxième embûche, la banque. «Les banques prétendent vouloir soutenir les entrepreneurs qui veulent lancer des projets novateurs. Mon expérience me montre cependant que, sans compte d'exploitation, elles ne proposent même pas de rendez-vous – quant à l'activité peu répandue d'Axers, elles n'ont rien arrangé. À Lausanne, seules deux banques ont accepté de me recevoir et c'est la banque WIR qui a finalement été enthousiasmée par mon projet et qui m'a accordé un prêt. Donc elle n'est pas ma deuxième banque, mais bien la première. Et les membres WIR sont les bienvenus dans mon centre!»

Troisième problème: trouver le local. Une activité comme celle d'Axers demande des plafonds à 3 mètres au minimum, ce qui n'est pas facile à trouver en ville. Une ancienne discothèque, les locaux industriels auraient pu faire l'affaire, mais il a finalement élargi le cercle de ses recherches pour trouver son espace dans un immeuble neuf d'un nouveau quartier de Crissier, dans lequel le

logement côtoie l'activité économique. Celle-ci est particulièrement dense dans le secteur, ce qui convient parfaitement à celui qui vise aussi la clientèle des entreprises. Le local se situe à 15 minutes en voiture du centre-ville, également à une courte distance d'une sortie de l'autoroute de contournement de Lausanne, et donc au centre de la Suisse romande – «La clientèle vient surtout du canton de Vaud, mais aussi de Genève, de Neuchâtel et même du Valais», se réjouit-il.

Se faire connaître sur les réseaux sociaux

Il a fait connaître Axers via les réseaux et diverses plateformes sur Internet. «Pour piquer la curiosité du public, j'ai commencé avec une campagne de vente de cartes cadeaux, dès l'année dernière.» Il a consenti à des efforts financiers afin d'être bien référencé sur les principales plates-formes – «Il faut apparaître dans les premiers résultats quand les gens cherchent une activité à Lausanne pour le week-end». Par ailleurs, il dispose désormais d'un budget mensuel pour la publicité sur les réseaux sociaux. «C'est un effort qui s'est avéré payant, avec des retours rapides.» Son plus beau succès dans ce domaine a été la réalisation d'une vidéo de présentation en ligne, soutenue par la publicité sur plusieurs réseaux sociaux, qui a été vue plus de 80 000 fois en mai. «Le lancer de hache est éminemment *«instagramable»*. Comme c'est une activité insolite, les gens postent souvent des petits films d'eux-mêmes en train de jouer, ce qui me procure une sorte de publicité gratuite. Au quotidien, je demande souvent aux clients comment ils ont découvert Axers, et je les encourage à publier un avis sur les sites reconnus.»

Présence auprès de la clientèle

Le centre est ouvert du mardi au dimanche. Jason est le seul employé, mais il a commencé à engager des extras lors des pics d'activité. «Il faut tout de même prendre dix minutes pour expliquer le lancer, aider les gens à trouver la technique qui fait que la hache se plante dans la cible. Il faut aussi animer les parties. Il y a plein de jeux différents dont il faut expliquer les règles. Si on veut offrir cette présence et ce soutien aux clients, il faut s'en donner les moyens.»

Il croit au développement de son activité dans un futur proche, et donc à l'ouverture d'autres centres. Mais il faut d'abord continuer, à Crissier, d'accroître une clientèle, qu'il dit «désireuse de vivre des expériences inédites.» Il est vrai qu'après de longs mois de pandémie, le besoin de sortir se défouler peut se faire sentir!

● Vincent Borcard

WIRmarket.ch > Axers



«Ce n'est pas une activité qui demande de la force», affirme le jeune entrepreneur.