

Le magazine des PME suisses

Un seul et même prestataire de services

VTX Telecom de Daniel Hux:
Téléphonie, Internet, services cloud et cybersécurité pour PME

Les secours volants

Des drones sauvent la vie de faons et facilitent le travail aux PME

La puissance de la marque

De nombreuses entreprises négligent la protection de leurs marques



En parfaite santé

Éditorial

En sa qualité de banque coopérative, la Banque WIR agit de manière atypique pour le secteur financier et croît «à contre-courant».

Une fois de plus, la Banque WIR dépasse de loin toutes les exigences réglementaires et se réjouit d'une forte croissance dans le secteur des crédits hypothécaires et des fonds de la clientèle ainsi que d'une somme du bilan record qui se monte à 6,3 milliards CHF. Si le bénéfice de 11 millions CHF se situe néanmoins en-dessous de celui du dernier exercice, cela s'explique par le fait que la banque coopérative fait honneur à son nom et a systématiquement choisi de faire profiter ses clients des différentes étapes d'augmentation des taux d'intérêt de la Banque nationale sur les fonds d'épargne et de prévoyance et applique d'autre part, au niveau des crédits, des mécanismes également très favorables aux clients. De ce fait, la Banque WIR va à l'encontre de la pratique courante dans le secteur financier et croît, d'une certaine façon, «à contre-courant» comme l'exprime le CEO Bruno Stiegeler dans son commentaire des états financiers semestriels (p. 10).

Les marques font partie des actifs les plus précieux d'une entreprise – c'est-à-dire sa raison sociale, le nom de ses produits ou de ses prestations de services, ses logos et ses marques sous forme d'images telles que les icônes ou les emblèmes. François Cochard, que l'on connaît bien en sa qualité de «mentor des marques»,

conseille aux PME de protéger ces valeurs et d'investir dans leurs marques. C'est en effet une condition pour pouvoir attaquer les entreprises qui emploieraient des marques ou des logos non seulement identiques, mais également similaires (p. 18).

Au cours de ces dernières années, la Banque WIR a conclu des partenariats-produits avec diverses entreprises afin d'offrir au réseau WIR une valeur ajoutée supplémentaire (wir.ch > La Banque WIR > Partenaires de produit). Le plus récent des partenariats de ce type est celui conclu avec la société VTX Telecom. Comme Daniel Hux, CEO de VTX, l'explique dans l'interview qu'il nous a accordée, VTX offre aux PME suisses des solutions de télécommunication globales dans les secteurs d'Internet, de la téléphonie fixe et mobile, des services cloud et de la cybersécurité – le tout bien entendu avec une part WIR très attrayante (p. 6).

Pour en savoir un peu plus sur l'importance que revêt le bon taux d'acceptation WIR, lisez l'article correspondant en page 22.

Daniel Flury
Rédacteur en chef

«Grillades à gogo,
l'été sera chaud!»

Barbecue à gaz connecté WEBER®
Genesis SE-EPX-335 par Vanoli SA

2 749 CHW
100% WIR!

y. c. livraison,
installation & bons
pour un cours
BBQ

wir.ch/wirpromotion

Pour célébrer la belle saison



Le nouveau barbecue à gaz Weber transforme l'art de la grillade en véritable performance gastronomique. Innovation phare de cet été, le Genesis SE-EPX-335 est un vrai multitalent qui sait tout faire: griller, cuire, étuver, rôtir et même fumer. C'est simple, rapide et raffiné.

Cet été, il va devenir l'inséparable compagnon de vos soirées conviviales. Lui, c'est le grill WEBER de l'offre WIRpromo proposée par Vanoli SA. Allumez, et vous voilà déjà maître rôtisseur.

Gagnez du temps et de l'argent: l'offre comprend la livraison, l'installation et deux bons pour un cours BBQ d'une valeur de **450 CHW**, en exclusivité pour vous. La Grill Academy vous propose un large éventail de cours BBQ pour tous les goûts.

Partenaire WIRpromo

Vanoli SA à Thalwil est l'unique Weber® Store de Suisse, présentant sur plus de 400 m² la gamme complète des grills Weber®, ainsi que sa propre Grill Academy, le magasin des pièces de rechange et le service après-vente.

Grill à gaz Genesis SE-EPX-335: 2 749 CHW
y compris livraison, installation et deux bons
pour un cours BBQ d'une valeur de 450 CHW.

Les plus

- cadre WEBER® CRAFTED & grille en acier inox 9 mm
- technologie WEBER® CONNECT
- boîte de fumage intégrée
- éclairage Night Vision

Les détails

- grand plateau latéral en acier inox
- feu latéral (3.5 kw) pour sauces et légumes
- zone Sear (3.8 kw) pour la saisie à feu vif
- bac à graisse Pull and Clean

Les spécifications

- grille 68x48 cm
- dim. (hxlpx) 123x157x69 cm
- garde-chaud 65x27 cm
- nombre de brûleurs: 3



Sommaire

Page 22

Il fait partie des facettes les plus importantes du réseau WIR: le taux d'acceptation. Plus ce dernier est élevé, plus l'entreprise sera attrayante pour d'autres participants WIR. Cependant, faut-il vraiment que ce taux soit de 100%? Il n'y a guère de sujet qui intéresse autant les participants WIR que le «bon» taux d'acceptation. En parallèle, il existe également de nombreuses lacunes d'informations et tout autant de mythes et de semi-vérités qui circulent à ce propos.



Page 24

Vacances pour tous – aussi pour les personnes en situation de handicap. Les clients de Procap Voyages apprécient énormément le modèle d'affaires que propose un centre de vacances plutôt inhabituel au Tessin en combinant un emplacement «six étoiles» et une grande facilité d'accès.

Page 28

Imaginez que vous attendez dans une file à la caisse au supermarché: une file qui s'étend devant vous comme un serpent affamé. Vous pensez que votre intelligence supérieure vous a permis, une fois de plus, de choisir la file qui avance le plus vite. Puis, vous le savez toutes et tous, la situation change: la file voisine avance plus rapidement que la vôtre!



- | | | |
|---|---|--|
| <p>6 Un seul et même prestataire de services Interview de Daniel Hux, CEO VTX Telecom</p> <p>10 La Banque WIR atteint un nouveau record en nageant à contre-courant</p> <p>12 Les secours volants Des drones sauvent la vie de faons et facilitent le travail aux PME</p> <p>17 CEO-Corner Un financement WIR est plus avantageux</p> <p>18 La puissance de la marque De nombreuses entreprises négligent la protection de leurs marques</p> | <p>22 Le bon taux d'acceptation: une clé du succès dans le réseau WIR</p> <p>24 Détente pour personnes à mobilité réduite sur les rives du lac de Lugano Procap Voyages</p> <p>28 L'esprit d'entreprise et la longue file qu'il aurait fallu éviter Rubrique de Karl Zimmermann</p> <p>30 500 CHF en cadeau!</p> <p>32 144 pages de «Faszination WIR»</p> <p>39 Nouveaux participants WIR</p> | <p>43 Bienvenue au WIR-Network!</p> <p>48 Délais de remise d'annonces</p> <p>70 Impressum</p> <p>71 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux</p> <p>72 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR</p> <p>74 Prix des annonces</p> |
|---|---|--|

Internet, téléphonie et cloud pour PME: l'assortiment VTX Telecom

Voici bientôt vingt ans que la société VTX est un membre actif du réseau WIR. Elle s'est forgé une réputation de fournisseur leader de solutions de télécommunication dans les domaines de la téléphonie, d'Internet et du cloud pour entreprises.

Nous avons interviewé Daniel Hux, chief commercial officer de vtx.ch, afin d'en savoir un peu plus sur les avantages qu'offrent de telles solutions globales. Nous nous intéressons aussi tout particulièrement aux packs «WIR Start Business» et «WIR Premium Business» récemment lancés. Ces derniers ont été spécialement conçus pour les clients de la Banque WIR qui travaillent dans le réseau WIR et peuvent se réserver et se régler avec un taux d'acceptation WIR élevé.



M. Hux, pourriez-vous nous présenter brièvement la société VTX ainsi que ses solutions de télécommunication?

Daniel Hux: Très volontiers! VTX est une entreprise pionnière dans le domaine de la mise à disposition de solutions de télécommunication globales aux entreprises. Voici trente-sept ans que nous fournissons des prestations de services de premier rang dans les secteurs Internet, téléphonie fixe, téléphonie mobile et cloud. Nous sommes également actifs en première ligne en ce qui concerne le thème, désormais plus actuel que jamais, de la cybersécurité. Notre assortiment et nos offres visent à soutenir les entreprises dans leurs efforts de concevoir leur processus

de communication de manière plus efficace et plus sûre afin qu'elles puissent se concentrer sur leurs propres objectifs commerciaux et leurs tâches quotidiennes.

Quels sont les avantages qu'offrent les solutions de télécommunication de VTX par rapport à d'autres solutions conventionnelles?

Nos solutions de télécommunication permettent une communication fiable de bout en bout, que ce soit par téléphone, par téléphone mobile ou par Internet. Cela favorise l'efficacité, la productivité et la satisfaction des collaborateurs puisque ces derniers peuvent communiquer partout et en tout temps, sans aucun problème. Nos solutions cloud permettent par exemple aux petites et moyennes entreprises d'avoir accès à des ressources et à des outils performants sans qu'elles ne doivent elles-mêmes entretenir de telles infrastructures très onéreuses. Cela permet de réaliser des économies de coûts sans pour autant réduire la flexibilité. En cas de besoin, nos solutions peuvent en tout temps être adaptées en taille, vers le haut ou vers le bas.

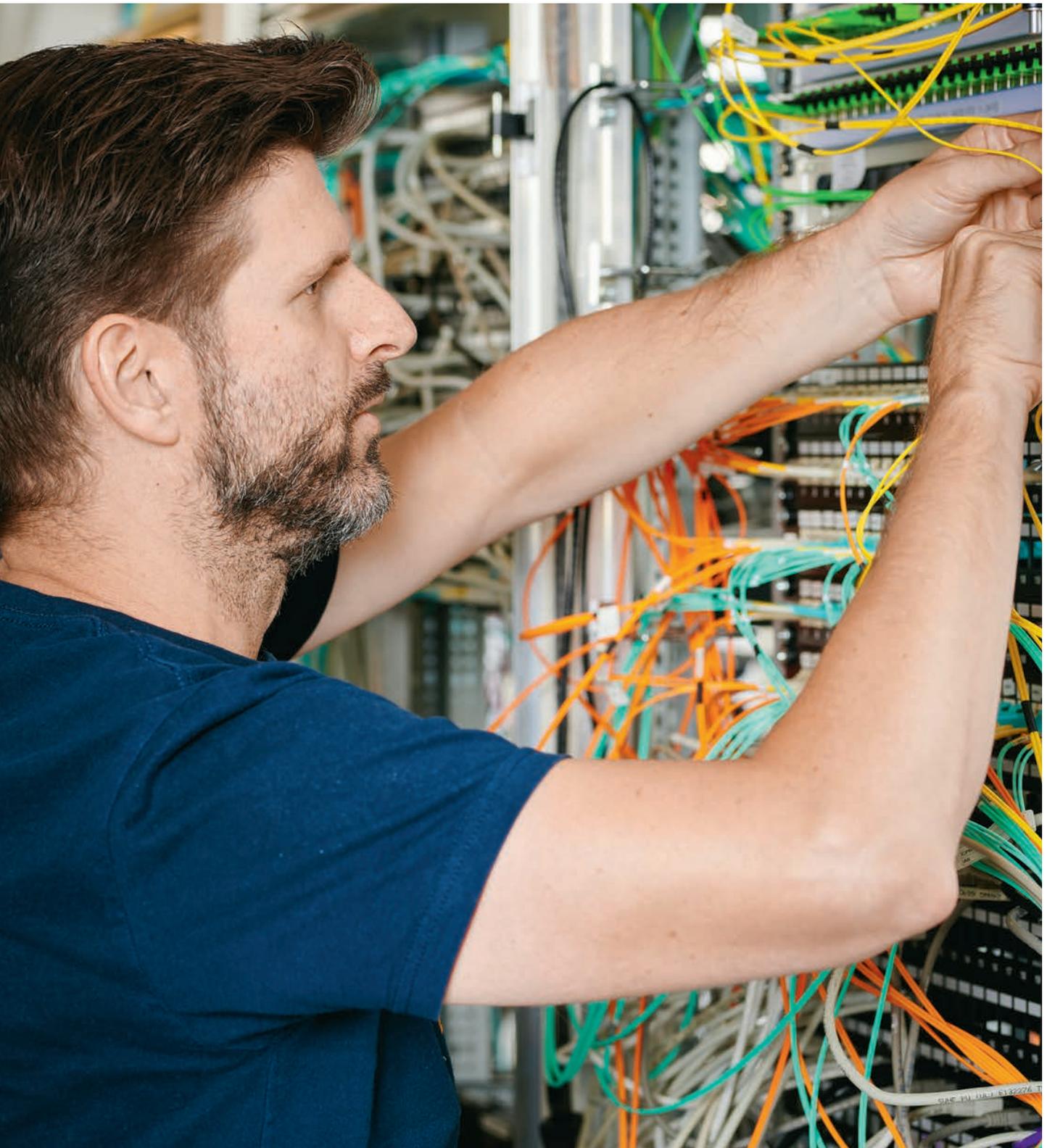
En quoi VTX se distingue-t-elle d'autres fournisseurs de prestations de télécommunication?

Par rapport aux grands fournisseurs de prestations dominants en Suisse, notre entreprise est beaucoup plus compacte avec ses 150 collaborateurs environ qui permettent de maintenir un contact beaucoup plus personnel et flexible avec nos clients. Ces derniers clients apprécient tout particulièrement les délais de réaction très courts, les conseils personnalisés et le soutien professionnel compétent de nos experts. Ceci est un avantage



Daniel Hux dans le local climatisé réservé aux serveurs situés dans l'un des cinq centres de données de VTX en Suisse.

Photos: Raffi Falchi



Fabian Uebersax, team leader «Systems» auprès de VTX, contrôle la connexion par câble avec un serveur.

déterminant tout particulièrement pour les PME qui se sentent prises au sérieux par VTX. Malgré notre taille – notre société est ainsi également une PME – nous proposons un assortiment de prestations de services complet et exploitons nos propres réseaux de fibre de verre et nos propres centres de données. En plus de disposer de structures organisationnelles compactes, nous nous

distinguons également par nos plates-formes techniques moins complexes et donc nettement moins sujettes à des pannes. Par ailleurs, nous vouons une très grande attention à la notion de «swissness»: nos collaborateurs travaillent en Suisse et nos centres de données sont également situés en Suisse.

Vous venez justement de mentionner les PME. Pourquoi les petites et moyennes entreprises profitent-elles tout particulièrement de telles solutions de télécommunication?

Comme je l'ai dit plus haut – les PME n'ont souvent que des ressources et des budgets limités. Par ailleurs, elles ne disposent pas toutes directement du savoir-faire correspondant. C'est là que nous intervenons. Nos solutions de télécommunication fonctionnent sans hardware coûteux et sans infrastructures complexes. Elles sont toujours à la pointe de la technologie et spécialement adaptées afin de répondre précisément aux besoins actuels des PME. En cas de modifications intervenant sur le marché ou dans l'entreprise, il est possible d'adapter les prestations fournies en toute flexibilité. Il s'agit là d'un avantage qu'il ne faut pas sous-estimer, car une petite PME désire conserver en tout temps sa compétitivité.

Vous venez de lancer les packs «WIR Start Business» et «WIR Premium Business». Pouvez-vous nous en dire plus?

Volontiers! Nos packs «WIR Start Business» et «WIR Premium Business» visent les PME clientes de la Banque WIR qui sont actives au sein du réseau WIR. «WIR Start Business» s'adresse à de petites entreprises et comporte un accès Internet à la carte, une solution de téléphonie business qui comporte jusqu'à 10 numéros de téléphone ainsi qu'un nombre illimité d'appels vers le réseau fixe et mobile suisse. Le pack comprend également l'hébergement d'un site Internet avec nom de domaine, 15 go de stockage, 200 e-mails et une base de données de 20 BDD MySQL. Le pack «WIR Premium Business» contient, au lieu d'une téléphonie business normale, un central téléphonique virtuel complet dans le cloud pour 5 à 50 utilisateurs et tous les services utiles tels que la gestion de plannings, la diffusion de messages, l'organisation des flux d'appels par groupes et un répondeur vocal interactif.

Puisque vous mentionnez le réseau et la monnaie WIR, est-il aussi possible d'acheter ces packs en WIR?

Oui, exactement, les deux packs sont disponibles avec une attrayante part WIR de 50%. Pour les PME actives dans le réseau WIR, c'est une opportunité bienvenue de profiter des services de télécommunication de tout premier plan de VTX tout en dépensant régulièrement des avoirs WIR.

Pouvez-vous nous dire pourquoi VTX.ch a lancé ces packs précisément maintenant?

En notre qualité de membre du réseau WIR de longue date et en raison de notre stratégie d'entreprise visant à soutenir prioritairement les cercles économiques locaux, nous voulons fournir une contribution au soutien technique et organisationnel des PME. Par ailleurs, en pratiquant un taux d'acceptation WIR de 50%, nous voulons fournir au réseau WIR une intéressante facette supplémentaire.



Daniel Hux: «Nous vouons une grande attention au caractère suisse de nos prestations.»

De quels avantages les entreprises profitent-elles en plus de la part WIR?

En plus des avantages susmentionnés relatifs aux coûts et à la flexibilité, la participation générale au réseau WIR offre aux entreprises la possibilité de trouver de nouveaux clients et de nouer de nouvelles relations d'affaires au sein du réseau. Tout cela fonctionne aussi chez nous et peut mener à la conclusion d'autres affaires et permettre de profiter de synergies. Par ailleurs, j'aimerais souligner le fait que nous disposons d'un excellent service de conseil à la clientèle. Notre équipe est ainsi en tout temps à la disposition de nos clients afin de répondre à leurs questions et de les conseiller lorsqu'ils doivent relever des défis techniques particuliers.

Comment les entreprises intéressées peuvent-elles acquérir les deux packs «WIR Start Business» et «WIR Premium Business»?

Les clients PME WIR de la Banque WIR peuvent directement acquérir les deux packs chez nous. Pour cela, nous avons tout spécialement aménagé un secteur sur notre site Web: www.vtx.ch/wir. Vous pouvez y constituer votre pack individuel et nos collaborateurs de vente sont à votre disposition pour vous conseiller.

● Interview: Peter Bellakovics

vtx.ch/wir



La Banque WIR atteint un nouveau record en nageant à contre-courant

En 2023, la Banque WIR se trouve en bonne posture: au cours des six premiers mois, la forte croissance qu'elle a connue sur le plan des crédits hypothécaires et des fonds de la clientèle a fait fortement grimper le total de son bilan, qui s'établit à 6,3 milliards de francs. Le bénéfice qui en résulte s'élève à 11 millions de francs.

La Banque WIR enregistre un premier semestre 2023 réjouissant: la banque coopérative 100% suisse affiche une nette croissance tant sur le plan des crédits hypothécaires qu'au niveau des fonds de la clientèle. Le total du bilan atteint ainsi 6,3 milliards de francs, un nouveau record dans l'histoire de l'entreprise, qui fêtera bientôt ses 89 ans d'existence. Le bénéfice qui en résulte s'élève à 11 millions de francs. «Ce qui nous réjouit le plus, c'est que la Banque WIR parvient à ce résultat alors qu'elle offre à sa clientèle des conditions qui vont à l'encontre de ce que proposent ses concurrentes», commente le CEO, Bruno Stiegeler. «Contrairement à ce que l'on observe couramment dans le secteur financier, nous avons rigoureusement répercuté la hausse progressive des taux de la Banque nationale suisse sur nos produits d'épargne et de prévoyance. Nous nageons également à contre-courant en ce qui concerne les crédits dans le domaine des hypothèques du marché monétaire, pour lesquels nous appliquons un mécanisme de taux d'intérêt transparent très favorable à la clientèle.»

L'introduction du «compte d'épargne plus», assorti d'un taux d'intérêt de 1,8%, le plus haut de Suisse, constitue un bon exemple de ces pratiques. Elle a engendré une hausse de 3,4% des dépôts de la clientèle, qui se chiffrent, à la fin du semestre, à 4,4 milliards de francs. «Par notre politique de taux d'intérêt, nous tenons la promesse inhérente à notre mission: offrir d'excellentes conditions pour l'épargne et la prévoyance», poursuit Bruno Stiegeler. Du côté de l'actif du bilan, les créances hypothécaires progressent de 3,8%, pour atteindre 4,6 milliards de francs. «Au vu de notre politique de prise de risques prudente, il s'agit là d'une croissance d'une

grande qualité», précise le CFO, Mathias Thurneysen. Cela se reflète également dans le mix de refinancement équilibré composé de fonds de la clientèle et d'emprunts sur lettre de gage.

En ce qui concerne les hypothèques du marché monétaire, la Banque WIR avait opté, lors de l'adoption du taux d'intérêt de référence suisse Saron en février 2020, pour la méthode de calcul «Last Reset», la plus transparente, avec laquelle l'impact de l'ajustement du Saron sur le débit des intérêts est différé: «Nos clientes et clients connaissent le taux d'intérêt au début de chaque trimestre et ne subissent aucun décompte rétroactif», explique Bruno Stiegeler. Conjugée aux excellentes conditions offertes sur les produits d'épargne et de prévoyance et à la hausse des coûts de refinancement (par exemple pour les emprunts sur lettre de gage), l'application de cette méthode de calcul entraîne un recul léger et attendu du résultat net des opérations d'intérêts: baissant de 3,4%, celui-ci se chiffre à 31,9 millions de francs.

Comme d'habitude, la base de capital de la Banque WIR dépasse largement les exigences réglementaires: mesuré sur la base des prescriptions en matière de fonds propres en vertu des Accords de Bâle III, le ratio de la BRI se situe au 30 juin à 15,8% (valeur cible réglementaire: 12,2%), et le ratio de levier à 8,6% (valeur cible réglementaire: 3,0%). «La Banque WIR est très saine et extrêmement solide», souligne Mathias Thurneysen.

Un point de vue que partagent les bailleurs de fonds: malgré la grande volatilité du marché, le cours du bon de



Le siège principal de la Banque WIR à Bâle.

Photo: Michael Hochreutener

participation a augmenté de 3,2% depuis le début de l'année, pour s'établir à 480 CHF – sans tenir compte de la distribution d'un dividende de 10,75 CHF (rendement: 2,2%) par titre approuvée par l'assemblée générale au début du mois de juin.

VIAC poursuit sur sa lancée favorable: au 30 juin, la première solution de prévoyance en titres entièrement numérique de Suisse compte quelque 82 700 clientes et clients (+4,6% depuis le début de l'année). Les actifs sous gestion («assets under management») s'élèvent à 2,6 milliards de francs, ce qui correspond à une nouvelle hausse, de 19%, depuis le début de l'année. «Ces chiffres ont aussi un effet durable sur nos revenus», indique le CFO. La Banque WIR et l'équipe VIAC ont par ailleurs décidé d'élargir encore ce modèle fructueux. «L'année prochaine, la plateforme sera étendue à l'épargne-titres libre», révèle Bruno Stiegeler.

Ce projet, de même que ceux mis en œuvre dans le cadre du développement stratégique agile, comme les innovations dans le domaine de la monnaie complémentaire, la modernisation systématique de l'infrastructure informatique, par exemple la concrétisation de la stratégie cloud, ainsi que la première collaboration, très réussie, de la banque avec le Tour de Suisse, dont elle était Premium Partner, ont occasionné une hausse des charges de biens et services de près de deux millions de francs (+15%). L'accroissement des charges de personnel s'explique par l'augmentation de 2,5% de la masse salariale, qui avait été annoncée avec le résultat annuel, et par la réussite du recrutement et de la nomination de collaborateurs aux postes vacants.

Malgré une nouvelle diminution des frais pour l'épargne-titres prévoyance numérique VIAC et le ralentissement persistant des opérations avec la monnaie complémentaire WIR, le résultat des opérations de commissions et de prestations de services est resté pratiquement identique. En outre, le désinvestissement progressif des positions de négoce, qui avait été annoncé dès l'année dernière, est terminé. «Le résultat global de la Banque WIR est désormais plus prévisible», commente Mathias Thurneysen.

Pour le deuxième semestre, la Banque WIR s'attend à ce que les opérations d'intérêt se montrent solides. Même si le contexte demeure complexe, Bruno Stiegeler table sur une croissance saine pour l'exercice 2023: «Nous voulons continuer d'étayer notre position en tant que banque d'épargne et de prévoyance ainsi que partenaire de financement dans la construction et l'immobilier.»

Par ailleurs, la Banque WIR allégera ses structures et ses processus au 1^{er} janvier 2024: Alexander Rohrbach (40 ans) et Andreas Rogler (52 ans) représenteront alors les domaines qu'ils dirigent, à savoir respectivement Banking Operations et IT & Services, au directoire restreint. Ils rejoindront ainsi les membres actuels du directoire, Bruno Stiegeler (58 ans, CEO), Matthias Pfeifer (41 ans, Clientèle entreprises et particuliers) et Mathias Thurneysen (38 ans, CFO).

Sauvetage de faons menacés à l'aide de drones

Les drones ne sont pas des jouets. Equipés d'installations techniques à haute sensibilité, ils peuvent aussi assumer des tâches de surveillance et de mesurage – par exemple pour détecter des faons dans les hautes herbes.



Un faon dans les hautes herbes.

Photo: m&D

Sur une colline au-dessus de Baden, dans le canton d'Argovie: Konrad Strittmatter vient d'extraire un drone d'un grand boîtier en matériau solide du coffre de son SUV. Il l'a équipé de deux accumulateurs chargés («cela suffit pour environ quarante minutes de vol» nous explique-t-il), déplié et posé sur le point de départ marqué au sol. Sur son écran, il a défini à la fois le périmètre que le drone doit survoler et les images qu'il doit fournir.

Après le signal de départ, le drone, dont on entend distinctement les rotors, monte à une altitude de septante mètres. Piloté à distance par M. Strittmatter, il commence à survoler et à filmer systématiquement la surface définie. La veille, le paysan du champ a en effet averti M. Strittmatter qu'il faucherait le pré le lendemain. Or, ceci représente un danger mortel pour les faons. Leur instinct naturel les pousse à rester immobiles et à se coller autant que possible au sol. Comme ils n'émettent aucune odeur, la haute végétation leur assure une excellente protection contre leurs prédateurs tels que les renards.

Des milliers de morts

Toutefois, les faons n'ont aucune chance contre les faucheuses. En Suisse, plusieurs milliers de faons sont ainsi tués lors de la fauche mécanique des prés. Pour les agriculteurs concernés également, le fait de trouver un faon mutilé mais encore vivant peut être un événement très traumatique car ils doivent alors délivrer l'animal de ses souffrances.

Malgré tout leur talent de camouflage, les faons ne parviennent pas à échapper à la caméra thermique hautement professionnelle dont est équipé le drone de Koni Strittmatter. La chaleur qu'ils émettent se reconnaît sous forme de tache claire sur l'image. M. Strittmatter peut désormais zoomer sur l'endroit en question avec une résolution aussi élevée que chaque brin d'herbe individuel apparaît à l'image – tout comme le faon, bien entendu. Lorsqu'on en trouve un, on ne l'enlève pas de l'endroit mais on pose une boîte en bois par-dessus l'animal et l'on marque l'endroit avec un piquet signalé par un chiffon afin que le paysan puisse éviter la boîte. Après la fauche et après avoir enlevé la boîte, la mère peut revenir vers son faon afin de l'allaiter.

En 2022, Konrad Strittmatter a repéré plus de 20 faons avec son drone.

Photo: Foto Frutig





Les chevreuils – tout comme les lièvres – cachent leur progéniture dans l'herbe haute. Là, les petits sont effectivement protégés des prédateurs tels que les renards mais malheureusement pas des faucheuses.

Photos: màd/Foto Frutig



Koni Strittmatter a fait l'acquisition d'un nouveau drone à usage professionnel du type DJI Matrice 30 T, avec caméra thermique intégrée, également appelé «drone d'inspection». «Ce drone est compact, léger et très flexible» précise-t-il. «Cette année, elle m'a permis de sauver 21 faons» poursuit-il fièrement. Dans leur ensemble, les équipes spécialement formées de l'association Sauvetage faons Suisse (voir encadré) ont sauvé en 2022 plus de 3000 animaux de mutilations ou de la mort. La saison durant laquelle naissent les faons va du mois de mai jusqu'à mi-juillet.

Engagement commercial

Il faut préciser que ce drone haute technologie n'est pas bon marché. Son prix global, y compris les accessoires professionnels ainsi que les licences nécessaires, correspond environ à celui d'une nouvelle voiture neuve. Konrad Strittmatter, qui fêtera ses septante ans l'année prochaine, est courtier immobilier de profession. Il a acheté son premier drone afin de pouvoir photographier des immeubles depuis le ciel sans devoir se mettre lui-même en danger. C'est ainsi qu'il a découvert ce hobby. Après avoir réglé avec succès le passage de témoin au sein de son entreprise, il entend vouer l'année prochaine tout son temps aux drones et suivre pour cela de plus amples cours spécialisés. En plus du sauvetage béné-



Les drones peuvent servir à inspecter des immeubles, des ponts, des éoliennes, des lignes électriques et d'autres installations techniques.

vole de faons, M. Strittmatter pense également à des mandats commerciaux. «Les drones à caméra thermique permettent par exemple de détecter des dommages ou des pannes sur des installations photovoltaïques que l'on ne reconnaît pas à l'œil nu» explique-t-il. De plus, il est possible de recourir aux drones pour inspecter des bâtiments, des ponts, des éoliennes, des lignes électriques et d'autres installations techniques.

Un module RTK (un appareil supplémentaire de «cinématique en temps réel», en anglais: Real Time Kinematic) permet au drone de mesurer et de cartographier des terrains, des immeubles et des infrastructures. Il peut par exemple mesurer rapidement et au centimètre près des dégâts causés par exemple à des champs par des sangliers ou d'autres animaux. L'agriculture profite également de drones pour reconnaître les infestations parasitaires, analyser la croissance de plantes ou encore épandre des engrais.

Finalement, les drones sont également très utiles pour la recherche et le sauvetage de personnes ou d'animaux. «Grâce à leurs performances de vol stables, leurs caméras et leurs sondes, les drones peuvent rechercher des personnes portées disparues depuis le ciel ou fournir un aperçu d'une zone inaccessible» explique Koni Strittmatter.

Sa conclusion: «Le drone représente une méthode intelligente, avantageuse et économe en temps pour de nombreuses applications professionnelles.» Ce pilote de drone titulaire de nombreux certificats facture 200 francs par heure de vol et 250 francs pour l'analyse des images. Konrad Strittmatter accepte les paiements à 100% WIR (WIRmarket.ch > K. K. Strittmatter).

● Artur K. Vogel

Association caritative

L'association Sauvetage faons Suisse a été fondée en 2017 et compte 600 membres. Elle est soutenue, entre autres, par le canton de Berne ainsi que diverses organisations et fondations de protection des animaux. L'association a formé jusqu'ici plus de 400 équipes de sauvetage certifiées et enregistrées auprès de l'Office fédéral de l'aviation civile OFAC. L'association collabore avec la Haute Ecole des sciences agronomiques, forestières et alimentaires à Zollikofen BE, diverses autorités, les paysans, les chasseurs et leurs organisations.

Les succès obtenus sont spectaculaires: en 2017, neuf équipes de sauvetage étaient à l'œuvre; actuellement, elles sont plus de 530. En 2017, environ 400 hectares ont été inspectés; en 2022, ce chiffre a passé à 27 250 hectares, ou 272 kilomètres carrés. Cela correspond à la surface du canton de Nidwald. En 2017, 77 faons ont ainsi pu être sauvés, en 2022 quarante fois plus, à savoir 3033. Et cette année, ce sont même 6064 faons qui ont pu être sauvés sur 45 784 hectares de surfaces herbagères. Deux fois plus que l'année précédente!

L'association est dépendante de dons entièrement déductibles du revenu imposable dans la déclaration d'impôt.

rehkitzrettung.ch

«Toujours au top des
intérêts pour l'épargne
et la prévoyance.»

Jonathan Köbelin,
Conseiller client à la Banque WIR

Ouvrez
un compte
maintenant

Un financement WIR est plus avantageux

Les crédits WIR sont plus attrayants que jamais, en particulier en cette période de hausse des taux d'intérêt.

« Le paysage des taux d'intérêt reste en mouvement: très récemment, l'UE et les USA ont à nouveau augmenté leur taux d'intérêt directeurs. La Banque Nationale Suisse (BNS) informera le 21 septembre d'une éventuelle nouvelle augmentation du taux directeur. Or, une hausse des taux d'intérêt pose de plus en plus de défis à relever et représente des charges financières accrues. En effet: le prix des crédits en tout genre et des crédits hypothécaires en particulier ainsi que celui des investissements s'accroît. Les taux d'intérêt à la hausse influencent également l'évolution conjoncturelle: le climat de consommation se dégrade. Les entreprises tout comme les particuliers doivent adapter leurs budgets, voire réduire leurs dépenses afin de pouvoir répondre à la charge d'intérêts croissante.

Quelles sont les stratégies qui me viennent à l'esprit pour réduire les charges financières qui pèsent sur nos clients? Bien entendu, je pense tout d'abord aux crédits WIR.

Grâce aux conditions avantageuses qui sont le propre des financements WIR, nos clients PME peuvent réduire leur charge d'intérêts et économiser de l'argent à moyen et long terme. Les taux d'intérêt bas leur permettent de se procurer des fonds à moindres frais. Ce qui est particulièrement important pour vous: quelle que soit la situation prévalant sur le marché, les taux d'intérêt appliqués aux solutions de financement WIR sont toujours nettement plus stables que ceux relatifs aux solutions en francs suisses (CHF). De ce fait, les crédits WIR constituent également un choix judicieux dans un environnement marqué par la hausse des taux d'intérêt, car ils vous permettent, chères clientes et chers clients, de bénéficier d'une plus grande sécurité en termes de planification. Saviez-vous que le taux d'intérêt sur les crédits hypothécaires WIR ne dépasse jamais 1,75%? Actuellement, vous ne payez ainsi même pas la moitié de ce que vous devriez payer pour un crédit hypothécaire CHF: à savoir 1,25% – ce chiffre ne correspondant pas à la marge, mais bien au taux d'intérêt global! À l'avenir, nous voulons appliquer à nos financements WIR un taux d'intérêt qui ne dépasse pas la moitié du taux d'intérêt appliqué aux crédits hypothécaires CHF usuels – mais surtout, JAMAIS plus de 1,75% par année.

Qu'on se le dise: nos solutions de financement WIR – qu'il s'agisse de crédits en compte courant, de crédits de construction ou de crédits hypothécaires – peuvent se combiner à tous les modèles de financement en CHF. Plus la part WIR est importante, plus la charge totale d'intérêts sera réduite, ce qui représente automatiquement un avantage concurrentiel pour chaque PME du réseau WIR.

Si vous prévoyez la construction d'un immeuble à vocation commerciale ou locative ou encore de votre propre logement ou si vous avez l'occasion d'acquérir un bien immobilier avec une part WIR: contactez-nous – nos spécialistes trouveront avec vous la solution de financement qui vous convient le mieux, à vous et à votre projet! Vous verrez, cela en vaudra vraiment la peine!

Cordiales salutations de la Heuwaage à Bâle

● Bruno Stiegeler, président du directoire



Pourquoi les marques sont-elles déterminantes pour les PME



Pour les entreprises actives au niveau mondial, la protection des marques va de soi. Cette dernière vaut également la peine d'être assurée pour chaque PME, qu'elle travaille au niveau international, national ou seulement régional.

Photos: iStock

De très nombreuses PME ne sont pas assez conscientes de la valeur de leurs marques. Cela apparaît au seul fait que de nombreuses PME n'ont même pas protégé leurs marques. Pourtant, les marques font partie des principaux facteurs valorisants dont dispose chaque entreprise. Par ailleurs, les logos, les noms de produits ou les noms de prestations de services sont également des marques importantes qu'il conviendrait pourtant de protéger. Mais pourquoi donc les marques sont-elles si importantes pour les PME?

Le monde des affaires actuel est caractérisé par une très vive concurrence qui s'est encore accrue en raison de la numérisation. Dans un environnement marqué à tel point par la lutte concurrentielle, il convient de ne pas sous-estimer l'importance que revêtent les marques et la protection de ces dernières pour les petites et moyennes entreprises. Une marque forte peut influencer de manière déterminante le succès d'une entreprise en créant de la confiance auprès de la clientèle et en posant les bases de relations d'affaires à long terme.

Qu'est-ce qu'une marque et pourquoi est-elle si importante?

Comme la raison sociale d'une entreprise est déjà une marque, chaque entreprise dispose donc d'au moins une marque. Cependant, une marque est bien plus qu'un simple logo ou un nom. Elle représente l'identité d'une entreprise et reflète ses valeurs, sa vision et son sens de la qualité. Une marque forte entretient un lien émotionnel avec les clients et suscite de l'enthousiasme. Ce lien avec la clientèle et la fidélité de cette dernière avec la marque sont d'une valeur inestimable pour l'entreprise. Souvent, les PME n'ont que des moyens financiers limités à leur disposition et doivent donc relever le défi de s'affirmer sur un marché saturé. Une marque bien établie permet à une entreprise de se démarquer de ses concurrents. C'est là qu'intervient le pouvoir de la mise en scène sur le marché. Sur un marché où les produits et les prestations de services sont souvent similaires, une marque forte peut constituer la différence déterminante qui va pousser les clients à choisir très précisément tel ou tel produit et telle ou telle prestation de services. Une perception positive de la marque peut également générer du bouche à oreilles, ce qui permet d'accroître encore davantage, et surtout gratuitement, le périmètre d'activité et la notoriété de l'entreprise.

Recherche en ligne: le pouvoir de la marque

De nombreuses PME doivent relever le défi qui consiste à apparaître en bonne place sur les résultats des recherches en ligne. Une marque unique en son genre qui se distingue clairement de celles d'autres fournisseurs

Protection des marques à 100% WIR – Markenregistrierung.ch

La société Markenregistrierung.ch GmbH est le prestataire de services leader auprès des PME suisses en matière de protection des marques. Elle propose la protection de marques par paquets forfaitaires. Ainsi, les entreprises savent toujours précisément combien elles investissent pour protéger leurs marques. L'investissement en faveur de la protection de marques revient à 80–200 CHF par an, en fonction des prestations de services souhaitées. Comme la protection d'une marque doit toujours se faire pour une durée de dix ans, le montant global atteint 800–2000 CHF. Toutes les prestations de services peuvent être payées à 100% en WIR.

Vous trouverez les offres correspondantes sur le site [markenregistrierung.ch](https://www.markenregistrierung.ch). Vous pouvez également appeler le numéro 044 370 20 00 pour de plus amples conseils sans engagement de votre part.

ou prestataires de services est la clé du succès. Prenons un exemple: Google fait apparaître des milliers de résultats lorsque l'on recherche la notion «développement des affaires». Si toutefois l'on recherche la notion «Principe du rockstar», cette marque est très simple à trouver pour le programme de développement des affaires correspondant. Au lieu de dépenser beaucoup d'argent pour apparaître sous la notion de recherche «développement des affaires», il est plus judicieux d'accroître la notoriété de la marque «Principe du rockstar» et de pousser les personnes intéressées à procéder à cette recherche-là. Voilà pourquoi le renforcement de ses marques est si important pour chaque PME.

Instauration d'un climat de confiance et crédibilité

La confiance est un composant essentiel de toute relation d'affaires. Les marques peuvent contribuer à instaurer

une telle confiance en signalant la consistance, la qualité et la fiabilité propres à une entreprise. Les PME qui sont en mesure de transmettre un message consistant véhiculé par la marque et d'enthousiasmer leur public produisent un sentiment de familiarité et de crédibilité auprès des clients, ce qui est quelque chose d'extrêmement précieux pour les entreprises.

Les marques valent de l'or

Les marques appartiennent aux principaux facteurs valorisants d'une entreprise. L'évaluation d'une marque se base sur divers facteurs parmi lesquels on trouve le degré de notoriété, la capacité de fidéliser la clientèle, la fidélité à la marque et l'enthousiasme suscité par une marque. Les entreprises investissent beaucoup dans le marketing. À moyen et long terme, de tels investissements leur procurent un avantage concurrentiel et une rentabilité accrue. En effet, ils ont également pour conséquence que les clients sont prêts à payer davantage pour des produits ou des prestations de services d'une marque à laquelle ils font confiance et dont ils attendent un niveau de qualité élevé.

Protéger ses marques, c'est préserver sa valeur

Les entreprises investissent beaucoup de temps et d'argent pour faire connaître leur existence et leurs pro-

duits auprès du grand public. Ce faisant, elles accroissent leur degré de notoriété et la valeur de leurs marques. Il faudrait assurer ces investissements à l'aide d'une protection efficace des marques. La protection des marques accorde un droit exclusif d'utilisation. Une marque protégée est aussi une base nécessaire pour vendre une marque. Les plus importantes formes de marque qu'il est possible de protéger sont les suivantes:

- raison sociale
- noms de produits ou de prestations de services
- logos
- marques sous forme d'images telles que les icônes pour applications ou des emblèmes sur des textiles.

Les violations des droits sur les marques peuvent non seulement réduire la valeur financière d'une marque, mais également ébranler la confiance de la clientèle. Il est donc important que les entreprises fassent enregistrer leurs marques afin de pouvoir prendre des mesures juridiques en cas de piraterie de marques ou d'abus de marques. Il est important également de savoir qu'une entreprise peut entreprendre une action contre d'autres entreprises qui utilisent non seulement des marques et des logos exactement identiques, mais aussi des marques et des logos similaires qui peuvent être à l'origine de confusions.



Les marques peuvent être parasitées par des resquilleurs et des «pirates».



François Cochard est «mentor de marques».

Photo: màd

L'enregistrement de marques peut se faire aux niveaux national ou international, en fonction de la région géographique dans laquelle l'entreprise agit. Une telle demande porte en règle générale sur une période de dix ans et peut à chaque fois être renouvelée pour une nouvelle durée de dix ans.

Protection contre les dommages causés à l'image

Une marque bien protégée peut également contribuer à minimiser les dégâts subis par l'image en cas de crises. À l'ère des médias sociaux et de la diffusion rapide des informations, un scandale ou une évaluation négative peuvent rapidement se répandre et endommager gravement l'image d'une marque. Les entreprises dont la réputation de la marque est solide ont souvent plus de facilité à surmonter des conséquences négatives et à regagner la confiance du client.

Conclusion

On ne soulignera jamais assez la signification d'une marque et de sa protection dans le monde économique actuel. Une marque forte peut influencer de manière déterminante le succès d'une entreprise en créant de la confiance et en suscitant la loyauté auprès des clients. La protection d'une marque est déterminante afin d'en conserver l'intégralité et son caractère unique et pour être en mesure de se défendre contre d'éventuelles violations des droits sur les marques. Pour les PME, les investissements consentis dans la mise en place et la protection de leurs marques constituent un facteur de succès décisif si elles désirent rester compétitives à long terme et miser sur une forte fidélisation de leur clientèle.

● François Cochard

WIRmarket.ch > Markenschutz



Pour les clients WIR:
Un cadeau pour un succès accru d'une valeur de 321 CHF

Faites immédiatement protéger votre marque avec notre **pack de protection de marques «TOP»!** Vous profitez:

- de conseils étendus et d'analyses pour préparer la protection de vos marques,
- d'une recherche de marque étendue afin d'éviter tout litige juridique avec d'autres marques,
- de dix ans de protection de marque.

Pour cela, vous investissez une seule fois et pour une durée de dix ans un montant de 1737 CHF (+ frais officiels de 350 CHF + TVA).

En outre, vous bénéficiez **en cadeau du pack-succès «Vendre avec succès: comment fonctionnent vos clients?» d'une valeur de 321 CHF. En effet, si vous savez comment fonctionnent vos clients, il vous sera plus aisé de vendre. Ce pack-succès est constitué:**

- d'un webinar qui vous explique le système des préférences individuelles HBDI et vous montre comment vous pouvez l'utiliser,
- d'une analyse personnelle de vos propres préférences individuelles.

L'offre est valable jusqu'au 31 octobre 2023. Vous trouverez de plus amples informations relatives au pack de protection de marques «TOP» à l'adresse markenregistrierung.ch/markenschutz-schweiz.

Le bon taux d'acceptation: la clé du succès dans le réseau WIR

Il fait partie des facettes les plus importantes du réseau WIR: le taux d'acceptation. Plus ce dernier est élevé, plus l'entreprise sera attrayante pour d'autres participants WIR. Cependant, faut-il vraiment que ce taux soit de 100%? Il n'y a guère de sujet qui intéresse autant les participants WIR que le «bon» taux d'acceptation. En parallèle, il existe également de nombreuses lacunes d'informations et tout autant de mythes et de semi-vérités qui circulent à ce propos et avec lesquels le présent article se propose d'en finir.

Tous les participants au système WIR choisissent un taux d'acceptation général qui s'applique à l'ensemble de leur assortiment de biens et de services. Le taux d'acceptation WIR peut se situer entre 0 et 100% et s'applique à un montant maximal de 5000 WIR par commande ou conclusion de contrat. Pour tout ce qui dépasse ce montant, il convient de trouver un accord individuel entre les co-contractants. Le taux d'acceptation que les participants s'engagent à appliquer est publié sur wirmarket.ch.

Exemple:

Un vendeur d'automobiles apparaît sur WIRmarket.ch avec un taux d'acceptation de 30%. Il vend une voiture d'une valeur 40 000 CHF. Les 30% de 40 000 représentent 12 000 CHF, ce qui est supérieur à la limite supérieure de 5000 WIR par commande. Le vendeur d'automobiles n'est donc tenu d'accepter que 5000 WIR. Bien évidemment en revanche, il est libre d'en accepter davantage. En fonction de la branche, la limite supérieure de 5000 WIR par commande permet à une entreprise d'être plus attrayante pour des clients potentiels grâce à un taux d'acceptation plus élevé.

Plusieurs taux d'acceptation

Pour des raisons de marge, de nombreuses entreprises ne sont pas en mesure de proposer un taux d'acceptation élevé pour tous les produits et tous les services qu'elles proposent. Elles peuvent ainsi peut-être appliquer un taux de 100% WIR sur le temps de travail mais pas sur les ventes de produits – ou inversement. Dans un tel cas, il peut être intéressant de recourir à plusieurs taux d'acceptation. Tous les participants peuvent définir deux taux d'acceptation supplémentaires – ces

derniers devant toutefois être plus élevés que le taux d'acceptation général.

Ainsi, un magasin vendant de l'électronique grand public peut définir un taux d'acceptation général de 20% qu'il applique lors de la vente de nouveaux appareils. Avec un deuxième taux d'acceptation, le magasin peut appliquer un taux d'acceptation de 50% WIR sur le temps de travail. Sur WIRmarket, le taux d'acceptation publié sera le suivant: «20%–50%», ce qui indique immédiatement: dans ce cas précis, il vaut la peine d'y regarder de plus près.

Les possibilités d'emploi pour plusieurs taux d'acceptation sont presque illimitées:

- Menus individuels contre banquets / séminaires
- Travail contre produits
- Haute saison contre basse saison
- Marchandises récentes contre marchandises vendues en solde
- En fonction du montant total de la commande
- Etc.

Planifier les recettes – déterminer correctement les prix de vente

Comment un chef d'entreprise peut-il déterminer le taux d'acceptation qui répond le mieux à sa situation?

Pour de nombreux chefs d'entreprises, une chose est claire: s'il n'est pas possible de régler l'achat de produits/matières premières en WIR, le taux d'acceptation doit être approximativement le même que la marge brute. Cette argumentation n'est certainement pas fautive. Toutefois, l'on oublie souvent de tenir compte de ce que représentent les affaires WIR par rapport à l'ensemble du chiffre d'affaires.

Environ 25 000 entreprises travaillent avec WIR – ce qui représente environ 5 à 10% de toutes les entreprises en Suisse. Pour la plupart des participants, cela signifie qu'un maximum de 10% de leur clientèle désire payer avec une part WIR.

Même en choisissant un taux d'acceptation de 100%, il n'y a donc que peu de risques que l'on n'encaisse en WIR plus de 10% du chiffre d'affaires total. Une valeur qui correspond environ, pour de nombreuses PME, à la marge brute.

Cependant, une entreprise doit également se poser deux questions supplémentaires:

- Comment puis-je dépenser l'argent WIR ainsi encaissé?
- Les liquidités sont-elles suffisantes pour surmonter l'intervalle de temps nécessaire pour dépenser les avoirs WIR?

Souvent, les participants WIR craignent d'être submergés d'argent WIR et de se retrouver en manque de liquidités. En règle générale, cette crainte est infondée. Si une telle situation devait néanmoins intervenir, la Banque WIR vient à leur secours avec sa garantie de liquidités.

Les conseillers à la clientèle et l'équipe Conseils & Réseau WIR proposent très volontiers leur aide pour la recherche de nouvelles possibilités de dépenses WIR.

Plus le taux d'acceptation est élevé, plus l'entreprise est-elle attrayante?

Le taux d'acceptation est sans doute le plus important outil marketing des affaires WIR. Une entreprise proposant un prix équitable et un taux d'acceptation élevé améliore ses chances de trouver de nouveaux clients, d'avoir plus de commandes et ainsi de mieux exploiter ses capacités de production.

Une entreprise doit-elle forcément proposer un taux d'acceptation de 100% pour avoir une chance d'obtenir des commandes WIR? Bien sûr que non. Il vaut la peine de se comparer à la concurrence sur WIRmarket. Quel taux d'acceptation WIR les concurrents proposent-ils? S'ils

proposent tous environ 10%, il sera assez simple de se démarquer avec un taux de 30%.

Il est important de ne pas perdre de vue le groupe cible. Dans le cas des biens d'investissement pour PME, des taux d'acceptation de 10% peuvent sans autre être très attrayants – tout dépend de l'assortiment. Si l'assortiment s'adresse à la clientèle privée, un taux d'acceptation de 30% risque d'être insuffisant. Pourquoi se déplacer tout spécialement dans un restaurant WIR si c'est pour ne dépenser que 3,50 CHF en WIR?

La facilité d'application – un élément de rationalisation

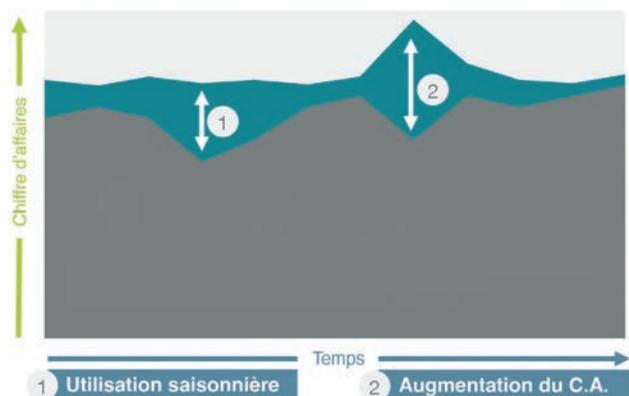
En ce qui concerne le taux d'acceptation WIR, il convient également de tenir compte de sa facilité d'application. Ainsi, un restaurant qui appliquerait par exemple un taux d'acceptation de 30% ne se simplifierait pas la tâche. En effet, le personnel de service devrait alors déterminer le montant correspondant à 30% de 142 CHF par exemple – ce que même de nombreux employés de commerce auront peut-être un peu de peine à faire sans calculatrice. Cela aura pour conséquence que le serveur devra d'abord en trouver une – et perdre ainsi du temps qu'il pourrait accorder à d'autres clients. Le risque de générer des réclamations et de faire de mauvaises expériences augmente. Dans le cas des restaurants, il est donc recommandé de choisir un taux d'acceptation de 50 ou 100%

Il est également possible d'investir dans un terminal de paiement qui effectue de lui-même le calcul des parts WIR/CHF – par exemple le terminal Wallee PAX A920Pro.

Un bon tuyau: recourir aux actions promotionnelles

Il existe des situations récurrentes dans lesquelles les capacités de production ne sont pas idéalement exploitées. C'est alors le moment parfait pour travailler avec des actions promotionnelles. Dans un tel cas, on augmente le taux d'acceptation WIR pour une certaine durée tout en définissant si l'action promotionnelle s'applique à l'ensemble de l'assortiment de l'entreprise ou seulement à une catégorie d'articles, voire à un seul article. Sur WIRmarket, les actions promotionnelles se reconnaissent aisément à la couleur orange du taux d'acceptation. Le taux d'acceptation normal figure juste à côté, en gris et tracé.

● Claudio Gisler



Détente et relaxation pour personnes à mobilité réduite sur les rives du lac de Lugano

Vacances pour tous – aussi pour les personnes en situation de handicap. Les clients de Procap Voyages apprécient énormément le modèle d'affaires que propose un centre de vacances plutôt inhabituel au Tessin en combinant un emplacement «six étoiles» et une grande facilité d'accès.

Il fait très chaud en cette journée du mois de juin. Des fleurs à perte de vue et une humidité dans l'air bien plus élevée que de l'autre côté du tunnel du Gothard. Dans la roselière du lac de Lugano, la faune est loin d'être discrète. Les bruits de la nature et le calme général ne sont interrompus que de temps à autre par le bruit du moteur d'un petit avion, car nous ne sommes pas loin de l'aéroport régional. Pour le reste, le Centro Magliaso, un centre de vacances inhabituel aux généreuses dimensions offrant un accès au lac et situé à proximité immédiate de la frontière italienne, bénéficie d'un cadre tout à fait idyllique.

Un groupe aussi divers que varié

L'atmosphère est également idyllique sur la terrasse couverte qui constitue le centre névralgique du séjour de deux semaines d'un groupe Procap, la plus importante association suisse de personnes en situation de handicap. Ici, entre la rive, le pré, la piscine et le restaurant, on joue aux cartes, on bricole, on discute, on rigole et parfois on chante, tout à fait spontanément. «Il est très important pour nous de disposer d'un espace qui nous soit propre», explique Bernhard Bütler qui encadre ce séjour de deux semaines en tant que guide de voyage.

Les 14 hôtes de vacances – une troupe bigarrée provenant de toute la Suisse allemande, en situation de handicap cognitif et/ou physique de divers degrés avec des besoins d'encadrement et de soins variables – sont accompagnés de 12 personnes. Les invités et leurs accompagnants ne font souvent connaissance qu'au début du voyage. «Nos voyages poursuivent aussi les objectifs de décharger les proches aidants et de permettre à nos participants de faire des vacances dans un nouvel environnement. Prendre des vacances du quotidien justement, en particulier des institutions dans lesquelles vit un grand nombre de nos participants», explique Helena Bigler, responsable du ressort Voyages & Sport auprès de Procap Suisse.

L'offre ne couvre pas la demande

Chaque année, Procap organise environ 60 voyages de groupes en Suisse et à l'étranger. Le plus souvent, un grand nombre de ces voyages sont très rapidement complets. «Les besoins dépassent largement ce que nous pouvons proposer», explique M^{me} Bigler. Cela s'explique par des raisons financières, mais aussi par des raisons de ressources en personnel. En effet, le principe est de ne faire payer aux vacanciers que le prix de leur propre voyage et non pas encore celui des accompagnants. Les frais liés à ces derniers sont couverts, lorsque c'est possible, par des assurances, des fonds et des fondations. Le simple recrutement de ces accompagnants représente toutefois déjà un sacré défi. «Notre organisation se base sur un système non professionnel. C'est très enrichissant pour toutes les parties impliquées, mais cela comporte aussi de nombreux défis au niveau de la dynamique de groupe. Voilà pourquoi c'est si important d'avoir des accompagnants flexibles et en mesure de s'adapter à des circonstances toujours différentes.»

«Nous aimerions voir plus d'hôtels souhaiter la bienvenue aux personnes en situation de handicap.»

Daniela Nocera, qui lutte contre une limitation progressive de sa mobilité en raison de sa sclérose en plaque, et son accompagnante Esther Peterhans se sont connues dans le cadre d'un voyage Procap à Ténériffe. «J'ai demandé à Esther: où vas-tu en vacances la prochaine fois? Je m'y inscrirai également!», rigole cette femme de



Une équipe bien rodée: Daniela Nocera et Esther Peterhans se sont connus dans le cadre de vacances Procap.

© Procap

49 ans. C'est ainsi que leur choix s'est porté sur *Magliaso: détente sur les rives du lac de Lugano*. «C'est un lieu magnifique! Grâce aux infrastructures spécifiques de l'endroit, je peux être beaucoup plus autonome dans de nombreuses situations que ce ne serait le cas dans d'autres hôtels», souligne-t-elle. «De plus, je le répète, l'endroit est simplement splendide!» Pour Esther, ancienne assistante de direction qui travaillait précédemment dans le secteur des voyages, il importe que Daniela Nocera puisse continuer à s'adonner à sa grande passion – les voyages. «C'est aussi pour cela que je suis très reconnaissante que de telles offres existent», ajoute-t-elle.

«L'offre de logements adéquats est réduite»

Trouver un logement adéquat pour des personnes en situation de handicap est tout sauf simple, souligne Helena Bigler. «L'assortiment de logements offrant autant de place et un emplacement aussi fantastique que le Centro est vraiment très réduit. Par ailleurs, qui voudrait passer ses vacances dans une installation militaire ou quelque part au fond d'une vallée perdue?» Outre l'accessibilité, une culture adaptée de l'établissement de vacances et l'ouverture des autres clients sont d'autres éléments déterminants.

Participer à une «vie normale» est important

«Il est important que des personnes en situation de handicap puissent participer autant que possible à ce que nous appelons «une vie normale», ce qui implique également des vacances», explique le guide de voyage Bernhard Bütler. En plus des diverses activités organisées dans le camp de vacances, des excursions font également partie du programme de voyage. Il peut ainsi s'agir d'une excursion dans le village voisin de Caslano par



Excursion à la Blues Night à Caslano.

© Procap

exemple ou au festival de blues ou encore d'aller manger une pizza. Cette pittoresque localité est accessible à pied – ou en fauteuil roulant ou à vélo – et se distingue par un merveilleux flair méridional.

Petit bémol: il n'aura malheureusement pas été possible de reporter à très court terme l'excursion prévue au Monte Generoso. «Dès que l'on se déplace avec des fauteuils roulants, les choses se compliquent», explique M. Bütler. Le chemin de fer a besoin d'un certain temps de préparation pour sortir les wagons spéciaux du dépôt. Quant à la visite de Swiss Miniature, on y a consciemment renoncé cette année: «Certains de nos hôtes auraient sans doute réagi avec trop de sensibilité aux dégâts causés par la tempête de grêle.» En revanche, la petite croisière sur le lac de Lugano aura été un joli succès, tout comme la visite du marché à Ponte Tresa.

S'évader du quotidien

«J'adore faire la connaissance de nouvelles personnes et découvrir de nouvelles contrées», raconte Giuseppe Crincoli. Cet utilisateur d'un fauteuil roulant à propulsion manuelle de 58 ans séjourne pour la deuxième fois au Centro Magliaso. Il apprécie ce changement de son quotidien de travail dans un atelier d'électrotechnique et adore se mouvoir dans la nature. Il y a quelques années, son frère l'a accompagné lors d'un voyage en Amérique du Nord. Un jour peut-être, il aimerait aussi visiter les Maldives. «Un aussi grand voyage demande toutefois beaucoup d'efforts; cela commence déjà avec les bagages. Il faut bien compter trois mois de préparation pour deux semaines de vacances.» Lorsqu'on lui demande à quel endroit il voudrait passer ses prochaines



Le Centro Magliaso dispose d'un accès au lac.

Photo: mäd



Le groupe de voyage de Procap aura passé deux semaines à Magliaso.

© Procap

vacances, Giuseppe n'hésite pas: «Revenir ici serait merveilleux!»

Des rencontres qui créent des liens durables

«Ici», c'est aussi un endroit où se croisent les groupes, les camps de vacances et les voyageurs individuels les plus divers. Alors qu'un groupe de seniors se prépare pour une excursion pédestre, une classe d'école s'en va pour un «city trip» à Milan. De nombreuses rencontres se font lors des repas, mais aussi à la piscine, sur les installations de sport ou autour du feu de camp. «De tels points de contact sont très importants et précieux», trouve Martina Sommer qui travaille ici en tant qu'accompagnante du groupe Procap. Ils permettent de faire tomber les préjugés et garantissent une certaine inclusion.

Helena Bigler souhaiterait que davantage d'hôtels accueillent des personnes en situation de handicap et pas seulement quelque part dans l'arrière-pays, mais bien dans les centres touristiques offrant la possibilité de fréquenter des restaurants et de faire diverses excursions, bref dans des endroits où il y a de la vie. Ce sont là les points déterminants lorsque l'on choisit un hôtel pour ses vacances. Or, la recherche de telles possibilités de logement est difficile, confirme M^{me} Bigler. «Souvent, les hôteliers nous disent que la présence de nos groupes dérange les autres clients.»

● Anita Suter

WIRmarket.ch > Procap



Centro Magliaso Paradiso.

Photo: mäd

Procap Voyages

Procap Voyages est le spécialiste suisse des voyages pour personnes à mobilité réduite. Elle propose ainsi un large assortiment de voyages individualisés et en groupe en Suisse et à l'étranger et organise également des assistants de vacances. Pour permettre aux personnes en situation de handicap de faire des vacances, l'organisation recherche toujours des accompagnants motivés.

procap-voyages.ch/voyages

L'esprit d'entreprise et la longue file qu'il aurait fallu éviter

Chères lectrices, chers lecteurs

Discrets, silencieux, élégants: si on les considère sans préjugés, les serpents sont inoffensifs. Les humains toutefois les considèrent comme sournois et dangereux. On leur attribue de nombreux symboles et l'on dit même «langue de vipère».

L'esprit d'entreprise en ligne de mire



L'esprit d'entreprise est une rubrique de Karl Zimmermann qui vous présente de manière amusante et néanmoins très claire comment «fonctionne» l'esprit d'entreprise – et pourquoi ses actes ne connaissent apparemment aucune limite.

Karl Zimmermann, l'auteur de la présente rubrique, a débuté sa carrière professionnelle en 1974 par un apprentissage de serrurier en constructions métalliques. Après de nombreux cours de formation continue, il est devenu en 1983 partenaire de la société Karl Zimmermann Metallbau AG qu'il a ensuite revendue en 2012. En 2006, il a fondé avec Hans et Andreas Weber la société KMU-Nachfolgezentrum AG («Centre de transmission de PME SA») et il y travaille depuis en tant que membre du conseil d'administration et en tant que coach pour les situations de transmission d'entreprises. La principale activité de cette société est de trouver des solutions de reprise pour les petites et moyennes entreprises. Outre les conseils directs, le Centre de transmission de PME s'engage également en public afin de sensibiliser la société au thème de la transmission d'entreprises. En plus des innombrables mandats et sociétés dont il est membre, Karl Zimmermann a reçu en 1998 le «prix bavarois pour performances techniques hors du commun pour les arts et métiers» et en 2006 l'Ours des arts et métiers («Gewerbebär») de la ville des PME qui n'est autre que la ville de Berne.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
ou www.wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Personne ne se fie à un serpent. C'est un animal tout à fait étranger, qui semble visqueux, impossible à tenir. Il ne montre aucune expression sur sa face, il n'a pas d'oreilles et ne cligne pas des yeux. Ce sont là toutes des caractéristiques que nous considérons comme tout à fait négatives. Tout comme sa langue fourchue que nous assimilons au mensonge et à l'hypocrisie. Pourtant, les serpents utilisent leur langue pour analyser les odeurs de leur environnement: ils «flairent» ainsi les informations de l'air ambiant; les deux pointes de la langue leur permettent de distinguer la droite de la gauche – et donc de quelle direction leur parviennent ces odeurs.

Cependant, quelle chance ont les faits face à un cliché vieux de plusieurs milliers d'années? Dans la Chine antique déjà, les serpents étaient assimilés aux dragons – des animaux dangereux. Dans l'Antiquité, leur poison a inspiré d'innombrables mythes et cultes. Une des histoires les plus connues diabolise les serpents: le péché originel. Ainsi, au paradis, c'est un serpent qui séduit Adam et Eve et les pousse à manger les fruits de l'arbre de connaissance – en conséquence de quoi, ils doivent quitter le jardin d'Eden et vivre désormais une vie faite de peine et de sueur, comme nous tous.

Ainsi, les serpents ont la réputation injustifiée d'être «hypocrites» alors même qu'il n'y a aucune raison objective de le penser au niveau biologique. Il est vrai qu'ils s'approchent très discrètement et par la ruse de leur proie mais n'oublions pas que l'être humain chasse avec des moyens encore plus perfides – des pièges, des filets ou des armes à feu.

Les files d'attente

Imaginez que vous attendez dans une file à la caisse au supermarché: une file qui s'étend devant vous comme un serpent affamé. L'auteur de ces lignes est suisse-allemand et la langue allemande utilise le mot «Schlange» (serpent) pour décrire le phénomène de la file d'attente, de la queue (NTD). Voilà comment nous passons de la description du serpent ci-dessus aux files d'attente. Vous vous sentez comme un petit lapin qui regarde, horrifié, le serpent et vous pensez que votre intelligence supérieure vous a permis, une fois de plus, de choisir la file qui avance le plus vite. Puis, vous le savez toutes et tous, la situation change: la file voisine avance plus rapidement que la vôtre! Nerveusement, vous déplacez votre poids d'un pied à l'autre et vous vous demandez: «Où ai-je commis une erreur? Faudrait-il changer de file?» En effet, il semble que la file voisine dispose de forces tout à fait magiques qui lui





Photo: iStock

permettent d'avancer plus rapidement, ce qui ne manque pas de vous hypnotiser.

Allons, allons, ne perdons pas notre calme! En effet, ce phénomène curieux constitue la base d'une histoire drôle en économie qui devrait nous faire sourire. En effet, la longueur de la file a très peu de rapport avec la vitesse. Il s'agit bien plutôt d'une danse complexe entre les scanners, les processus de paiement et les gens les plus maladroits en matière d'usage d'argent que l'humanité n'ait jamais vu. Savez-vous ce qui est particulièrement drôle dans tout cela? Ceux dont les caddies de commissions sont pleins sont souvent les héros inconnus de la rapidité! Alors que nous patientons dans notre file comme de petits lapins apeurés et nous demandons si nous avons pris la bonne décision, ils nous narguent en choisissant à chaque instant la meilleure option et ce en faisant montre d'une adresse remarquable. Alors que nous attendons encore, ils en ont fini depuis longtemps avec leur montagne de marchandises.

La psychologie de la file d'attente

Souvent, on surestime le temps passé à attendre – la plupart du temps d'environ la moitié. Surtout lorsqu'il n'y a rien pour nous divertir. C'est pourquoi les collectivités publiques, les banques, etc. misent sur du divertissement sur écran.

Si l'on s'attendait à tomber sur une file, on sera plus patient que quelqu'un qui se fait surprendre. Au cours des jours précédant Noël par exemple, on accepte plus aisément les files d'attente à la poste qu'en dehors de la haute saison. La pire des choses avec les files d'attente, ce sont les resquilleurs. Cependant, seules les personnes qui ont été direc-

tement victimes de telles personnes indéclicates se plaignent – alors que pourtant toutes les autres derrière elles doivent aussi supporter les conséquences d'un tel acte.

Vaut-il dès lors mieux quitter la file d'attente? On sera d'autant moins tenté de le faire que l'arrière de la file est long. L'impression que d'autres doivent attendre encore plus longtemps que nous suscite apparemment ce que les germanophones appellent de la «Schadenfreude» (joie maligne provoquée par le malheur d'autrui).

Du temps précieux

Une chose est certaine: pendant le temps que l'on passe à attendre dans une file, il y a toujours quelque chose à observer. Prenez-vous donc le temps de savourer le moment présent et peut-être même de faire un petit **somme mental**, comme un petit lapin parfaitement détendu. Autre possibilité: pensez à votre liste de corvées à faire. Que faut-il faire **juste après**? Qu'est-ce qui peut attendre? Qu'est-ce qu'il n'y plus besoin de faire (génial!)? Que faut-il faire à la place, en revanche? Ou: si vous désirez apprendre **une nouvelle langue**, faites de gros progrès avec de très petites unités d'apprentissage («microlearning»). Ou encore: c'est vraiment assez divertissant d'observer tout simplement les autres personnes qui sont avec vous dans la file.

En effet, à la fin de la journée, ce n'est pas tellement le temps que vous avez passé dans la file qui importe, mais bien le sourire sur vos lèvres et la perspective agréable de ce qui vous attend ensuite – en ayant choisi ou non la manière la plus rapide d'arriver à la caisse!

À bientôt,

● *Votre esprit d'entreprise*

500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

Faites bouger votre chiffre d'affaires WIR et faites-vous connaître sur WIRmarket et dans WIRinfo! Nous vous facilitons les premiers pas: le paquet PME de la Banque WIR comprend un crédit publicitaire de 500 CHW. Le grand avantage: ce cadeau se renouvelle automatiquement chaque année. En outre, les «toplistings» sur WIRmarket sont payables à 100% WIR et les annonces sur WIRmarket sont même gratuites.

Il n'y a guère une PME qui peut se passer de publicité et d'annonces. Il ne s'agit pas seulement de lancer et d'entretenir une image ou une marque: la publicité doit surtout aider à vendre. Dans le secteur WIR, il est judicieux d'être présent sur wirmarket.ch et dans WIRinfo dont la partie réservée aux annonces est également accessible sous forme numérique (wir.ch/wirinfo-fr). Dans les deux médias, la perte par dispersion est très faible puisque l'ensemble du public cible dispose de monnaie WIR qu'il désire dépenser. Dès début janvier, chaque client WIR dispose automatiquement d'un crédit de 500 CHW qu'il peut utiliser jusqu'en décembre de l'année en question. Si ce crédit n'est pas utilisé, il échoit avant d'être renouvelé l'année d'après.

Où puis-je trouver ce crédit et le solde actuel?

Pour chaque client WIR, le crédit se fait dans le système d'annonces de la Banque WIR étant donné qu'il ne peut être utilisé que pour de la publicité et la publication d'annonces. Il devient visible pour le client lorsque ce dernier reçoit un avis de débit correspondant après la publication d'une annonce ou la diffusion de publicité. Cet avis de débit mentionne alors le solde actuel. Cela facilite la planification des prochaines mesures publicitaires. Vous pouvez également contrôler votre avoir personnel sous «Profil» sur WIRmarket.ch

Comment utiliser ce crédit?

Comme les annonces sur WIRmarket sont gratuites, le crédit de 500 CHW peut entièrement être utilisé pour des annonces sur WIRinfo (75%) et pour des «toplistings» sur WIRmarket (100% WIR). Les «toplistings» vous permettent de faire connaître votre entreprise ou votre annonce sur WIRmarket.

N'attendez plus!

Vous trouverez les possibilités publicitaires, les données de contact, les formats et les prix des annonces sur WIRinfo aux dernières pages de chaque édition. Sur WIRmarket, vous devez être enregistré et relié avec votre entreprise. Un tutoriel correspondant (et d'autres sur d'autres thèmes) existe sur Youtube – vous pouvez aussi prendre contact avec nous si d'autres questions devaient apparaître: wirmarket@wir.ch ou 0800 947 944 (du lundi au vendredi, 7 h 30–18 h).

● Daniel Flury



Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

89 ans ont passé depuis la fondation de la Banque WIR soc. coopérative. Le livre «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» (Fascination WIR – résistante aux crises, à la spéculation et à la course au profit), disponible en allemand, éclaire les aspects d'une histoire d'entreprise passionnante qui commence lors du krach boursier de 1929 et présente les opportunités d'avenir que réserve la monnaie complémentaire WIR. Ce livre est en vente dans les librairies mais peut aussi s'acheter auprès de la Banque WIR à un prix préférentiel.

Le système de paiements WIR de la Banque WIR soutient l'économie nationale suisse et constitue un cas particulier dans le monde entier quant à sa taille et sa durabilité: ce qui a commencé en 1934 comme réseau de 300 entreprises fédère aujourd'hui 25 000 PME qui réalisent entre elles un chiffre d'affaires additionnel de plusieurs centaines de millions de francs chaque année. Dans son livre intitulé «Faszination WIR», Hervé Dubois explique comment ce succès a été possible, quels ont été les obstacles qu'il aura fallu surmonter et ce qui constituera, à l'avenir également, l'utilité économique d'une monnaie complémentaire dans une économie qui se distingue par la recherche de croissance et la course au profit.

Hervé Dubois est né à La Chaux-de-Fonds et a passé son enfance à Zurich. Après sa maturité, il a fait des études d'économie et de journalisme à la Haute école de Saint-Gall. Pendant 20 ans, Hervé Dubois a travaillé dans la région de Bâle en tant que rédacteur auprès de divers quotidiens et

auprès de l'Agence Télégraphique Suisse ainsi qu'en tant que journaliste de radio. En 1995, il s'est engagé auprès de la Banque WIR soc. coopérative où il a travaillé en tant que responsable de la communication jusqu'à son départ à la retraite en 2014. Aujourd'hui, Hervé Dubois vit en Valais.

Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier. 144 pages, hardcover, structure en lin avec imprégnation

Le livre est en vente auprès de toutes les librairies (ISBN 978-3-03781-075-0) au prix de 34 CHF (prix indicatif). Il est également possible de commander le livre – jusqu'à épuisement du stock – par le biais de la Banque WIR au prix préférentiel de 20 CHF ou 20 CHW, à savoir
– par courrier au moyen du talon ci-dessous*
– par courriel (voir talon)*
– auprès des succursales et agences de la Banque WIR

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

Veuillez me faire parvenir exemplaire(s) du livre «Faszination WIR» au prix de 20.–/exemplaire à l'adresse suivante:

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

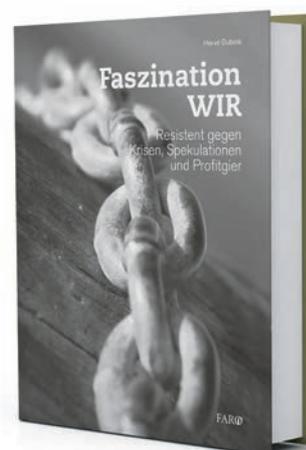
Signature:

Je paie en WIR. Veuillez débiter mon compte WIR n°

Je paie en CHF. Veuillez débiter mon
compte courant n° compte d'épargne n°

Je paie en CHF après réception de la facture (livraison après réception du paiement).

Renvoyer le présent talon à la **Banque WIR, Marketing, Auberg 1, 4002 Bâle**. Ou commandez le livre par courriel à l'adresse: faszination@wir.ch (veuillez indiquer le nombre de livres souhaité, votre adresse ainsi que le mode de paiement souhaité avec numéro de compte).



+ **SWISS**
INDOORS

ATP
500

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSSHALLE



Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt. Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endsprints an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein Millionenpublikum. Das Schwergewicht der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetennis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.





Die Stande im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann. Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

Das Steigern des Bekanntheitsgrades eines Produktes oder reine Imagewerbung sind die vordergründigen Beweggründe für eine Präsenz im Standbereich. Renommierte Firmen assoziieren sich mit den Swiss Indoors Basel. Aussteller aus allen Branchen überbringen ihre Werbebotschaft an ihr Zielpublikum.





Herzlich willkommen im Tennisdorf der Sponsoren und in der Premium Lounge. Das Tennisdorf ist eine einzigartige Einrichtung. Die Oase der Begegnung gehört mit zum Besten und Schönsten, was Europas Tennis-Schauplätze anzubieten vermögen. Mittlerweile mieten über 30 Firmen eine Wochen- oder Tageslounge im Tennisdorf und 156 Logenbesitzer finden hier gleichorts die ideale Plattform für die Betreuung ihrer Gäste.



Auch die Premium Lounge ist ein beliebter Treffpunkt sowohl für Firmen wie auch für Privatpersonen für Entspannung und Networking.





Mit einer Anzeige im Tennis Year Book gehören Sie jetzt schon zu den grossen Gewinnern. Nutzen Sie die Chance, und erreichen Sie ein kaufkraftstarkes Publikum. Das Tennis Year Book mit Langzeitwert wird wie folgt gratis verteilt:

- 15'000 Exemplare an die Besucher der Swiss Indoors Basel
- 5'000 Exemplare an die schweizerischen und angrenzenden Tennisclubs
- 5'000 Exemplare an Firmen, Sponsoren und Leading-Hotels

Mit einer Anzeige im Tennis Year Book stossen Sie zum auserwählten Kreis der Supporter und profitieren von der Mitgliedschaft im Business Club der Swiss Indoors Basel.



Nouveaux participants WIR

Vous trouverez les informations actuelles concernant tous les participants WIR sous wirmarket.ch

AG

Balatonis Wyhuus GmbH 30%

Weinhandel
Schürbergstrasse 14c, 4805 Brittnau
T 062 751 51 65
info@balatoniswyhuus.ch, www.balatoniswyhuus.ch
Detailhandel mit Getränken

Brunner Garten & Baudienstleistungen AG 30%

Bänelimatte 7, 5722 Gränichen
M 076 371 88 99
info@brunnengarten-bau.ch, www.brunnergarten-bau.ch
Garten- und Landschaftsbau sowie Erbringung von sonstigen gärtnerischen Dienstleistungen

BE

Horizont GM flex

Versicherungstreuhand GmbH
Bümplizstrasse 111, 3018 Bern
T 031 721 40 55
Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern

Stephan Nirkko Online Sockenhandel 100%

Enggistestrasse 44, 3076 Worb
T 031 951 37 36
www.socken-portofrei.ch
Detailhandel mit Bekleidungszubehör und Bekleidung ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

EBL (Genossenschaft Elektra Baselland) flex

Mühlemattstrasse 6, 4410 Liestal
T 0800 325 000
info@ebl.ch, www.ebl.ch
Elektrizitätsverteilung

Roffy GmbH flex

Hammerstrasse 49, 4410 Liestal
M 076 339 94 02
info@roffy.ch, www.roffy.ch
Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

FR

Erwin Aeby Produits Surgelés SA flex

Lerchenweg 1a, 1734 Tentlingen
T 026 418 23 45
Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren, ohne ausgeprägten Schwerpunkt

GR

Henry UniqueShoes 100%

Henry Vincent Bernard
Via Clau Maisen 1, 7175 Sumvitg
M 076 560 10 99
e.vincehenry@icloud.com, www.guestshoes.com
Herstellung von Schuhen

LU

HAWA GmbH 10%

Bodenhof 4, 6014 Luzern
M 079 555 49 49
Grosshandel mit sonstigen Nahrungs- und Genussmitteln

SG

Edelform Schlosserei GmbH flex

Mülmoosstrasse 3, 9212 Arnegg
M 079 546 66 46
info@edelform.ch, www.edelform.ch
Schlossereien

Eugster Design GmbH 10%

Mühlbachstrasse 10, 9450 Altstätten SG
M 078 767 45 63
eugster.design@bluewin.ch, www.eugster-design.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Garage Gmür AG 10%

Dorfstrasse 26, 8873 Amden
T 055 611 18 86
garage.gmuer@bluewin.ch
www.rueti-garage.amden.volkswagen.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Lumi Gips GmbH flex

Buchholzstrasse 18, 9435 Heerbrugg
T 071 558 30 60
lumi-gips@hotmail.com, www.lumi-gips.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

MILO Consulting KLG flex

Konsumstrasse 5a, 9602 Bazenhaid
M 079 508 31 37
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung; Buchführung; Treuhandgesellschaften

Odermatt Office flex

Odermatt Ramona Helena
Hanfländerweg 19, 8880 Walenstadt
M 076 683 31 03
Detailhandel mit Schreibwaren und Bürobedarf

planbasis GmbH flex

Austrasse 2, 9606 Bütschwil
T 071 983 30 00
info@planbasis.ch, www.planbasis.ch
Architekturbüros

Rüegg Innenausbau AG flex

Zilwaldstrasse 2, 8638 Goldingen
T 055 284 12 61
warugo@schreiner-profi.ch, www.schreiner-profi.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

SO

Centorbi + Scirè Malerei GmbH 30%

Langendorfstrasse 24, 4500 Solothurn
T 032 622 66 50
Malerei

HST Haustechnik GmbH flex

Industriesstrasse 19, 4632 Trimbach
M 079 330 48 74
Sanitär- und Heizungsinstallation

SZ

Prime Fit Group GmbH flex

Roosstrasse 52, 8832 Wollerau
M 079 751 56 08
Gymnastik- und Fitnesszentren

TG

Breitler Haustechnik AG flex

Steinerstrasse 42, 8253 Diessenhofen
T 052 657 27 37
info@breitler-haustechnik.ch, www.breitler-haustechnik.ch
Sanitärinstallation und Spenglerei

Hotel Restaurant Schäfli 100%

Wilerstrasse 1, 9545 Wängi
 T 052 378 12 39
 info@schaefli-waengi.ch, www.schaefli-waengi.ch
 Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

DEVITA. AG flex

Amriswilerstrasse 106a, 8570 Weinfelden
 T 071 622 09 33
 info@devita.ch, www.devita.ch
 Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

Getrag AG flex

Dorfstrasse 46, 8546 Islikon
 M 079 270 83 05
 info@getrag.ch, www.getrag.ch
 Landschaftsplanungsbüros und Gartenarchitekturbüros

Handwerker Service Sommeri KIG flex

Poststrasse 2, 8580 Sommeri
 T 071 411 05 14
 beat.imfeld@bluewin.ch, www.handwerkservicesommeri.ch
 Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Pneuschopf Sulgen AG 3%

Kradolfstrasse 54, 8583 Sulgen
 M 079 570 22 73
 Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Red Wings GmbH flex

Guetrain 3, 8274 Tägerwilten
 M 079 771 72 22
 k.oswald@red-wings.ch, www.red-wings.ch
 Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung

Zenith Immo Partners AG flex

Zürcherstrasse 310, 8500 Frauenfeld
 g.redzeppi@swissgewerbebau.ch, www.zenith-immo.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

TI

G&A Total Contract SA flex

Via Cantonale 36, 6928 Manno
 T 091 873 45 00
 info@ga-sa.ch, www.ga-sa.ch
 Altri studi d'ingegneria

VD

Perrin & Spaeth bureau d'ingénieurs flex

conseils S.A.
 Chemin du Cloalet 12, 1023 Crissier
 T 021 621 92 92
 perrin-spaeth@bips.ch, www.perrin-spaeth.ch
 Autres bureaux d'ingénieurs

ZenSolutions Sàrl flex

Route de Lausanne 12 B, 1082 Corcelles-le-Jorat
 www.zensolutions.ch
 Programmation informatique

VS

A. Schwesternmann Immobilien GmbH flex

Kantonsstrasse 320, 3900 Gamsen
 M 079 220 51 21
 info@schwesternmann-immobilien.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

e-alps sàrl 20%

Chemin de la Guillame 9, 1926 Fully
 T 078 879 98 49
 bonjour@e-alps.com, www.e-alps.com
 Autres services de réservation et activités liées

ZG

Neuland AG 3%

Buonaserstrasse 30, 6343 Rotkreuz
T 041 767 21 41
info@neuland.ch, www.neuland.ch
Herstellung von Geräten und Einrichtungen der
Telekommunikationstechnik

ZH

Adesso Hair Design 80%

Bachweg 3, 8133 Esslingen
T 044 984 15 15
www.adessohairdesign.ch
Coiffeursalons

Ardiva Bau GmbH 20%

Wehntalerstrasse 37, 8181 Höri
M 079 924 67 20
info@ardiva.ch, ardiva.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Dachpro Bedachungen GmbH flex

Käppeliweg 3, 8488 Turbenthal
M 079 374 55 57
info@dachpro.ch, www.dachpro.ch
Dachdeckerei

Carpe Diem Restaurant + Bar 50%

Wehntalerstrasse 37, 8181 Höri
T 044 525 30 34
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

E10 Group AG flex

Aubrigstrasse 1, 8802 Kilchberg ZH
T 044 308 43 44
Andere Holdinggesellschaften

Ethanolfeuer, Eglisau, H. Schuler 10%

Mettlenstrasse 29b, 8193 Eglisau
info@ethanolfeuer.ch, www.ethanolfeuer.ch
Sonstiger Detailhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und
Heimwerkerbedarf

Fix Group GmbH 10%

Industriestrasse 18, 8604 Volketswil
T 044 945 04 04
www.fix-group.ch
Detailhandel mit Möbeln

Hair Vision GmbH flex

Bankstrasse 8, 8610 Uster
www.hairfactory.ch
Coiffeursalons

Hoehnpartner AG flex

Bettlistrasse 35, 8600 Dübendorf
T 044 820 14 45
www.hoehnpartner.ch
Architekturbüros

Kühne + Partner Immobilien flex

Inhaber Martin Kühne
Zugerstrasse 102, 8820 Wädenswil
M 079 881 01 18
martin.kuehne@goodliving.ch
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

LAEMMLE Chemicals AG flex

Bläsimühle 2-6, 8322 Madetswil
T 044 956 65 65
www.laemmle-chemicals.ch
Mineralölverarbeitung

Limmi-Trade GmbH 100%

Schulstrasse 20, 8952 Schlieren
T 044 730 10 33
limmi-trade@gmx.ch, www.limmi-trade.ch
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische
Tätigkeiten

WALDFLEISCH GmbH 25%

Brunngasse 7, 8001 Zürich
M 077 946 9669
info@waldfleisch.eu, www.waldfleisch.eu
Detailhandel mit Fleisch und Fleischwaren

LUNCHMEETING

Restaurant Thessoni

Regensdorf

Sie möchten mehr Geschäft aus dem WIR-System generieren? Dann nehmen Sie an den regelmässigen Lunchmeetings teil. Sie bieten eine Begegnungsplattform für geschäftliche, gesellige und informative Kontakte. In einem Speeddating werden alle Teilnehmenden sich gegenseitig kennenlernen und so Geschäftskontakte knüpfen können. Von langjährigen WIR-Teilnehmern kann man erfahren, wie man das Potential des WIR-Systems noch besser nutzen kann. Auch vom Netzwerk-Vorstand werden Mitglieder dabei sein und Fragen beantworten, Tipps rund um das Thema WIR.



Essen mit
100% WIR

Mittwoch, 20. September 2023

Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 12.00 h Networking beim Lunch
13.30 h Ende

Ort: Eichwatt 119, Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

Impulsvortrag Social Selling

Erfolgreiches Netzwerken & Social Selling mit LinkedIn
Vortrag von Virgil Schmid

Sichtbarkeit ist gegenwärtig der Schlüssel zum Erfolg. Doch warum scheitern viele Unternehmen im Bereich Social Media? Mangelndes Know-how und ungenutztes Potenzial sind oft die Gründe.

Entdecken Sie die Chancen von Social-Selling auf LinkedIn – der führenden Business-Plattform. Virgil Schmid, Diplom-Verkaufsleiter und Business-Coach, gibt praxisnahe Tipps für effektive Vernetzung und Kundenakquise. Lassen Sie sich von seinem leidenschaftlichen Vortragsstil und inspirierenden Beispielen begeistern.



In zwei
Regionen,
mit Apéro
Riche

Dienstag 17. Oktober 2023

Restaurant Schäfli, Wilerstrasse 1, 9545 Wängi

Das Programm: 10.45 Uhr bis ca. 13.15 Uhr

Die Anmeldung: Anmeldung bis 9. Oktober 2023
unter info@wir-netzwerk.ch

Die Kosten: 65.00 CHW pro Person,
inkl. Referat und Apéro Riche

Impulsvortrag Social Selling

Erfolgreiches Netzwerken & Social Selling mit LinkedIn
Vortrag von Virgil Schmid

Sichtbarkeit ist gegenwärtig der Schlüssel zum Erfolg. Doch warum scheitern viele Unternehmen im Bereich Social Media? Mangelndes Know-how und ungenutztes Potenzial sind oft die Gründe.

Entdecken Sie die Chancen von Social-Selling auf LinkedIn – der führenden Business-Plattform. Virgil Schmid, Diplom-Verkaufsleiter und Business-Coach, gibt praxisnahe Tipps für effektive Vernetzung und Kundenakquise. Lassen Sie sich von seinem leidenschaftlichen Vortragsstil und inspirierenden Beispielen begeistern.



Donnerstag 26. Oktober 2023

Bodenseehotel Weisses Rössli
Hauptstrasse 69, 9422 Staad

Das Programm: 18.00 Uhr bis ca. 20.15 Uhr
Die Anmeldung: Anmeldung bis 16. Oktober 2023
unter info@wir-netzwerk.ch
Die Kosten: 65.00 Fr. pro Person, 50% WIR
inkl. Referat und Apéro Riche

Maximal
50 Pers.

HUMOR-FESTIVAL IN AROSA



Verfolgen Sie live und vor Ort die Proben zur TV Produktion. Genießen Sie einen unvergesslichen Event, umgeben von magischen Bergen und Seen auf 1750m ü. M. inkl. Übernachtung im Waldhotel Arosa, inkl. einem 4-Gang-Menü nach Wahl und Frühstück.

Inklusivleistungen: Übernachtung im **** Waldhotel Arosa, Zimmer Superior, inkl. Nachtessen und Frühstück, Getränke während dem Nachtessen, Parkplatz und Kurtaxen - Nutzung Wellnessbereich auf 1'800 m² - Ticket Humorfestival Arosa - Apéro in der Tschuggenhütte -

Wellnessbehandlungen, Konsumationen und Getränke können im Hotel nicht mit WIR bezahlt werden. Zusatznächte im Waldhotel Arosa mit 100% WIR möglich. Anfragen bitte an Stefan Gall, M 079 416 42 49

**Montag,
11. Dezember
2023**

Individuelle Anreise am
11. Dezember zum Waldhotel
Arosa, Prätschlistr. 38, 7050
Arosa - www.waldhotel.ch

Programm

Ab 16 Uhr Apéro in der
Tschuggenhütte
17.30 Uhr Best of AHF/TV
Produktion im
Tschuggenzelt
19.30 Uhr Spaziergang zum
Waldhotel Arosa

Kosten pro Person

CHW 295.- für Mitglieder
CHW 380.- für Nichtmitglieder

Anmeldung

www.wirnetwork-gr.ch
Tel. 079 416 42 49 (Stefan Gall)
Anmeldeschluss: 30. Okt. 2023



Boutique-Hotel La Rocca
Via Ronco 61
6613 Porto Ronco/Ascona

Telefon 091 785 11 44
hotel@la-rocca.ch
www.la-rocca.ch

BENVENUTI Ascona Locarno
HOTELS ★★★★★

Besuchen Sie uns und bezahlen Sie mit bis zu 100% WIR

100% **WIR** bei Vorauszahlung im Moment der Buchung. Bis 14 Tage vor Anreise buchbar. Die Reservation ist nicht stornierbar und kann nicht rückerstattet werden. Alle weiteren Buchungen können normal mit 50% **WIR** Vorort bezahlt werden. Nicht kumulierbar mit Spezialangeboten oder sonstige Ermässigungen. Nur bei Direktbuchung.

- Ristorante Panoramico (à la carte)
- Smartup-TV multimedia entertainment
- High speed power WiFi 150Mbit/s
- Hallenbad mit Seesicht
- Privates Strandbad/Lido am See
- Inklusive *Ticino Ticket* (kostenloser ÖV im Tessin und diverse weitere Vergünstigungen)
- Mieten Sie unseren eigenen FIAT 500 Cabrio

25988/09R01



Aktiv Hotel & Spa Grächen
hannigalp.ch
since 1909

**100% WIR ANGEBOT
BIKE & HIKE**

3 ÜBERNACHTUNGEN IM DOPPELZIMMER

Inklusive:

- ▶ Willkommens-Wine
- ▶ Frühstücksbuffet
- ▶ Bike & Hike Pass (inkl. Bergbahnen)
- ▶ Kostenloser E-Mountainbike im Hotel
- ▶ Hallenbad
- ▶ Tages SPA/Wellness

CHF 399.- pro Person im Doppelzimmer

Aktiv Hotel & SPA Hannigalp
Helmine 468 | 3925 Grächen | 027 955 10 00 | info@hannigalp.ch

26361/09R01

**Webseite Homepage
Mit 100% WIR!**
Auch Webhosting. Infos auf:
www.hilweb.com admin@hilweb.com
Telefon 044 886 60 60

21743/09R01

Ferien
www.ferien4u.ch

25543/09R01

Mit WIR Neues erfahren und Kontakte knüpfen.

0,75% Zins auf Ihrem Freizügigkeitskonto!

Wo sonst gibt es noch Zinsen?
Auf unserem Freizügigkeitskonto ist Ihr Geld gut angelegt. Grundsolide. Rein schweizerisch. Bank WIR.

*Nous sommes là pour vous.
Centre de conseils 0800 947 948*



TRAUMFERIEN

TUI • Airtours • FTI • Manta • MSC • Costa
Mein Schiff • AIDA • Norden Tours • Island Tours

Jetzt buchen!

40% WIR
auf den ganzen Betrag

gültig für Neubuchungen bis 30. September 2023

diga reiseCenter

diga reiseCenter Heidi Frei AG
8854 Galgenen, Kantonsstrasse 9
5430 Wettingen, Alberich-Zwysigstrasse 84

Tel. 0848 735 735
www.digareisen.ch

26364/09R01



Disclaimer – informations juridiques

Aucune garantie

Tous les articles, commentaires et calculs et toutes les indications ou autres informations («contenus») du WIRinfo servent à informer le lecteur afin que ce dernier puisse se former une opinion personnelle. La Banque WIR ne garantit en aucun cas que les contenus mis à disposition sont corrects, complets et actuels. Le lecteur est conscient que les commentaires d'auteurs externes ne reflètent pas forcément l'opinion de la Banque WIR. Des informations relatives à des évolutions ou des performances passées ne garantissent en rien de futures évolutions.

Aucune recommandation d'agir

Le contenu du WIRinfo est constitué, en partie, de publicité, mais ne doit pas être considéré comme une recommandation d'agir ou comme une aide à la décision pour des décisions d'investissement ou encore des questions juridiques, fiscales ou similaires. Les contenus ne doivent pas non plus être compris comme encouragement à acheter des produits ou à recourir à certaines prestations de services de la Banque WIR ou de tiers.

Annonces

Seules les annonces répondant aux conditions relatives à la publication d'annonces de la Banque seront publiées. L'annonceur est seul responsable du contenu de ses annonces et des produits et services proposés. L'annonceur est seul responsable des éventuelles prétentions qui en découleraient.

Conditions

Les tarifs et conditions mentionnés se réfèrent au moment de la clôture rédactionnelle et peuvent être modifiés en tout temps sans préavis.

Reproduction

La reproduction d'articles du WIRinfo n'est autorisée qu'avec l'accord exprès de la Banque et avec indication de la source.

Clause de non-responsabilité

La Banque WIR décline toute responsabilité (y compris pour négligence) pour tout dommage résultant respectivement de l'utilisation ou de la non-utilisation des contenus de WIRinfo ou de l'utilisation de contenus incomplets, voire faux.

Impressum

WIRinfo – Septembre 2023, 90^e année, n° 1132

Le magazine des coopérateurs de la Banque WIR et des PME suisses

Éditrice: Banque WIR soc. coopérative, Bâle

Rédaction: Daniel Flury (rédacteur en chef), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (responsable corporate communication), info@wir.ch

Photographes: voir illustrations

Photo Couverture: Raffi Falchi

Traductions: Daniel Gasser, Yvonne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

Imprimé sur papier recyclé suisse avec Ecolabel.eu. Ce dernier est attribué aux biens de consommation qui se distinguent par un caractère particulièrement favorable à l'environnement et un risque comparativement faible pour la santé.

imprimé en
suisse



Par souci pour
l'environnement!

Mode de parution: mensuel en allemand et français

Tirage global: 26 130

Annonces: voir dernière page

Prix d'abonnement: 20.40 CHF (TVA comprise)

Changements d'adresses et abonnements:

Banque WIR, centre de conseils, case postale, 4002 Bâle, ou T 0800 947 948

Emplacements de la Banque WIR

Siège principal Bâle

Banque WIR soc. coopérative
Auberg 1
4002 Bâle

Succursale Lugano

Banque WIR soc. coopérative
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Succursale Zurich

Banque WIR soc. coopérative
Schaffhauserplatz 3
8006 Zurich

Succursale Berne

Banque WIR soc. coopérative
Helvetiastrasse 35
3000 Berne 6

Succursale Lucerne

Banque WIR soc. coopérative
Obergrundstrasse 88
6005 Lucerne

Succursale Coire

Banque WIR soc. coopérative
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Coire

Succursale Lausanne

Banque WIR soc. coopérative
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Succursale Saint-Gall

Banque WIR soc. coopérative
Blumenbergplatz 7
9000 Saint-Gall

Succursale Sierre

Banque WIR soc. coopérative
Av. du Général Guisan 4
3960 Sierre

Contact et réseaux sociaux

Téléphone

0800 947 948 (lun-ven, 7 h 30-18 h)

Fax

0800 947 942

E-mail

info@wir.ch



Foires WIR

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

T 043 818 26 36
info@wir-expo.ch
wirexpo.ch

WIR-Messe Ostschweiz

Walter Sonderer
Konstanzerstrasse 35
9512 Rossrüti

T 079 207 81 26
wsonderer@bluewin.ch
wsmarketing-rossrueti.ch

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

T 079 224 27 08
info@gaertneri-buehler.ch
triibhuus.events



Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

La Banque WIR propose à ses clients WIR trois canaux publicitaires que sont le magazine WIRinfo, les WIRmailings et la plateforme WIRmarket.ch. Ces derniers font partie du Paquet WIR pour PME, tout comme le crédit publicitaire annuel de 500 CHW. Vous pouvez également accroître votre visibilité par le biais des WIR-Partner-Networks et de la WIR-Expo.

Aperçu de vos avantages

- Nous vous offrons les premiers 500 CHW
- Part WIR élevée dans WIRinfo
- Adressage ciblé grâce aux WIRmailings (publipostage direct aux participants WIR)
- Faibles pertes de diffusion
- Remise annuelle à partir d'un chiffre d'affaires publicitaire de 2500 CHW/CHF
- Facturation très simple et avis de débit détaillé

WIRmarket.ch

Sur WIRmarket.ch, vous pouvez publier des **annonces** gratuitement et de manière illimitée, proposer vos produits dans le **shop** et publier des **appels d'offres**.

De plus, vous avez la possibilité de mieux faire connaître votre entreprise, vos annonces, vos articles vendus dans le shop et vos appels d'offres à l'aide de toplistings. Vous pouvez en tout temps contrôler le nombre de vues et de clics sous «Profils». Prix d'un toplisting: 10 CHW/jour

Votre première action sur WIRmarket.ch devrait être réservée à l'actualisation et à l'achèvement de l'inscription de votre entreprise. Utilisez à cet effet des photos et des textes significatifs. Vous pouvez également accroître votre visibilité sur WIRmarket avec les instruments gratuits suivants:

- **Taux d'acceptation WIR supplémentaire**, par exemple pour les offres spéciales
- **Actions:** augmentation temporaire du taux d'acceptation WIR

WIRinfo – le magazine des PME suisses

Le magazine WIRinfo paraît au début de chaque mois avec un tirage d'environ **26 000 exemplaires**. Vous **atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR**.

Adressez vos annonces ou vos questions à: inserate@wir.ch

Tarifs d'insertion pour WIRinfo (part WIR: 75%)

| Dimensions | noir/blanc | couleurs |
|---------------|------------|----------|
| 2e p. couv. | 4090.– | 4700.– |
| 4e p. couv. | 3890.– | 4470.– |
| 4e p. couv. | 4290.– | 4930.– |
| Contenu | noir/blanc | couleurs |
| 1/1 page | 2980.– | 3460.– |
| 1/2 page | 1490.– | 1730.– |
| 1/4 page | 745.– | 865.– |
| 1/8 page | 370.– | 430.– |
| par 1/48 page | 62.– | 72.– |

Taxe pour annonces sous chiffre (WIRinfo): 8.50 CHW/CHF



WIRmailing

Un publipostage WIRmailing vous permet de cibler, sans perte de diffusion, les participants WIR de votre choix et d'élargir votre clientèle.

Voilà comment procéder:

Vous nous faites parvenir votre courrier publicitaire, déjà sous pli ou non, et vous nous précisez à qui vous désirez l'envoyer:

- numéros postaux d'acheminement sélectionnés (au max. 20)
- cantons sélectionnés
- participants de branches sélectionnées
- participants parlant une langue sélectionnée
- tous les participants WIR
- combinaison librement des possibilités de choix

Indiquez sur votre support publicitaire un taux d'acceptation WIR égal ou supérieur à votre taux publié dans WIRmarket.

Modes d'expédition à choix:

- Courrier A (1 jour)
- Courrier B (2 jours)
- Courrier B2 (3-6 jours)

Les frais seront débités de votre compte CHW, respectivement CHF:

- 0.22 CHW, TVA comprise, en CHW (par adresse)
- Frais de port, TVA comprise, en CHF

Au préalable, nous avons besoin d'un échantillon pour notre contrôle interne. Il vous faut nous livrer votre maté-

riel publicitaire (y compris 20 exemplaires supplémentaires pour les essais d'impression) 14 jours avant la date d'expédition souhaitée.

Contact

Désirez-vous une offre pour un WIRmailing? Nous vous conseillons volontiers. Contactez-nous avec ce formulaire ou par e-mail à l'adresse: wirmailing@wir.ch.

Remise sur chiffre d'affaires annuel

La valeur globale de vos mesures publicitaires sur WIRmarket, dans WIRinfo ou à l'aide des WIRmailings est continuellement déterminée dans le système des annonces publicitaires de la Banque WIR et donne droit, à partir d'un montant de 2500 CHW/CHF, à une remise annuelle qui est créditée sur votre compte à la fin de l'année.

Voici les différents taux de remise:

| Chiffre d'affaires | Remise |
|--------------------|--------|
| ab 2500.- | 4% |
| ab 7500.- | 6% |
| ab 15500.- | 8% |
| ab 35000.- | 9% |
| ab 50000.- | 10% |



WIR-Expo

La WIR-Expo est la manifestation du réseau WIR qui attire le public le plus important.

Site d'internet: wir-expo.ch
E-mail: info@wir-expo.ch

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo d'octobre 2023: vendredi, 8 septembre 2023, 12 h.

Reprise des données pour matériel WIRinfo

Lors de la création d'un fichier PDF, veuillez sélectionner le profil «ISONewspaper» dans les réglages de la couleur et procéder à l'exportation.

Programmes

Mac

Win

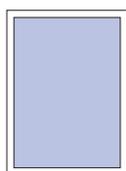
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

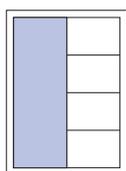
•
•
•
•
•
•

Important: Les polices doivent toujours accompagner les fichiers InDesign, Illustrator et Photoshop ouverts (pas de police TrueType). Veuillez fournir les jeux de caractères et les polices PostScript correspondants sous forme zippée. Pour les données PDF et EPS, les logos et les polices doivent également être fournis. Le fichier doit être doté des données d'image correspondantes (TIFF ou EPS). Ne pas utiliser de données d'image pour layout. Le fichier PDF doit être compatible avec Acrobat 4 (version 1.3) et avoir été constitué avec une résolution de 240 dpi.
Support de données: CD, DVD, Zip (100/250)

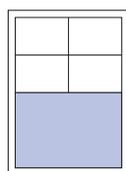
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 7,7% incluse)



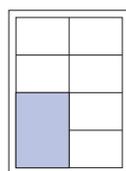
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



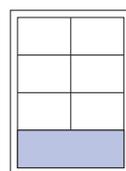
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



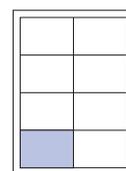
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



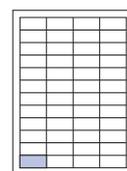
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



168 x 59 mm
1/4 p. en larg. (4 col.)



82 x 59 mm
1/8 p. en larg. (2 col.)



39 x 17 mm
1/48 page

Dimensions pour les pages de couverture franc-bord: 210 x 297 + 5 mm de marge de rognage = 220 x 307 mm

Tarifs (part WIR: 75%)

| Contenu | noir/blanc | couleurs |
|-------------------------|------------|----------|
| par 1/48 page | 62.- | 72.- |
| 1/8 page | 370.- | 430.- |
| 1/4 page | 745.- | 865.- |
| 1/2 page | 1490.- | 1730.- |
| 1/1 page | 2980.- | 3460.- |
| Couverture | | |
| 2 ^e p. couv. | 4090.- | 4700.- |
| 3 ^e p. couv. | 3890.- | 4470.- |
| 4 ^e p. couv. | 4290.- | 4930.- |

Rabais sur chiffre d'affaires annuel (WIRinfo, WIRmarket et WIRmailing)

| | |
|-----|---------------------|
| 4% | à partir de 2500.- |
| 6% | à partir de 7500.- |
| 8% | à partir de 15500.- |
| 9% | à partir de 35000.- |
| 10% | à partir de 50000.- |

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50