

Le magazine des PME suisses



L'électromobilité en point de mire

Florian Blattner est le directeur de l'importateur général KSR Swiss

Un phoque en guise de leader

Ce que les cadres peuvent apprendre d'Alexander Calder



Propulsé

Éditorial

Les batteries se rechargent aussi différemment. Par exemple en réduisant la vitesse d'un cran et en fuyant la frénésie quotidienne de l'entreprise.

De nombreuses questions restent sans réponse sur le thème de l'électromobilité. L'extension du réseau électrique, les capacités de stockage et la durée de vie des batteries, les portées et les temps de recharge, les infrastructures de charge font régulièrement l'objet de discussions – au sein de l'UE, il est ainsi question d'engager les États membres à mettre en place des stations de recharge à des intervalles maximaux de 60 kilomètres – ou encore de l'empreinte écologique des véhicules électriques. Quoi qu'il en soit, c'est un fait que la demande augmente et que de plus en plus de fabricants proposent des véhicules électriques et désirent abandonner la technologie du moteur à combustion. Les marques Mazda, Kia ou Renault par exemple poursuivent ainsi une stratégie d'électrification. Bentley, Fiat, Mini et Volvo ont même osé fixer des dates concrètes (pour tous à partir de 2030). Les projets de Jaguar (2025) et Opel (2028) sont encore plus ambitieux. Audi et VW (2035) ainsi que Mercedes (2039) semblent moins pressés. Finalement, dans d'autres coins reculés de la planète, les moteurs à benzine continueront d'être les bienvenus également après 2030 – en Suisse par exemple.

Les batteries se rechargent aussi différemment. Par exemple en réduisant la vitesse d'un cran et en fuyant la frénésie quotidienne de l'entreprise. Une simple pause en toute conscience d'une heure à midi qui remplace le sandwich avalé à la hâte au bureau peut faire des miracles. Et si vous recherchez sur WIRmarket.ch le restaurant WIR le plus proche? Cela vous permettrait de faire d'une pierre deux coups: vous vous détendez et vous dépensez de l'argent WIR (pages 13 et 14). Encore plus efficace: se détendre et maîtriser consciemment sa respiration pendant plusieurs jours. Dans le village appenzellois de Gonten, le Boutique Hotel Bären (p. 17) offre de telles possibilités. Vous pouvez également opter pour l'Engadine: un lieu magique qui non seulement ramène sur terre les femmes et hommes d'affaires stressés, mais leur donne par ailleurs un nouvel élan, des impulsions toutes fraîches et des idées prometteuses pour l'avenir (p. 32).

Daniel Flury
Rédacteur en chef

«La cave à vin idéale.»

Armoire à vin CAVA 1900 DUAL par sonnenkoenig.ch

699 CHW
100% WIR
y c. TVA
et livraison

wir.ch/wirpromotion

Prêt à déguster!



Vous aimez déguster le vin à bonne température? Servir toujours un bon cru aux invités? Optez pour la CAVA DUAL 1900 avec réglage de température bi-zones et sa capacité de stockage généreuse. Le chais parfait.

L'offre WIRpromo de Sonnenkönig vient à point nommé pour ceux qui aiment déguster un bon vin à la maison. La CAVA 1900 DUAL conserve blancs et rouges à bonne température toute l'année. Dotée d'un compresseur extrêmement silencieux, elle protège les bouteilles contre l'humidité et le rayonnement UV grâce à son isolation.

Occasion à saisir: la CAVA 1900 DUAL pour **699 CHW**. Une offre imbattable!

Partenaire WIRpromo

Sonnenkönig fabrique des chauffages à infra-rouge depuis sa création en 1957. Aujourd'hui, sa gamme de produits englobe tout ce qui touche au chauffage, à la réfrigération, aux appareils électroménagers et aux équipements de cuisine. Sonnenkönig est devenu un symbole de précision et de qualité suisse.

CAVA 1900 DUAL, prix régulier 999 CHF promo à 699 CHW, y c. TVA et livraison. Profitez et économisez!

Atouts

- capacité: 19 bouteilles
- régulation bi-zones: 5°-18° C / 10°-18° C
- commande tactile et éclairage intérieur

Qualités

- boîtier en acier inoxydable
- compresseur silencieux: 41 db(A)
- verrouillable
- vitre avec filtre anti-UV
- dégivrage automatique
- rayons en hêtre

Spécifications techniques

- puissance: 90 W
- finition: noir-argent
- dimensions: 29,5 x 88 x 57 cm
- poids: 32 kg
- câble d'alimentation 1,7 m



Sommaire

Page 13

Les meilleurs plats de pâtes en Suisse sont servis à Bâle par l'Osteria Little Italy de Biagio Malagrino – de l'avis d'une majorité des lecteurs du «Blick».



Page 22

En avril, le garage Autobahn-Garage à Lyss (BE) a inauguré un nouveau corps de bâtiment auquel il a intégré les technologies les plus modernes afin d'obtenir une efficacité énergétique optimale. Par ailleurs, l'entreprise est désormais complétée par l'assortiment du magasin de vélos ProBike.

Page 32

Vous souffrez de trop de stress au travail et dans votre vie privée? Pour que vous puissiez recharger vos batteries et faire une véritable pause, l'Engadine vous propose un grand nombre d'endroits se distinguant par une énergie particulière déployant un effet apaisant et fortifiant.



- 6 L'électromobilité en point de mire**
Interview de Florian Blattner, KSR Swiss
- 12 144 pages de «Faszination WIR»**
- 13 Les meilleures plats de pâtes en Suisse**
Osteria Little Italy, Bâle
- 14 Dépenser du WIR – rien de plus facile**
- 18 Une destination lifestyle et wellness**
Jan Schoch et son projet «Appenzeller Huus»

- 22 Un centre de mobilité intégrée**
Autobahn-Garage à Lyss
- 27 La Banque WIR à nouveau présente à la Foire du Valais**
- 28 Un phoque en guise de leader**
Le mobile «Le Phoque» d'Alexander Calder
- 31 Concours**
- 32 Pierres magiques et arbres mystiques**
Rechargez vos batteries dans la vallée de l'Engadine
- 36 L'esprit d'entreprise et les élections au Conseil national**
Rubrique de Karl Zimmermann

- 38 500 CHF en cadeau!**
- 40 Nouveaux participants WIR**
- 43 Bienvenue au WIR-Network**
- 50 Délais de remise d'annonces**
- 70 Impressum**
- 71 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux**
- 72 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR**
- 74 Prix des annonces**

Innovateur en électromobilité

KSR Swiss, Happerswil

En Suisse, le potentiel des petits véhicules électriques tels que trottinettes et vélos électriques reste important. L'importateur KSR Swiss est un spécialiste de ce segment – ainsi que des quads et des motos entre 125 et 1200 ccm de cylindrée.

Parcourir en moto électrique le premier kilomètre du trajet menant au travail, entre le domicile et la gare, et en trottinette électrique le dernier kilomètre entre la gare et le lieu de travail, avant d'aller encore acheter à vélo, le soir venu, le demi-litre de crème oublié lors des courses: la micromobilité – à savoir le fait d'utiliser de petits véhicules non motorisés ou dotés d'un moteur électrique – a fait l'objet d'une étude de l'Institut pour la mobilité de l'Université de Saint-Gall datant de l'automne dernier. Dans le cadre de cette étude, plus de 1000 personnes vivant dans sept pays européens, aux USA, au Japon et en Chine ont été interrogées quant à la façon dont elles utilisent au quotidien le vélo conventionnel ou le vélo, la trottinette et la moto électriques. Bien que 60% de la population suisse accorde une grande importance au caractère écologique durable de la micromobilité, notre pays est à la traîne en ce qui concerne le recours à cette même micromobilité lorsqu'on le compare à l'Allemagne, la France ou les Pays-Bas par exemple.

Ainsi, en Suisse, à peine 4% des personnes interrogées utilisent la trottinette électrique plusieurs fois par semaine, voire quotidiennement. Une grande partie de ces personnes – 16% – combinent, en tant que pendulaires, la trottinette et les transports publics. La France dépasse tous les pays puisque 8% utilisent souvent la trottinette électrique – à Paris, ce taux est même de 16%. Il est toute-

fois fort possible que ce pourcentage se soit fortement réduit à partir du 1^{er} septembre de cette année, car dans la capitale française, l'ensemble des 15000 trottinettes électriques qui n'appartenaient pas à des particuliers mais étaient partagées ont été retirées du trafic. Dans un sondage mené auprès de la population en effet, 89% des participants avaient opté pour cette mesure parce que les trottinettes bloquaient les trottoirs ou mettaient en danger la sécurité du trafic. Les sociétés de location de trottinettes entendent désormais proposer leurs véhicules dans d'autres villes européennes où elles risquent de provoquer des réactions similaires – à moins que les administrations locales réagissent de manière proactive et imposent ou renforcent des règles pour les trottinettes électriques.

La situation est similaire pour les vélos. S'il est vrai que pas moins de 25% des Suisses interrogés indiquent utiliser le vélo conventionnel quotidiennement ou plusieurs fois par semaine (33% ne l'utilisent jamais), ce pourcentage atteint 39% en Allemagne et 54% aux Pays-Bas. Bien que l'on ait enregistré une forte augmentation des ventes de vélos électriques pendant la pandémie, seulement 13% des personnes interrogées utilisent ces derniers plusieurs fois par semaine ou quotidiennement (69% n'emploient jamais de vélo électrique). Très intéressant également: plus l'âge des personnes interrogées est élevé, plus la fréquence d'utilisation du vélo électrique

Florian Blattner dans le local d'exposition
de KSR Swiss dans le village thurgovien
de Happerswil.

Photos: Henry Muchenberger





Les motos Motron et Brixton (image) font partie des marques propres à KSR...



... tout comme les vélos électriques de Malaguti.

augmente alors que la popularité du vélo non motorisé se réduit de plus en plus.

C'est également ce qu'observe Florian Blattner (30 ans), responsable des ventes auprès de l'importateur KSR Swiss depuis 2017: «Pendant la pandémie, de plus en plus de jeunes adultes ont découvert le vélo électrique en tant qu'ustensile de sport et véhicule de loisirs avec lequel ils sont partis à l'assaut des montagnes suisses. Aujourd'hui, nous vendons davantage de vélos électriques pour l'usage quotidien qui sont également très appréciés des pendulaires et des personnes plus âgées.»

KSR Swiss propose dans son assortiment le vélo électrique de la marque Malaguti. Qu'est-ce qui caractérise ce vélo électrique?

Florian Blattner: Malaguti fait partie des marques que notre groupe, domicilié en Autriche, développe et dessine lui-même et fait produire auprès de l'un de nos partenaires. La marque Malaguti couvre tout l'éventail de modèles allant du «city-bike» à «l'endurobike» et élargit chaque année son assortiment dans le but de proposer un très large choix de vélos électriques.

La maison Malaguti a été fondée en 1930 près de Bologne par Antonino Malaguti et la marque appartient depuis 2018 à KSR.

KSR se décrit comme un «innovateur en électromobilité». Que faut-il comprendre par-là?

KSR se concentre sur les véhicules de plus petite taille qui conviennent le mieux à des trajets tels que le «dernier kilomètre». Outre les vélos électriques de Malaguti, les trottinettes électriques de Niu et de Motron ainsi que les «kick-rollers» A-TO font également partie de ce secteur. Pour ces produits également, nous agissons aussi bien dans le domaine du développement que dans celui de la production. En ce qui concerne les trottinettes électriques, nous étions présents très tôt sur le marché avec la marque Niu, c'est-à-dire à partir de 2017.

Quand prévoyez-vous de commercialiser la première moto électrique?

Notre objectif est de proposer un assortiment complet dans le secteur électrique – la première moto électrique de KSR est attendue l'année prochaine!

Votre local d'exposition à Happerswil ne ravit pas que les amateurs d'électromobilité...

Nous représentons huit marques et notre assortiment compte plus de 75 modèles de divers segments. Nous sommes dès lors le plus grand importateur général indépendant de marques en Suisse. En plus des motos de Talaria, Motron, Brixton et Royal Enfield, nous vendons

également des quads de CFMoto. Brixton et Motron sont d'ailleurs des marques propres à KSR, tout comme Malaguti et A-TO.

On remarque tout particulièrement les trottinettes d'Italjet – qui achète ces produits?

L'Italjet Dragster plaît à des gens qui veulent se déplacer de manière peu conventionnelle et que cela ne dérange pas de se faire remarquer. Comme son nom le dit, il s'agit d'une marque italienne que les Italiens de première et deuxième génération ainsi que les clients sensibles aux caractéristiques techniques continuent d'acheter avec plaisir. Chaque année, nous vendons environ 40 Italjets.

Dans le segment des motos, constitué pour l'instant encore que de motos à moteur à benzine, on remarque qu'à une exception près – une Brixton Cromwell de 1200 ccm – les moteurs ont une cylindrée plutôt modeste entre 125 et 650 ccm. Pourquoi cette limitation?

Nous voulons que notre assortiment touche les jeunes et les débutants. Ces nouveaux clients sont plus ouverts à la nouveauté et moins liés à une marque en particulier que des personnes plus âgées qui restent fidèles à leurs



KSR est le plus grand importateur général de Suisse et son assortiment comporte également des motos de la marque Royal Enfield.



Le responsable de l'atelier KSR Mate Macsuga à bord d'un quad.



KSR Swiss emploie 13 collaborateurs. Dans l'atelier de Happerswil, le mécanicien sur motos Bedja Tschudi répare la boîte automatique d'un quad.

grandes Harley et BMW. Alors que les motos de Motron ont un design moderne, les modèles Brixton se distinguent par leur look rétro. Par ailleurs, avec des prix à partir de 2990 CHF, respectivement 3990 CHF, les motos de ces marques sont également à la portée des portemonnaies moins remplis.

Les quads jouent dans une ligue tout à fait différente – on ne les croise encore que rarement dans la circulation routière...

Les quads ou ATV – All Terrain Vehicles – se distinguent par leur moindre poids et leur longue portée, mais conviennent en Suisse plutôt pour des engagements pratiques dans l'agriculture ou la sylviculture. De nombreuses raisons expliquent cela: les tracteurs et d'autres machines agricoles deviennent de plus en plus grands et leur entretien, de plus en plus coûteux. Les agriculteurs apprécient dès lors de pouvoir se rendre rapidement sur leurs champs avec un véhicule léger et avantageux, par exemple pour surveiller un troupeau ou les arbres fruitiers. En forêt, les quads très maniables sont aussi utiles que dans les cours de restaurants ou d'hôtels qu'il faut par exemple déneiger.

Dans notre pays, les quads sont moins répandus en tant que véhicules de loisirs que ce n'est le cas par exemple aux USA ou en Suède où l'on peut parcourir de longues distances sans croiser un seul randonneur, promeneur ou propriétaire de chien qui pourrait se sentir dérangé. Toutefois, cela ne signifie pas qu'il n'est pas possible de s'amuser avec des quads. Dans ce cas, il faut juste remplir une simple condition: obtenir l'autorisation d'un propriétaire de terrain – ou s'adresser à un prestataire de services proposant des parcours et des tours tels que ceux organisés par Kurt Waltisperg par exemple, l'ancien copilote de Rolf Biland, qui a remporté à six reprises le titre de champion du monde en sidecar.

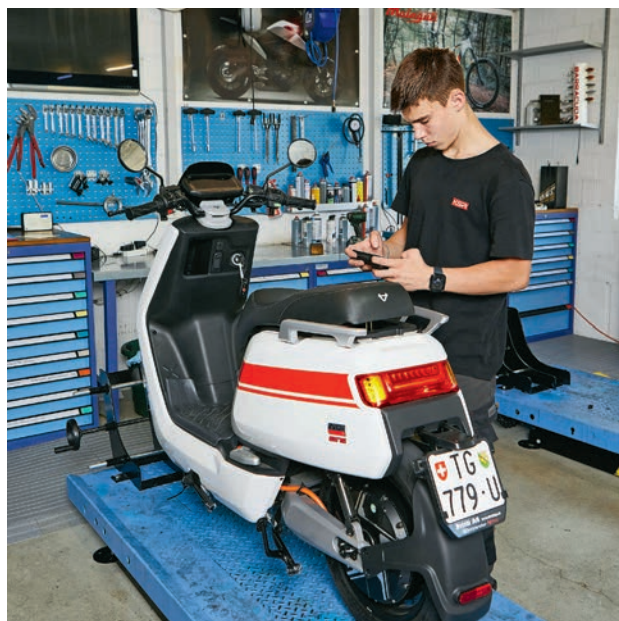
Avec environ 450 quads de la marque CFMoto vendus chaque année, nous arrivons à une part de marché de 40% et sommes ainsi le numéro 1 de ce segment en Suisse.

Quelles sont les dimensions de votre réseau de revendeurs approvisionnés par KSR en Suisse?

Nous approvisionnons régulièrement environ 150 revendeurs dans toute la Suisse auxquels viennent s'ajouter 250 autres commerçants qui n'achètent qu'occasionnellement des pièces de rechange auprès de notre entreprise.

Quelles exigences posez-vous à vos revendeurs?

Le plus souvent, nous ne sommes qu'un fournisseur secondaire ou tiers et ne posons guère de conditions, contrairement à d'autres marques. Nous ne concluons pas de contrats avec nos revendeurs. Malheureusement, nous observons que de nombreux revendeurs – en particulier les vendeurs de motos – rencontrent des problèmes de succession. C'est la raison pour laquelle nous



Parmi les employés se trouvent également des apprentis, par exemple Levi Graber qui assure ici l'entretien d'un scooter électrique Niu.

sommes ouverts à l'éventualité d'une extension de notre réseau de revendeurs.

Est-il imaginable que KSR ouvre ses propres succursales?

Non, nous jouons un rôle d'importateur – un rôle que je vois cependant mis en danger à long terme. À mon avis et dans le contexte de la mondialisation, les importateurs classiques vont disparaître. C'est pourquoi il est pour nous tellement important que nous nous concentrons sur nos propres marques.

● Interview: Daniel Flury

Action promotionnelle: 90% WIR

En Suisse orientale, KSR Swiss (WIRmarket.ch > KSR) collabore avec le revendeur Vesra GmbH (WIRmarket.ch > Vesra). Ce dernier applique, jusqu'à fin novembre 2023, un taux d'acceptation WIR de 90% sur l'ensemble de son assortiment: vélos électriques de la marque Malaguti, trottinettes et trottinettes électriques (Italjet, Niu, Sur-Ron), e-kickboards (A-TO), motos et scooters électriques (Brixton, Motron, Malaguti, Royal Enfield, Lambretta) ainsi que les quads de CFMoto.

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» (Faszination 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).

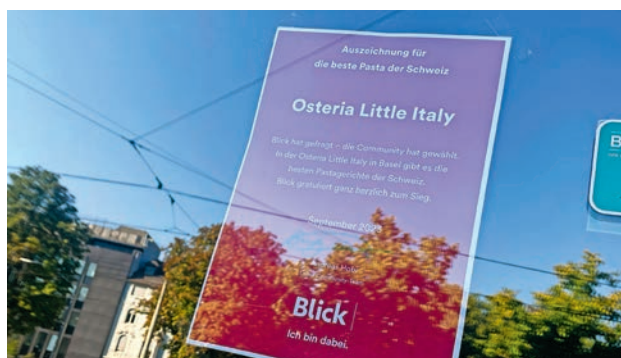


Les «rosettes» ont-elles fait toute la différence?

Les papilles des lecteurs du «Blick» ne sauraient se tromper: les meilleurs plats de pâtes de Suisse sont servis par l'Osteria Little Italy à Bâle. Lors de la remise de diplôme organisée par la rédaction du «Blick», la Banque WIR était également présente, de manière très discrète, mais néanmoins ostentatoire.



Tout comme son équipe de six collaborateurs, le patron de l'osteria, Biagio Malagrino (à dr.), aime porter les polos arborant les logos de l'osteria et de la Banque WIR.



Le diplôme du «Blick» trône depuis le mois de septembre dans l'une des fenêtres de l'Osteria Little Italy à Bâle.

Photos: Peter Bellakovics

La communauté des lecteurs du «Blick» est régulièrement invitée à participer à des sondages portant sur les thèmes les plus divers. Lorsqu'il a fallu désigner le restaurant servant les meilleurs plats de pâtes de Suisse, c'est l'Osteria Little Italy, située à la Biningerstrasse à Bâle, qui a remporté le titre grâce à ses pâtes authentiques et faites maison. Le reportage correspondant de BlickTV (voir code QR) souligne tout spécialement non seulement les «strozzapretti» au ragoût de saucisses et les raviolis au sanglier avec leur sauce au vin rouge, mais aussi les «rosettes»: des boules de pâtes farcies de ricotta, d'épinards et de mortadelle. Il est bien possible que cette spécialité de la maison ait fait toute la différence dans la lutte pour la première place.

Comme l'osteria est située à un jet de pierre du siège central de la Banque WIR, les collaborateurs de la banque

la connaissent bien évidemment depuis déjà longtemps. Rien d'étonnant dès lors à ce que toute l'équipe de l'osteria ait porté, le jour de la remise de diplôme, de tout nouveaux polos décorés des logos de l'osteria et de la Banque WIR.

Le patron de l'osteria, Biagio Malagrino, à l'origine de l'action publicitaire commune, s'est montré enthousiaste: «Les polos nous plaisent tellement, aux collaborateurs de la cuisine et du service ainsi qu'à moi-même, que nous les porterons certainement à nouveau une fois ou l'autre!»

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Little Italy





Il est possible de régler les montants WIR avec la WIRcard ou avec l'application WIRpay.

Illustration: iStock/Eliane Meyer

Dépenser du WIR – rien de plus facile

«Impossible de se débarrasser de l'argent WIR» – certains participants WIR et les médias répètent cette histoire presque comme s'il s'agissait d'un mantra. Tous les convaincus WIR – comme moi – ne comprennent pas pourquoi. En effet, dépenser du WIR, c'est assez simple.

Une chose est claire: le marché WIR est plus petit que le marché global. C'est aussi la raison pour laquelle la monnaie WIR permet d'obtenir plus facilement de nouveaux mandats et de nouveaux clients. En effet, si l'on veut faire des acquisitions en payant une partie du prix d'achat avec de la monnaie WIR, on se concentre sur les fournisseurs qui participent au réseau WIR – un avantage pour tous ceux qui proposent un assortiment de qualité avec une part WIR. Les entreprises WIR sont donc plus attrayantes pour tous les participants au système WIR.

Nombreuses possibilités de dépenser de la monnaie WIR

Quiconque désire travailler avec la monnaie WIR devrait garder à l'esprit les quatre secteurs suivants et rechercher de manière ciblée, pour chaque achat, des fournisseurs qui acceptent une part WIR en paiement.

Frais généraux	<ul style="list-style-type: none"> • Achats de marchandises – cependant, cela n'est souvent pas possible (par exemple parce qu'il s'agit d'importations) • Frais administratifs tels que les frais de télécommunication • Frais d'entretien tels que les produits de nettoyage, le café et divers accessoires • Frais de véhicules tels que carburant, pneus, inscriptions sur véhicules • Assurances • Frais de marketing tels que prospectus et cartes de visite • Divers frais de déplacement ou de représentation, par exemple les repas d'affaires
Investissements pour l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilier, par exemple meubles de bureau • Machines • Véhicules • Immeubles
Dépenses privées du chef d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses privées, par exemple pour les vêtements • Ménage – par exemple chez TopCC • Frais d'entretien de l'immeuble privé • Loisirs/hobbies • Hôtels et restaurants • Mobilité – par exemple achat de benzine auprès des stations-service Ruedi Rüssel, BP et Miniprix
Collaborateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Gratifications/bonus • Participation aux frais de repas • Dépenses des collaborateurs du service externe

Procéder correctement à une recherche sur WIRmarket

WIRmarket.ch est le pivot numérique du réseau WIR. On trouve ici tous les participants WIR. À l'aide d'une fonction de recherche très simple à utiliser, on trouve à la fois des biens et services et des fournisseurs-vendeurs.

Il est possible de filtrer et de trier les résultats de recherche à sa guise. On peut par exemple limiter les résultats de recherche de manière à ce que seuls les vendeurs présents dans un rayon de 20 km apparaissent dans les résultats.

Taux d'acceptation: plus il est élevé, mieux c'est?

Bien entendu, l'objectif est de pouvoir dépenser autant de WIR que possible lors de l'achat de biens et de services. En effet, chaque franc WIR dépensé permet d'obtenir une nouvelle commande ou un nouveau mandat.

Il vaut donc la peine de trier la liste des résultats sur WIRmarket sous forme décroissante en fonction du taux d'acceptation. Ainsi, il sera plus aisé d'analyser la liste et de trouver des offres intéressantes.

Comme nous le faisons toujours lors de nos courses, il faut comparer les prix. Pour pouvoir comparer les prix sur une base équitable, il faudrait tenir compte du fait que les PME ne sont souvent pas en mesure de proposer les mêmes prix que les grandes entreprises. De nombreux participants WIR le savent bien de leur propre activité, respectivement de leur propre branche.

Une précaution toute particulière est recommandée face à des offres à 100% WIR. Quelques moutons noirs ont choisi un modèle d'affaires consistant à vendre des marchandises à des prix exagérés, mais avec un taux d'acceptation de 100% WIR. Ils profitent du fait que d'autres participants WIR achètent de la marchandise chez eux sans y regarder de trop près. Ce sont tout particulièrement des produits liés à l'électronique grand public et aux technologies de l'information qui sont touchés par ce phénomène. Il est recommandé de ne pas profiter de telles offres et de donner la préférence à un fournisseur-vendeur qui propose peut-être effectivement un taux d'acceptation plus bas, mais surtout des prix équitables. Important: le taux d'acceptation publié sur WIRmarket vaut jusqu'à un montant de 5000 WIR et engage l'entreprise en question. Pour des montants plus importants, il vaut la peine de demander des précisions auprès du fournisseur et de négocier.

À l'autre bout de l'échelle également – les fournisseurs-vendeurs indiquant un taux d'acceptation WIR de 0%, respectivement «Flex» – il vaut également la peine de prendre en compte les offres proposées. Ici en effet, il peut arriver que l'on trouve certains participants qui acceptent très volontiers également un montant plus élevé en WIR. Simplement, ils ne garantissent aucun taux d'acceptation fixe – cependant, il vaut néanmoins la peine de les contacter et de négocier avec eux.

Les conseillères et conseillers à la clientèle ainsi que toute l'équipe Conseils WIR & Réseau vous soutiennent volontiers dans vos efforts de recherche de fournisseurs alternatifs qui pourraient vous convenir – vous pouvez aussi tout simplement recourir au service «WIR-Matching» afin de trouver rapidement et aisément de potentiels partenaires d'affaires.

Achats de grande ampleur seulement par appel d'offres

Pour les achats de plus grande ampleur, il est recommandé de procéder à un appel d'offres.

Lors d'un appel d'offres, l'acheteur décrit de manière détaillée les caractéristiques des produits et/ou des prestations de services qu'il désire acquérir. Cela concerne également des éléments tels que la qualité et les délais de livraison. Les fournisseurs-vendeurs soumettent alors leurs offres précisément définies pour ces prestations sous la forme désirée.

Précisez dans un point séparé votre souhait de régler une partie de la facture en WIR et demandez que soit précisé le montant qui pourrait être réglé en WIR!

Lors d'appels d'offres, prenez également en compte les participants WIR qui proposent un faible taux d'acceptation. Il arrive souvent que ces derniers soient prêts à accepter une part WIR tout à fait intéressante pour les commandes/mandats de plus grande ampleur.

WIR, c'est l'affaire du patron

Comme nous l'avons écrit ci-dessus, le marché WIR est plus petit que le marché global. C'est pourquoi il est parfois plus simple, plus rapide et plus confortable de faire un achat auprès du fournisseur-vendeur le plus proche. Cependant, travailler avec succès avec la monnaie WIR commence paradoxalement lors des achats. Si vous désirez tirer profit de l'avantage concurrentiel que procure WIR, il vaut la peine d'investir un peu plus de temps et d'énergie lors des achats afin de trouver dans le réseau WIR des partenaires d'affaires qui vous conviennent. Avec le temps, vous vous constituerez un réseau de fournisseurs WIR et le temps à investir pour les achats se normalisera.

Afin d'atteindre cet objectif, il faut faire preuve de persévérance et procéder de manière systématique lors des achats. Il convient d'ancrer très profondément dans la politique de l'entreprise le principe suivant: pas de dépenses sans part WIR.

Impossible de déléguer cette posture très claire! Elle doit être incarnée par la direction de l'entreprise, par le patron et doit également être adoptée par tous les collaborateurs. En effet, en sa qualité de premier vendeur, le patron sait quelles avantages la monnaie WIR peut lui procurer au cours de l'entretien de vente.

● *Claudio Gisler*

«Le village de Gonten devient une véritable destination lifestyle et wellness»

Sous la marque «Appenzeller Huus» (maison appenzelloise), un lieu de retraite et de détente d'un nouveau genre et aux multiples superlatifs est en cours de réalisation avec une vue époustouflante sur le massif de l'Alpstein. Dans le podcast «O-Ton», le maître de l'ouvrage Jan Schoch présente l'idée qui est à la base de la «Wellness Lifestyle Company» et décrit la difficulté d'allier fierté et tradition appenzelloises et nécessité de numériser et de travailler de manière rationnelle.



Jan Schoch (à dr.) en discussion avec Volker Strohm, responsable Corporate Communication de la Banque WIR.

Photo: Sabine Böhm

Altitude: 900 mètres. Population: dans les 1400 habitants. Emplacement: dans le merveilleux paysage de collines du pays d'Appenzell – voilà la description du village de Gonten. C'est au cœur de ce dernier qu'un très gros projet est en cours de réalisation: sous la marque «Appenzeller Huus», l'investisseur et maître de l'ouvrage Jan Schoch entend – nous le citons – «permettre aux visiteurs de recharger globalement leurs batteries au niveau du corps, de l'esprit et de l'âme dans l'un des paysages culturels qui compte parmi les plus identitaires».

Après d'importants travaux de transformation, la Huus Bären (la maison de l'ours – le plus vieux bâtiment de la localité) et la Huus Löwen (la maison du lion) sont désormais terminés et d'ores et déjà exploités. Derrière ces deux immeubles, ce lieu de force s'agrandit de quatre immeubles supplémentaires, d'un immense paysage de détente et de remise en forme ainsi que de ce qui va devenir la plus grande cave à vins de Suisse, le tout implanté sur un chantier réparti sur une surface de 6000 mètres carrés.

Dans le podcast «O-Ton», M. Schoch explique comment il entend augmenter le nombre de collaborateurs d'actuellement 35 à 100 personnes malgré la pénurie de main-d'œuvre spécialisée qui règne dans l'hôtellerie et la restauration, comment il a mis en œuvre, dès le premier jour, la numérisation dans la vénérable «Huus Bären» et pourquoi il considère que «l'Appenzeller Huus» est un projet à la fois durable et responsable. Lors de la visite virtuelle des immeubles, M. Schoch se montre enthousiaste par rapport au mode de construction en queue d'aronde et explique à quel endroit le premier et seul tunnel d'Appenzell Rhodes-Intérieures est aujourd'hui en cours de forage.

● Volker Strohm

WIRmarket.ch > Gonten

Pour retrouver le podcast (en suisse allemand):



«Les petites foires WIR marchent du tonnerre!»

Selon Adrian Bill, exposant et co-organisateur, la 1^{re} foire WIR qui s'est tenue au «Triibhuus» (la serre) de Rothrist aura été un succès même si l'afflux de visiteurs aurait pu être plus important. M. Bill est convaincu que les petites foires WIR sont un modèle prometteur pour l'avenir.



La nouvelle serre «Triibhuus» de la jardinerie Bühler est l'élément central de la Foire WIR de Rothrist.

Photos: Foto Frutig

Adrian Bill, présent à la Foire WIR de Rothrist en tant qu'exposant à fin août, entretenait déjà un contact étroit avec l'organisateur Andy Bühler avant la tenue de la foire en raison de sa riche expérience en matière d'expositions. Il aura dû tirer toutes les ficelles de sa fonction de

«troubleshooter»: juste avant l'inauguration de l'exposition au «Triibhuus», M. Bühler est en effet tombé malade et a dû être hospitalisé. M. Bill et sa partenaire d'affaires Renate Bierhoff ont alors pris les choses en main, téléphoné à tous les exposants afin de rassembler les ac-



Adrian Bill (à g.) a repris au dernier moment l'organisation de l'exposition avec sa partenaire d'affaires Renate Bierhoff.

ords conclus «qui ne se trouvaient que dans le cerveau d'Andy Bühler» et d'établir un plan de halle. Grâce au talent d'organisatrice de Renate Bierhoff, il aura été possible d'attribuer un emplacement à l'ensemble des 40 exposants, le dernier juste la veille de l'inauguration.

Parmi les mesures d'urgence que M. Bill et M^{me} Bierhoff ont dû prendre, il y avait la collaboration étroite avec le cercle de personnes les plus proches d'Andy Bühler. «Nous avons fait la connaissance de Therese et de Werner Bühler, les parents d'Andy – de véritables trésors à qui nous avons téléphoné tous les jours pour rechercher des solutions; il s'agissait également du frère d'Andy, de son oncle et des collaborateurs de la jardinerie Bühler.» Les exposants ont eux aussi fait preuve d'une énorme solidarité, ce qui montre à quel point Andy Bühler est apprécié. «Cela ne va vraiment pas de soi: même la commune s'est renseignée de ce qu'elle pouvait faire et comment elle pouvait aider», précise M. Bill. Walter Sonderer, le responsable de la foire WIR de Suisse orientale a également fait profiter toute l'équipe de ses connaissances et a activement fait de la publicité pour l'exposition dans son magazine en ligne.

Il s'est avéré que l'idée était bonne

Aura-t-il finalement valu la peine de déployer tous ces efforts? «Nous n'avons que très rarement croisé des exposants aussi dynamiques et positifs qu'à Rothrist»,



La pluie de ce dimanche-là était idéale pour une exposition.



Il y avait également tout ce qu'il fallait à boire et à manger.



40 exposants ont participé à la 1^{re} Foire WIR de Rothrist.

conviennent Adrian Bill et Renate Bierhoff. Même parmi les visiteurs, on aura senti une ambiance de grande satisfaction en raison du très large assortiment de biens et services bien diversifié. Seul point négatif: l'afflux relativement modeste de visiteurs – «un phénomène qui distingue finalement l'ensemble des foires WIR», regrette M. Bill. Comment motiver les clients WIR? Il serait également nécessaire que les exposants fassent un peu plus d'efforts se dit M. Bill: «Si chacun des 40 exposants pouvait motiver ne serait-ce que 20 de ses clients à visiter la foire WIR, on pourrait compter avec un nombre de visiteurs de base de 800 personnes.»

La vision: une demi-douzaine de foires WIR

La vision d'Adrian Bill est la suivante: une demi-douzaine de foires WIR qui se succéderaient tout au long de l'année. La Foire WIR de Suisse orientale a lancé la danse – l'organisateur Walter Sonderer a fixé une limite inférieure de 80 exposants pour l'édition du mois d'avril prochain qui durera deux jours – et Andy Bühler a relevé à son tour le défi à Rothrist. Il est déjà en train de tout préparer pour

2024. «À Rothrist, il serait possible d'organiser au moins 60 stands puisqu'on pourrait libérer une serre supplémentaire et puisqu'il existe des emplacements extérieurs partiellement couverts qui sont idéaux ainsi que suffisamment de place pour des tentes.» M. Bill en est convaincu: de plus amples expositions de ce genre permettraient de dynamiser quelque peu le système WIR. De plus, le savoir-faire nécessaire est, lui aussi, disponible: «Ce savoir-faire en matière d'expositions existe au sein même du système WIR, il suffit d'y recourir!»

● Daniel Flury

triibhuus.events
wsmarketing-rossrueti.ch
abill.ch

«Nous nous considérons comme centre de mobilité intégrée»

En avril, le garage Autobahn-Garage à Lyss (BE) a inauguré un nouveau corps de bâtiment auquel il a intégré les technologies les plus modernes afin d'obtenir une efficacité énergétique optimale. Par ailleurs, l'entreprise est désormais complétée par l'assortiment du magasin de vélos ProBike. Ainsi, l'entreprise peut désormais mieux répondre aux divers besoins de mobilité.



Le point de vente de deux-roues ProBike de Hanspeter Arn (à dr.) a entièrement été intégré à l'Autobahn-Garage et complète l'assortiment de mobilité (électrique) de l'entreprise.

En se dirigeant vers la réception de l'Autobahn-Garage Zwahlen & Wieser à Lyss, près de Bienne, on est inconsciemment confronté au nouveau concept de l'entreprise familiale: à gauche se trouvent de belles voitures neuves, ce qui est assez normal dans un garage. À droite cependant, dans le local d'exposition de ProBike, c'est toute une série de vélos classiques et de vélos électriques qui sont exposés.

Après trois ans de planification et plus d'une année de construction, l'Autobahn-Garage a rouvert ses portes au mois d'avril avec un nouveau concept: en plus des voitures neuves et des occasions, de l'atelier de mécanique et de carrosserie, de l'installation de peinture, l'entreprise propose également des vélos, mais pas seulement: outre la vente, le service et la réparation des vélos, l'Autobahn-Garage peut également «fournir des prestations de services que nous proposons déjà pour les voitures», explique Fred Zwahlen, coactionnaire et membre de la direction. Les propriétaires de vélo peuvent conclure un



Le patron Fred Zwahlen devant l'accumulateur thermique à eau que charge l'installation photovoltaïque montée sur le toit de l'Autobahn-Garage à Lyss.

Photos: Foto Frutig



Pour Fred Zwahlen, l'entraînement électrique pour les voitures représente, à court et moyen terme, la meilleure option durable pour la mobilité individuelle.

abonnement très avantageux garantissant un service de dépannage 24 heures sur 24 que l'entreprise propose également à ses clients automobilistes.

L'intégration du magasin de vélo à l'Autobahn-Garage s'explique par le fait que l'ancien propriétaire du magasin ProBike, Hanspeter Arn, cherchait la possibilité de remettre son entreprise à une société de plus grande taille. ProBike appartient désormais à 100% à l'Autobahn-Garage, mais continue d'être dirigée sous forme de département par son fondateur, M. Arn.

Des investissements considérables

Ce nouveau bâtiment supplémentaire ultramoderne était nécessaire pour agrandir l'installation de peinture automobile, la carrosserie et l'atelier de mécanique dans l'espace restreint du triangle formé par l'autoroute A6, sa sortie Lyss Nord et la Bielstrasse. Pour l'entreprise familiale Zwahlen & Wieser, ce grand projet de construction et ses solutions techniques innovantes auront représenté un investissement considérable. «Compte tenu de la situation qui prévaut actuellement sur le marché de l'énergie, nous avons certainement pris une très bonne décision», souligne Fred Zwahlen. L'objectif est de pouvoir travailler à l'avenir sans aucune émission de CO₂.

Lors d'une visite des locaux de l'entreprise, on remarque la transition très soignée entre les parties de bâtiment nouvelles et anciennes, les ateliers parfaitement propres et aux généreuses dimensions pour les voitures et les vélos ou encore le stock de pièces de rechange qui a été installé dans deux «liftshuttles» afin de gagner de la place. Impossible par ailleurs de ne pas voir les imposantes installations chargées d'assurer une efficacité énergétique optimale. Ainsi, une grande installation photovoltaïque se trouve sur le toit. Cette installation obtiendra ses dimensions définitives dès que le troisième toit de parking sera terminé.

Les voitures en tant qu'accumulateurs de courant

Le courant produit sur le toit du garage sert essentiellement à chauffer l'accumulateur thermique à eau qui contient pas moins de 45m³ et s'étend sur plusieurs étages du nouveau bâtiment. Cet accumulateur fournit l'énergie nécessaire à l'installation de peinture, au système d'eau chaude sanitaire et, en hiver, au chauffage. On notera que l'installation de peinture utilise un nouveau procédé de séchage qui ne demande plus qu'une chaleur de 40 degrés au lieu des 60 degrés précédemment nécessaires.



L'objectif est la neutralité carbone – avec son nouveau bâtiment ultra-moderne, l'Autobahn-Garage a consenti à des investissements déterminants pour l'avenir.



L'installation photovoltaïque atteindra ses dimensions définitives dès que le troisième étage de parking aura été recouvert de son toit.

Autobahn-Garage Lyss

L'histoire de l'Autobahn-Garage Zwahlen & Wieser AG à Lyss près de Bienne remonte à plus de quarante-cinq ans: Willy et Marlies Zwahlen ont fondé l'entreprise en 1976 avec la représentation de la marque japonaise Datsun. Un petit bureau, un atelier et une station-service en faisaient partie. Willy Zwahlen assume encore le rôle de président du conseil d'administration; la deuxième génération, représentée par Fred Zwahlen, sa sœur Manuela Wieser et son époux Nando Wieser, gère les affaires courantes. Aujourd'hui, l'Autobahn-Garage représente les marques Fiat, Alfa Romeo, Abarth, Jeep et Nissan et emploie plus de 55 collaborateurs dans l'administration, la vente, l'atelier, la carrosserie, l'installation de peinture sur voitures et le service de dépannage. L'entreprise propose des places d'apprentissage pour mécatroniciens, carrossiers, peintres en carrosserie, mécaniciens sur vélos et gestionnaires du commerce de détail. ProBike emploie six collaborateurs et vend des cycles des maisons Flyer à Huttwil (BE), Price à Uster (ZH) et Specialized de Californie ainsi que de diverses autres marques, en particulier des vélos pour enfants de Naloo. La station-service de BP et le café Wild Bean ont été loués en fermage.

Pour stocker l'électricité photovoltaïque excédentaire, l'Autobahn-Garage utilise également un système appelé «bidirectionnel» que «l'on utilise couramment au Japon», selon Fred Zwahlen. Dans notre pays, ce système n'est que peu utilisé, mais il est activement encouragé par le canton de Berne: des modèles entièrement électriques de voitures Nissan sont utilisés en tant qu'accumulateurs de courant: ils sont chargés lorsque la production de courant est élevée et à nouveau déchargés lorsque la demande d'électricité augmente.

À court et moyen terme, Fred Zwahlen considère que les véhicules électriques constituent la meilleure solution de mobilité individuelle durable. Le rendement des véhicules à entraînement exclusivement électrique est nettement plus élevé que celui des véhicules à benzine ou au diesel. Pour le garagiste, même l'hydrogène n'est actuellement pas encore une alternative valable.

La tendance en direction des voitures exclusivement électriques suit une évolution fortement à la hausse, même si ces véhicules ne représentent actuellement encore qu'un pourcentage à un seul chiffre de tous les véhicules vendus. Selon Fred Zwahlen, l'industrie automobile a fait sa part. Presque chaque marque propose plusieurs modèles hybrides ou exclusivement électriques. Désormais, il serait temps que l'État s'engage davantage, car «deux tiers de tous les Suisses n'ont pas encore la possibilité de charger un véhicule électrique».

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > Autobahn-Garage

La Banque WIR à nouveau présente à la Foire du Valais

La Foire du Valais à Martigny se tient encore jusqu'au 8 octobre 2023 et vous invite à vous plonger dans la plus grande exposition commerciale de Suisse romande. De nombreux points de la programmation tournent autour de l'eau sous toutes ses formes – ce qui explique la devise de l'exposition: «Tous à l'eau!».



Cette année à nouveau, la Foire du Valais attend environ 220 000 visiteurs.

Photos: màd

L'an dernier, l'exposition a enregistré un nouveau record avec 230 000 visiteurs et cette année, les organisateurs s'attendent à une affluence de visiteurs similaire. La région d'honneur n'est autre que la ville italienne d'Alba, cœur du Piémont et bien connue pour ses truffes blanches.

La Banque participera pour la troisième fois à l'exposition avec un stand lui permettant de présenter ses produits et prestations de services aux visiteurs. Bien évidemment, le stand de la Banque WIR organisera à nouveau son concours très populaire permettant de gagner divers prix immédiats. Vous trouverez ce stand dans la halle 11-18 (CERM 1; stand no. 1135).

Voici quelques chiffres-clés de la Foire du Valais:

- plus grande exposition de Suisse romande
- troisième plus importante exposition de Suisse
- environ 220 000 visiteurs pendant 10 jours
- plus de 400 exposants issus des branches les plus diverses
- répartis sur une surface d'exposition de 48 000m²
- plus de 50 performances artistiques
- (chant, musique, artistes de rue et danse)

● Daniel Flury



Ces dernières années, le concours organisé au stand de la Banque WIR avait bénéficié d'une grande popularité.

Artgrade your business!

Les phoques à l'étage de la direction

Le mobile debout appelé «Le Phoque» d'Alexander Calder illustre à quoi devrait ressembler un bon travail de management: amener les autres, en sa qualité de cadre, dans la position qui leur convient le mieux, les maintenir en mouvement et agir de manière équilibrée.

Alexander Calder (1898–1976) disait que «l'art ne devrait pas être quelque chose de triste». Avec ses mobiles, ce sculpteur américain a mis la sculpture en mouvement. Les œuvres de Calder symbolisent la légèreté, le plaisir, le jeu et l'équilibre tout comme la précision et l'exactitude. Le plus souvent, ils pendent au plafond. Ici, un phoque stylisé supporte le mobile constitué de cinq tôles rondes rouges et de cinq tôles claires de plus petite taille. Un grand cercle rouge rétablit l'équilibre avec le poids des autres cercles. La sculpture n'est pas exposée dans une vitrine et les cercles balancent légèrement avec les courants d'air.

Le management d'une entreprise agile se caractérise en particulier par un équilibre sophistiqué et le fait qu'elle demeure néanmoins toujours en mouvement. Le «phoque» jongleur de Calder peut nous aider à réfléchir aux tâches de management: comment les cadres trouvent-ils un équilibre face aux différents champs de tension de leur travail? Et: comment diriger une équipe de manière agile? Tout comme les mobiles de Calder, les managers doivent concilier des pôles différents pour gérer efficacement leur entreprise. Des aspects de cette activité pourraient être les suivants: expérimentation et essai de nouveautés plutôt que volonté d'éviter les erreurs, travail de fond plutôt que «daily business» comme le traitement des courriels, déléguer des tâches plutôt que de tout faire soi-même, «empowerment» plutôt que contrôle ou encore travail en équipe plutôt que responsabilité individuelle.

The leader makes the team

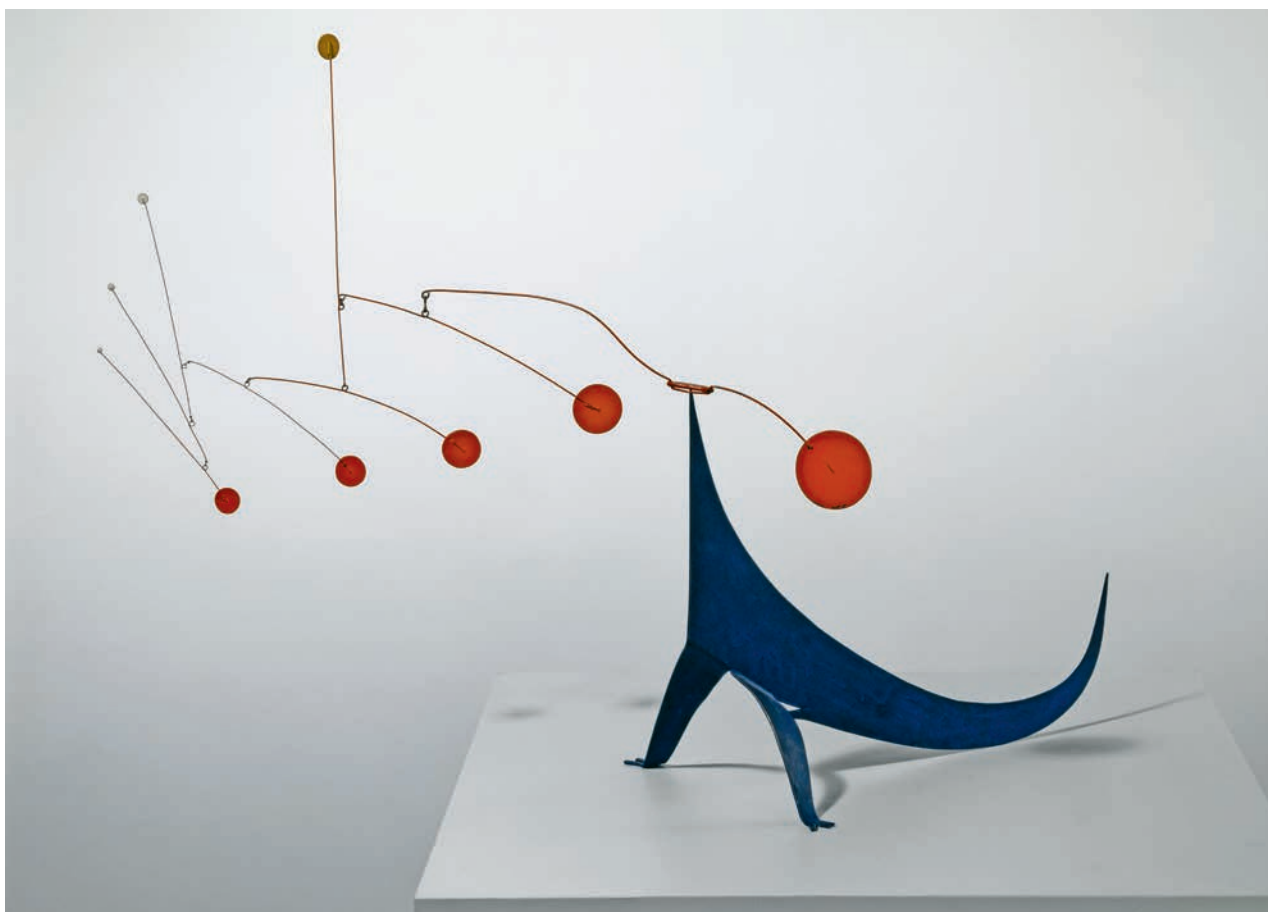
«Un mobile – c'est une petite fête limitée à un endroit précis, un objet déterminé par son seul mouvement qui n'existe pas sans ce mouvement, une fleur qui fane dès qu'elle s'arrête, le pur jeu du mouvement (...)» écrivait Jean-Paul Sartre en 1946 au sujet des mobiles de Calder. Les entreprises qui font du surplace finissent également par «se faner». Diriger, c'est mettre et maintenir en mouvement. Si l'on regarde le mobile du phoque de Calder, on pourrait

métaphoriquement identifier le phoque en tant que cadre qui soutient une unité d'organisation, respectivement une équipe. Comme dans le cas du phoque, le cadre en question devrait être «subordonné» à l'équipe pour l'aider et la soutenir au lieu de lui être supérieur. Ainsi, le «phoque» illustre le fait que diriger une équipe, c'est amener les autres dans les bonnes positions, les y maintenir et leur permettre de s'améliorer tout en équilibrant les différences régnant au sein de l'équipe. «The leader makes the team» écrivait la théoricienne du management Mary Parker Follett (1868–1933) au cours des années 1920 déjà. Le «phoque» de Calder illustre parfaitement ce principe. Un bon cadre veille à se doter du contexte optimal pour que son équipe puisse s'épanouir.

Du «servant leader» à la direction axée sur le sens

Cependant, se pourrait-il que la tâche du phoque devienne trop lourde pour lui? Dans le cas du «servant leader», une notion proposée en 1970 par l'expert en management Robert K. Greenleaf, le rôle de serviteur-dirigeant peut mener au surmenage. Il est plus facile de soutenir une équipe si le dirigeant change de focalisation et opte pour un style de direction axé sur le sens, visant un «objectif noble». Ce style de direction se base sur une philosophie de management pour laquelle la mission de l'entreprise n'est pas seulement le simple profit financier, mais aussi un fonctionnement éthique et durable permettant de fournir une contribution positive en faveur de la société ou de l'environnement. En pratique, il est très utile d'utiliser l'objectif défini en commun en guise d'étoile directrice.

Dans leur article intitulé «How to be a purpose-driven leader without burning out», Lisa Earle McLeod et Elizabeth Lotardo recommandent aux cadres de ne pas poser à l'équipe la question suivante lors d'un processus de décision: qu'en pensez-vous, est-ce que c'est en ordre pour vous? Et comment puis-je vous soutenir? Elles recommandent au contraire de se concentrer sur l'objectif:



Toujours garder l'équilibre: le phoque jongleur d'Alexander Calder nous incite à équilibrer notre propre activité de management.
 Alexander Calder, *Le Phoque*, environ 1949, fer peint et fil de fer, 36,6 x 56 x 21 cm, Musée d'art de Bâle.

Photo:
 Musée d'art de Bâle

quel effet cela va-t-il avoir sur nos collaborateurs ou nos clients? Les auteures donnent un autre exemple en matière de coaching, l'une des tâches importantes d'un manager. Le plus souvent, on manque de temps pour le coaching. Les auteures ont conseillé des responsables de vente de l'hôtellerie et de la restauration qui se sentaient dépassés, en raison de manque de temps, par une de leurs tâches qui consistait à coacher leur équipe de vente. Au lieu de demander qui avait le plus besoin de coaching au sein de l'équipe, ils devaient plutôt réfléchir auprès de qui leur soutien personnalisé aurait le plus d'effet. Comme résultat de ce changement de perspective, les cadres en question n'ont coaché personnellement que les employés fournissant les meilleurs résultats et ceci par groupe, alors que les «low performers» se voyaient proposer des formations continues en autodidactes. De cette façon, les employés fournissant les meilleurs résultats ont pu s'améliorer encore davantage. Quant aux «low performers», ils ont néanmoins pu progresser jusqu'à atteindre un niveau de résultat moyen et ont pu se développer de manière minimale, tout comme s'ils avaient bénéficié d'un coaching personnalisé. D'autres ont choisi de quitter l'entreprise. Globalement, concluent Earle McLeod et Lotardo, l'équipe a réussi à réaliser des chiffres d'affaires records grâce à cette nouvelle perspective de management.

Une bonne gestion des collaborateurs débouche sur une équipe facile à soutenir – comme dans le cas du phoque et du mobile – dont la cohésion est assurée par un équi-

libre entre autonomie, «accountability» et «empowerment». Si, en matière d'autonomie, vous accordez plus de responsabilités et de liberté de décision à vos collaborateurs, ces derniers se sentiront davantage pris au sérieux et seront plus motivés. Dans l'hypothèse d'une telle responsabilisation accrue, des conventions claires aident les collaborateurs à se sentir responsables de leurs actes et de leurs résultats. Définissez avec eux des attentes et des objectifs communs et créez une culture de responsabilité au sein de votre équipe! «L'empowerment» se réfère au renforcement de vos collaborateurs parce que vous leur faites confiance sur le fait qu'ils exécutent leur travail de manière responsable, parce que vous mettez à leur disposition les ressources nécessaires, parce que vous veillez à leur formation continue et que vous les encouragez dans leur travail.

«Fournissez à vos collaborateurs les ressources dont ils ont besoin au lieu de les restreindre avec trop de directives.»

Jana Lucas en ligne de mire



«**Artgrade your business!**», voilà comment Jana Lucas a choisi de terminer sa rubrique dans laquelle l'historienne de l'art nous dévoile dans quelle mesure les arts visuels peuvent également servir de ressources aux agents économiques. En effet, si l'on en croit la

thèse avancée par Jana Lucas, les responsables de gestion d'entreprises peuvent également profiter des modes de travail artistiques. Ainsi, il ne serait possible de développer des innovations qu'en optant pour de nouveaux modes de réflexion et en adoptant de nouveaux points de vue. Dans ce contexte, les artistes jouent, d'une certaine façon, un rôle de modèles. La rubrique tire donc profit de l'art en tant que terrain d'entraînement pour actions managériales et offre de nombreux exemples pratiques qui permettent de réfléchir à des décisions fondamentales à partir de nouvelles perspectives, de remettre en question ses propres représentations, d'affiner ses objectifs et d'entreprendre les pas concrets qui mènent à une mise en œuvre ciblée de cette démarche.

Dans le cadre de son activité de consulting basée sur l'art et centrée sur le développement d'innovations et de stratégies, Jana Lucas allie ses nombreuses années d'expérience en marketing à des interrogations liées à des principes de conception artistiques sous le thème «Comment apprendre de l'art». Ce faisant, elle relie créativité, innovation et perception artistique de manière à démontrer l'importance que tous ces éléments revêtent pour les entreprises. Par ailleurs, Jana Lucas soumet des collections d'art d'entreprises ou privées à une analyse d'histoire de l'art et permet ainsi aux entreprises de bénéficier d'une véritable valeur ajoutée. En sa qualité d'auteure, elle a publié en 2021 l'ouvrage spécialisé «*Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben*» («Les pionnières secrètes de l'économie – des femmes exceptionnelles qui ont marqué durablement le monde économique») qui est d'ores et déjà un succès en librairie. Son dernier livre «*Kleine Basler Kunstgeschichte*» («Petite histoire de l'art bâloise») paraîtra en octobre 2023.

janalucas.ch

Fournissez à vos collaborateurs les ressources dont ils ont besoin au lieu de les restreindre avec du micro-management et de trop nombreuses directives. L'équilibre entre autonomie, «accountability» et «empowerment» contribue à une atmosphère de travail positive grâce à laquelle les équipes restent flexibles et travaillent de manière ludique et motivée. Si l'organisation reste toujours en mouvement – comme c'est le cas des mobiles de Calder –, elle peut rapidement réagir à des «coups de vent» tels que des modifications rendues nécessaires par de nouvelles exigences posées par le marché.

Du cirque aux mobiles

Qu'est-ce qui a poussé Alexander Calder à faire flotter et danser des sculptures dans l'espace? Calder avait une veine artistique depuis son enfance puisque son père était sculpteur et sa mère peintre. Néanmoins, il a d'abord étudié la construction de machines et travaillé comme conducteur de navire avant de décider de consacrer sa vie à l'art et de suivre l'Art Students League à New York. En 1926, il fait un voyage à Paris, «the place to be» pour les artistes de cette époque-là, et commence à concevoir des figures de cirque en miniatures constituées de fil de fer, d'étoffes, de cuir et d'autres matériaux. Très rapidement, il donne des représentations dans son «Cirque Calder» au cours desquelles des artistes volent dans les airs, des lions sautent dans l'arène et un sultan manie des lances. Lorsque Calder visite l'atelier de Piet Mondrian (1872–1944) en 1930, les parois colorées de ce dernier le poussent à faire flotter dans l'espace des formes colorées en tant que sculptures. Finalement, c'est l'artiste français Marcel Duchamp (1887–1968) qui a donné le nom de «mobiles» aux figures de Calder qui étaient initialement mues par des moteurs. Avec ses sculptures cinétiques, Alexander Calder est devenu l'un des sculpteurs les plus importants du XX^e siècle.

Le génie de Calder aura été de savoir disposer et faire interagir diverses formes géométriques et divers matériaux. Si vous réussissez à faire de votre équipe une unité équilibrée grâce à votre style de direction harmonieux qui ne doit être supporté qu'à quelques rares endroits charnières, vous parviendrez à créer une importante œuvre d'art en votre qualité de cadre. La beauté en filigrane du «phoque» de Calder nous incite à nous demander:

- Comment parvenez-vous à faire voler vos collaborateurs dans les airs?
- Comment donnez-vous de la flexibilité à votre équipe?
- Comment les différents membres de votre équipe communiquent-ils entre eux?
- Comment se modifie la structure globale de votre équipe lorsque l'une des positions change?
- Quels sont les aspects (de votre travail quotidien) dont vous pourriez améliorer l'équilibre?

Artgrade your business!

● Votre Jana Lucas



Concours

Gagnez un bon d'une valeur de 500 CHF à faire valoir à l'Hôtel des Balances à Lucerne!

Répondez tout simplement à la question suivante et vous aurez peut-être la chance de gagner un bon pour l'Hôtel des Balances à Lucerne d'une valeur de 500 CHF.

Quel est le nom de la spécialité de pâtes de l'Osteria Little Italy à Bâle qui se prépare avec de la ricotta, des épinards et de la mortadelle?


Envoyez votre réponse à concours@wir.ch. Veuillez également indiquer votre prénom, votre nom et votre adresse.

Délai de participation: 30 novembre 2023.



Conditions de participation et protection des données

La participation au concours est gratuite et ne comprend aucune obligation d'achat. Peuvent participer les personnes âgées de plus de 18 ans et domiciliées en Suisse. Les collaborateurs de la Banque WIR soc. coopérative sont exclus de la participation au concours. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet du concours. Les gagnants seront contactés par écrit. Un versement au comptant de la valeur du prix et tout recours juridique sont exclus. La participation au tirage au sort se fait indépendamment d'une relation existante ou future avec la Banque WIR soc. coopérative. Les données personnelles saisies ne seront utilisées que dans le contexte du concours.



*Le menhir au-dessus de S-chanf
mesure 2,2 mètres de haut.*

Photo: Silvia Schaub

Pierres magiques et arbres mystiques

Vous souffrez de trop de stress au travail et dans votre vie privée? Pour que vous puissiez recharger vos batteries et faire une véritable pause, l'Engadine vous propose un grand nombre d'endroits se distinguant par une énergie particulière déployant un effet apaisant et fortifiant.

Il existe des endroits où l'on se sent tout simplement profondément détendu et où l'on ressent une communion profonde et inconnue jusque-là avec la nature. Les lieux qui ont un tel effet sur nous sont le plus souvent des lieux de force dont la seule beauté nous calme ou agit comme par magie. L'Engadine est particulièrement riche en de tels endroits qui apaisent les yeux, calment le pouls et nous permettent de puiser de l'énergie – qu'il s'agisse de paysages, d'arbres, de sources, de pierres ou d'églises. Même si cette énergie peut se mesurer à l'aide des unités de Bovis, il n'est pas toujours aisé d'expliquer pourquoi ce sont tout spécialement ces endroits-là qui ont un tel effet. Le principal toutefois reste le fait qu'ils ont un effet apaisant, fortifiant et édifiant sur leurs visiteurs.

Le menhir à Prospiz à S-chanf

Il se trouve dans la dépression de Prospiz, au-dessus de S-chanf, et mesure 2,2 mètres de haut. Il ressemble à un personnage de contes de fées: le puissant menhir. Des spécialistes de la géomancie lui attribuent un rayonnement magnétique extraordinairement élevé. Il aurait ainsi 73000 unités de Bovis – autant que la cathédrale de Chartres! Il doit y avoir du vrai là-dedans car cette région est considérée comme l'une des trois zones de turbulences magnétiques de Suisse qui sont même indiquées sur les cartes aéronautiques. Un lieu de force comme on n'en rencontre que rarement en Suisse.

Le jardin glaciaire à Cavaglia

Là où le tumultueux torrent de Cavagliasch se fraie un chemin à travers des falaises de plusieurs mètres de haut, l'eau, les gravats et le gravier glaciaires ont travaillé la roche pendant des millénaires et fait apparaître des œuvres miraculeuses telles que les marmites glaciaires de Cavaglia. Ces immenses trous situés au pied du massif de la Bernina sont également appelés les «pots des géants». Les formes bizarres d'érosion dues au lessivage par l'eau glaciaire que l'on admire dans les gorges du Cavagliasch sont des témoins de l'âge glaciaire de Würm que l'on peut aujourd'hui découvrir en empruntant un itinéraire signalé passant par les gorges et sous le pont du chemin de fer et constitué de nombreux ponts et escaliers.



Pourquoi se limiter au jardin glaciaire de Lucerne? Il est aussi possible d'admirer des marmites glaciaires à Cavaglia.

Photo: © Engadin, Jan Geerk



Le God da Tamangur est la plus haute forêt d'aroles d'Europe.

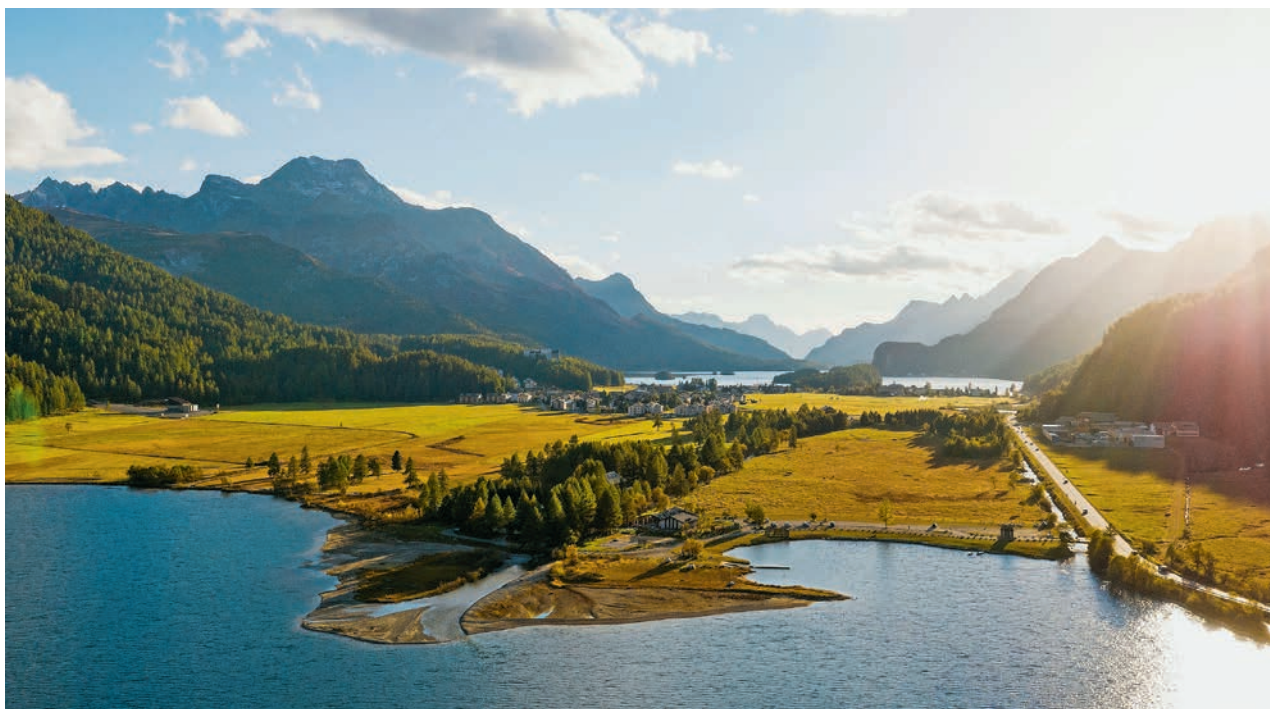
Photo: Roland Fischer

Le God da Tamangur à S-charl

Tamangur – un nom qui semble sorti tout droit d'un monde magique et mystique. Pas quelque part en Sibérie, mais ici, en Basse-Engadine. Tout au fond de la vallée de S-charl, on marche le long du petit ruisseau Clemgia pour atteindre le God da Tamangur, la plus haute forêt d'aroles d'Europe. Au milieu de tous ces arbres ébouriffés et à troncs noueux qui s'élancent néanmoins vers le ciel et tiennent tête au vent, aux intempéries et aux rochers, on se sent presque comme dans une jungle. On dit que l'âge de certains d'entre eux atteindrait 800 ans. Une demi-éternité. À n'en pas douter, cet endroit doit émettre une force tout à fait particulière.

Entre les lacs, près de Sils

Le fait que Friedrich Nietzsche ait trouvé l'inspiration de ses pensées précisément à cet endroit n'est certainement pas dû au hasard. Le paysage de la région située entre le lac de Silvaplana et le lac de Sils est considéré comme un lieu de force tout à fait particulier. Souvent, le philosophe faisait des randonnées soit sur la presqu'île de Chastè, soit en direction de Surlej, près de Silvaplana. On dit que c'est là, à proximité d'une pierre en forme de pyramide, qu'il aurait eu, en 1881, l'idée de «l'éternel retour de la même chose». En été, on mesure 18000 unités



Le paysage entre le lac de Silvaplana et le lac de Sils est considéré comme un lieu de force tout à fait particulier.

Photo: © SilsTourismus, Gian Andri Giovanoli



La chapelle à Zuoz a été construite au milieu du XIII^e siècle.

Photos: © Engadin Beat Gamper

de Bovis entre les deux lacs. En hiver, lorsque la neige et le soleil permettent des pulsations plus fortes, cette valeur monte même à 24 500 unités.

La chapelle San Bastiaun à Zuoz

On la trouve en périphérie du village de Zuoz: la chapelle San Bastiaun. Elle renferme une bonne dose de mystique liée aux chiffres. Cet édifice religieux construit au milieu du XIII^e siècle est constitué d'un corps principal carré et d'un chœur également carré. L'ensemble de la construction se base sur un mysticisme numérique médiéval. La trinité de la largeur, de la hauteur et de la longueur débouche sur la quadrature du chœur en forme de dé. Sur les fresques également, les nombres trois et quatre ainsi que leurs combinaisons mathématiques se répètent à l'infini. Devant la chapelle se trouve par ailleurs une pierre sacrée sur un coin de laquelle s'appuie la chapelle San Bastiaun. Compte tenu de toutes ces réflexions qui ont sous-tendu la construction, il y a fort à parier que même l'emplacement n'aura pas été choisi au hasard.

La chapelle de grâce du couvent du Val Müstair

«Joie à celui qui arrive. Paix à celui qui demeure céans. Bénédiction à celui qui poursuit sa route.» Voilà comment le voyageur est accueilli à l'entrée et en aval du Val Müstair. L'hospitalité repose sur une longue tradition au couvent des bénédictines St. Johann à Müstair. Ceux qui recherchent le calme – et la force – se rendent dans la minuscule chapelle de grâce qui a été ajoutée à l'église en 1758. En fonction du jour et de l'heure, les valeurs de Bovis varient ici entre 18 000 et 24 000 unités.



Les sources de Scuol

Avec plus de 20 sources, la région autour de Scuol peut sans autre s'attribuer le label de véritable paradis aquatique. Elle doit ce fait à la «fenêtre de Basse-Engadine», un phénomène d'érosion géologique. Trois chemins des eaux minérales dûment signalés permettent de passer près des fontaines et des captages de sources où des panneaux fournissent diverses informations relatives aux noms, aux types de sources et aux principales substances minérales contenues dans l'eau. Paracelse avait déjà chanté les louanges de ces «sources thérapeutiques». Aujourd'hui encore, ces dernières sont considérées comme des lieux de force.

● Silvia Schaub

L'esprit d'entreprise et les élections au Conseil national

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

Chère lectrice, cher lecteur,

Avant les élections, les politiciens montrent soudain des signes d'hyperactivité et font preuve d'un intérêt très marqué pour les électeurs. On pourrait presque avoir l'impression qu'ils ont passé les dernières années à dormir comme la Belle au bois dormant et qu'ils viennent de se réveiller. Oui, nous sommes à la veille des élections fédérales! La période pendant laquelle les candidats multiplient leurs activités politiques afin de gagner nos suffrages.

Seulement sous les projecteurs

Le tout se présente comme une pièce de théâtre dûment mise en scène. Soudain, on retrouve les politiciens partout. Ils se laissent photographier avec un sourire sympathique pendant qu'ils serrent des mains et embrassent des bébés comme s'ils s'étaient cachés au cours des dernières années et qu'ils réapparaissent soudain de nulle part pour nous convaincre de voter pour eux. Est-ce là vraiment la meilleure façon d'établir de véritables liens avec les votants?

Les gens qui, normalement, ne montrent guère d'intérêt à «ceux de Berne», sont soudain submergés de messages politiques. Les candidats saisissent toutes les opportunités pour obtenir une place sous les projecteurs et nous impressionner avec leurs idées prétendument miraculeuses. Permettez: où étaient ces idées et ces propositions au cours de ces dernières années? Pourquoi n'est-ce que maintenant que les politiciens se sentent obligés de nous les présenter?

Puis, les médias entrent en jeu. Au lieu de poser des questions critiques, ils se servent des discours et des affirmations des candidats pour nourrir leurs gros titres. Souvent, la vérité est tue et les véritables problèmes en politique sont noyés dans une boucle infinie de relations publiques électorales.

Qui devient politicien?

Lors d'une manifestation WIR, on a demandé à votre esprit d'entreprise s'il prévoyait d'entrer en politique! J'ai ré-

pondu qu'à 64 ans, je m'estimais trop vieux pour cela et mon interlocuteur m'a dit: «Il n'est jamais trop tard. Regarde ce qui se passe aux États-Unis: les candidats à la présidence sont tous deux âgés de plus de 75 ans.»

Cette petite anecdote et les élections au Conseil national toutes proches me poussent à faire les présentes réflexions. Avant de réfléchir à la question «Comment devient-on politicien?», je me penche sur la profession de politicien.

Le plus souvent, les candidats sont membres d'un certain parti et représentent non seulement leur propre intérêt, mais également ceux du parti.

Un politicien veut influencer les décisions politiques afin de résoudre les problèmes, respectivement traiter les grands thèmes actuels de la société. **Il défend les intérêts de ses électeurs et prend également des décisions qui servent leurs intérêts.** Pour cela, le contact avec les électeurs fait toujours partie intégrante du cahier des charges d'un politicien – tout simplement afin que la femme ou l'homme politique en question sache quels sont les problèmes actuels de la population, mais aussi pour pouvoir présenter clairement à ses électeurs les concepts qu'il propose.

Comment devient-on politicien?

Pour cela, il faudrait tout d'abord s'intéresser aux exigences de base auxquelles doit répondre un candidat. Il est particulièrement important de bien comprendre les situations et processus politiques. Il est également indispensable d'avoir ses propres idées quant à la façon d'améliorer les choses. En plus des connaissances professionnelles et d'une excellente culture générale, le rayonnement personnel et la présentation sont également très importants. Si l'on n'arrive pas à convaincre les gens de sa personne et de ses idées et à les enthousiasmer, il sera difficile d'agir en politique. Les talents rhétoriques, les compétences sociales, le fait d'être sûr de soi et la capacité d'entrer en discussion sont

ainsi des éléments également très importants pour le job de politicien. Par ailleurs, il faut être en mesure de faire preuve d'une certaine habileté de négociation afin de pouvoir réaliser ses idées et d'accepter les critiques.

En outre, il faut savoir prendre des décisions. Sans compétences et force de décision, les politiciens ne peuvent pas défendre les intérêts des personnes qui les ont élus.

L'esprit d'entreprise et la politique

Conclusion: bien sûr, nombreux de ces attributs correspondent également à l'esprit d'entreprise, mais je vais néanmoins continuer à me concentrer sur la rédaction d'une rubrique, car cette année à nouveau, il y a un grand nombre d'excellents candidats qui défendent nos intérêts dans l'ensemble de ce pays.

Au bout du compte, une campagne électorale est une période de cirque politique durant laquelle les candidats s'efforcent de se mettre en scène du mieux qu'ils le peuvent. C'est une période de vaines promesses et d'adroites stratégies afin d'obtenir le suffrage des électeurs. Je ne peux qu'espérer que nous, les électeurs, nous ne tomberons pas dans le panneau et continuerons de donner la préférence à des propositions substantielles et à de véritables solutions orientées à long terme.

Il est temps que les politiciens ne s'activent pas seulement avant les élections, mais s'engagent en permanence pour les intérêts du peuple et tiennent effectivement les promesses qu'ils ont faites. Ce n'est que de cette façon qu'il sera possible de faire de véritables progrès et d'obtenir des changements positifs.

Une chose surtout est importante: allez voter!

À bientôt!

● *Votre esprit d'entreprise*



Photo: iStock

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



Nouveaux participants WIR

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

AG

Wyna Gerüste GmbH 3%

Grubenstrasse 10, 5737 Menziken
M 079 842 75 40
Gerüstbau

BS

A&S Generalunternehmung GmbH 10%

Pfirtergasse 12, 4054 Basel
M 076 321 30 48
Allgemeiner Hochbau

BE

Pediando AG flex

Buchmattstrasse 25, 3400 Burgdorf
T 034 422 10 00
info@pediando.ch, www.pediando.ch/
Detailhandel mit medizinischen und orthopädischen Artikeln

GR

Blasius Barandun 50%

Architekturbüro
Bargia 90p, 7421 Summaprada
T 081 630 01 01
plasch.barandun@spin.ch
Architekturbüros

BL

ARS Bauwerke AG flex

Helsinkis-Strasse 7, 4142 Münchenstein
T 061 411 00 88
info@ars-architektur.ch
Allgemeiner Hochbau

Garage Carrosserie 30%

Autospritzwerk Pino AG
Via Mutteins 2, 7162 Tavanasa
T 081 941 14 48
info@pino.ch, www.pino.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

Madeni Bau GmbH 10%

Lehengasse 44, 4142 Münchenstein
M 079 895 61 80
Gerüstbau

LU

BF-Gebäude und Garten GmbH flex

Dorfstrasse 26a, 6222 Gunzwil
M 079 255 25 96
info@bf-unterhalt.ch
Allgemeine Gebäudereinigung

Dona Amélia Restaurant flex

Souza Santos
Thorenbergstrasse 20, 6014 Luzern
T 041 534 30 74
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Glas Reinhard AG flex

Sonnmatthof 1, 6023 Rothenburg
T 041 319 40 06
www.glasreinhard.ch
Glaserei

Juss Bistro, Inh. Stierli flex

Unterstadt 8, 6210 Sursee
M 079 852 23 52
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

ZH

Novapex Gipsergeschäft GmbH 3%

Grindelstrasse 50, 8303 Bassersdorf
T 044 554 22 20
info@novapex.ch, www.novapex.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Wesa-Gartenbau GmbH 20%

Rietlistrasse 18, 8172 Niederglatt ZH
M 079 236 63 69
Garten- und Landschaftsbau sowie Erbringung von sonstigen gärtnerischen Dienstleistungen

SH

Finstra Fenster und Türen GmbH flex

Klettgauerstrasse 30, 8212 Neuhausen am Rheinfall
T 052 533 66 19
www.finstra.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

sonar gmbh 35%

Fronwagplatz 4, 8200 Schaffhausen
T 052 577 06 46
info@sonar-gmbh.ch, b2b-telemarketing.ch
Public-Relations-Beratung

VS

INATEG AG 20%

Bäretstrasse 6a, 3930 Visp
T 027 530 11 11
Gebäudetechnik-Ingenieurbüros

Master Haus AG flex

Bahnhofstrasse 2, 3942 Raron
M 079 818 37 74, info@master-haus.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden



WIR-Networks

Les 9 WIR-Networks indépendants forment le plus grand réseau d'affaires de Suisse. Ils proposent à leurs membres de remarquables conférences, visites et voyages – c'est-à-dire des occasions idéales pour faire la connaissance de partenaires d'affaires potentiels et de réseauter!

Vous trouverez une vue d'ensemble de toutes les manifestations, y compris les possibilités d'inscription, sur www.wir-network.ch ou les liens directs des WIR-Networks ci-dessous.

Contact

WIR-Networks	Site Internet	Président
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Christian Müller
business3plus	www.business3.plus	André Bühler
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbriggen
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-netz-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

«Achetez intelligent,
économisez sur le
change!»

Ouvrez
un compte
d'essai
en 2 min.

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

business3 WIR NETZWERKEN plus

Einladung

Zur Rundwanderung Weissenstein. Die Wanderregion «Weissenstein» bietet unvergessliche Momente in einer beeindruckenden Landschaft!

Rundwanderung Weissenstein, 14. Oktober 2023

(Verschiebedatum 21. Oktober 2023)



Anmeldung:
QR – Code oder
www.business3.plus/events

Programm

09.30 Uhr Start bei der Seilbahn Weissenstein in 4515 Oberdorf/SO und Fahrt mit der Gondel bis zur Mittelstation Nesselboden

ca. **09.45 Uhr** Wanderung vom Nesselboden (1057 MüM) via «Hinter Weissenstein» (1226 MüM), entlang vom Planetenweg auf den Weissensteine.

ab **11.15 Uhr** Im Hotel Weissenstein geniessen wir gemeinsam ein 3-Gang-Mittagsmenu. Von hier aus genießt man eine wunderschöne Aussicht über das ganze Mittelland bis zu den Alpen.

ca. **4.15 Uhr** Anschliessend Wanderung vom Weissenstein zurück zum Ausgangspunkt nach Oberdorf (655 MüM)

Wanderzeiten

- Nesselboden – Hinter Weissenstein, Aufstieg mit einer Höhendifferenz von 170 Meter, ca. 1 Std.
- Hinter Weissenstein – Weissenstein, ca. 30 Min.
- Weissenstein – Oberdorf, Abstieg ca. 1 Std. bis 1 Std. 30 Min.

Kosten

- Parkgebühren in Oberdorf und individuelle Anreise
- 3-Gang Mittagsmenu inkl. ½ Liter Wasser & 1 Kaffee oder Espresso
- Apéro (offeriert vom Verein)
- Gondelfahrt Oberdorf bis Mittelstation wird für Mitglieder vom Verein offeriert
- Mitgliedern entstehen keine weiteren Kosten (wird vor Ort einkassiert)
- Nichtmitglieder bezahlen einen Beitrag von CHF 40.– (wird vor Ort einkassiert)

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



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 – Octobre 2023, 90^e année, n° 1133

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), wir.ch/contact

Photographes: voir illustrations

Photo Couverture: Henry Muchenberger

Traductions: Daniel Gasser, Yvorne

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: 25 980

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 de novembre 2023: mardi, 10 octobre 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

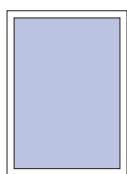
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

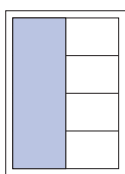
•
•
•
•
•
•

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)

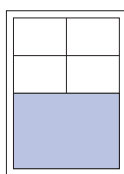
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 7,7% incluse)



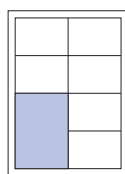
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



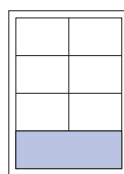
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



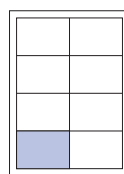
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



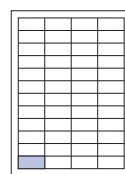
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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