

Le magazine des PME suisses

Femmes de caractère au «Bären» d'Herisau

Quatre femmes font souffler une brise nouvelle
dans le nouveau restaurant Bären à Herisau

Être patron, sans stress

Accroître son efficacité et réduire son stress à l'aide d'un coach

Les 90 ans de la Banque WIR

Les chiffres d'affaires WIR additionnels seront récompensés en 2024



Senza denti

Éditorial

Profiter d'une aide au démarrage n'a rien de honteux et cela vaut également pour un patron.

Vous êtes sans doute nombreux à vous souvenir de cette bonne vieille blague: un enfant fait à sa mère la démonstration de ses talents de cycliste et lui crie fièrement lors du premier tour: «Guarda mamma, senza piedi!» Le deuxième tour se fait «senza mani». Au troisième et dernier tour, il dit, dépité: «Guarda mamma, senza denti».

Sans dents: cela arrive aujourd'hui encore, sauf si des parents surprotecteurs font tout pour préserver leurs enfants de tout danger potentiel. Une blessure – il ne faut pas forcément qu'il s'agisse de dents cassées – n'est pas grave pour autant que l'enfant la subisse en faisant des essais, en tentant de se dépasser. En effet, l'enfant apprend ainsi à se mouvoir correctement et en fonction de la situation, ce qui lui permettra à l'avenir d'éviter les accidents. Malheureusement, on constate que les enfants bougent de moins en moins et ne sont ainsi plus forcément en mesure, au niveau moteur, de garder l'équilibre à vélo, par exemple. Lisez en page 28 ce que les parents et l'école peuvent entreprendre pour lutter contre cela.

Profiter d'une aide au démarrage n'a rien de honteux et cela vaut également pour les chefs d'entreprises. Lucie Jungi est coach pour managers et montre aux cadres

«on the job» comment ils peuvent éviter le stress et accroître leur efficacité (p. 14). À l'exemple du vélo, elle nous explique comment elle procède: «Il arrive le moment où chacun a le besoin de se déplacer de manière plus rapide et plus efficace (...) À cet instant-là, il est déterminant d'avoir quelqu'un qui compense, à l'arrière, sur le porte-bagages, notre incertitude initiale. Or, c'est précisément là que j'interviens.»

Senza denti: le peintre Giuseppe Arcimboldo a renoncé à représenter les dents lorsqu'il a peint la corbeille de fruits que décrit notre spécialiste en histoire de l'art Jana Lucas en page 20. Corbeille de fruits et dents – quel rapport? Vous trouverez la réponse à cette question en inversant la perspective. Une façon de faire qui ne permet pas seulement aux amateurs d'art de bénéficier de nouveaux points de vue.

Daniel Flury
Rédacteur en chef

« L'assurance
protection juridique
qui va plus loin. »

Protection idéale avec LRMassistance

1^{ère} année
600 CHW
100% WIR

wir.ch/wirpromotion

Protection juridique pour particuliers



Mieux vaut prévenir que guérir. Surtout en cas de litige. L'assurance protection juridique LRMassistance vous assiste à travers ses conseils préventifs et prend en charge les coûts d'éventuelles procédures judiciaires.

Un litige entraîne son lot de tracas et de coûts. Aujourd'hui plus que jamais, les conflits terminent souvent au tribunal. Cela peut toucher n'importe qui: dans le cadre d'un achat en ligne, au travail, sur la route, etc.

Voilà 34 ans que le courtier en assurances LRM Risikomanagement AG assiste ses clients au bénéfice d'une protection juridique dans des litiges de toute sorte.

Au fil des ans, les assureurs protection juridique n'ont pas toujours répondu aux attentes des clients. Forte de ces expériences, l'équipe LRM a mis au point le service LRMassistance avec le concours de Assista Protection juridique. L'objectif commun est de proposer à la clientèle un service de protection juridique bien campé, dont l'équipe de juristes décharge totalement les clients à travers un bouquet complet de services.

L'assurance protection juridique LRMassistance a tous les atouts pour vous convaincre. Elle vous soutient en élaborant des stratégies personnalisées qui vous permettent d'obtenir gain de cause.

Réservez maintenant votre première prime annuelle pour **600 CHW au lieu de 750 CHF** et économisez ainsi 20% par rapport au prix normal en francs suisses!

Détails

- Durée du contrat de 3 ans
- 1^{ère} prime annuelle de 600 CHW au lieu de 750 CHF
- 20% d'économie sur le prix normal en CHF
- Primes suivantes dues à 100% en CHF
- Prix valable pour une personne
- Variante pour ménage à plusieurs personnes: 680 CHW au lieu de 850 CHF, = 20% d'économie

Partenaire WIRpromotion

LRM Risikomanagement AG compte parmi les courtiers en assurance les plus anciens de Suisse et propose tous les services en assurances et gestion des risques: d'une analyse complète des risques à l'assistance en cas de sinistre, en passant par l'établissement de profils d'exigences et la comparaison d'offres.

Sommaire

Page 20

En ce début d'année, osez donc jeter un regard neuf sur votre entreprise afin de reconnaître de nouvelles opportunités d'affaires!



Page 24

À l'avenir, lorsque des algorithmes d'IA inonderont le monde de quantités infinies de contenus, nous ne serons peut-être plus considérés que comme des curiosités d'un autre âge. Pour en avoir le cœur net, l'esprit d'entreprise a décidé d'entrer en discussion avec l'intelligence artificielle.

Page 28

Il y a bien longtemps que tous les enfants ne se sentent plus forcément à l'aise à vélo. Ils sont nombreux à échouer à l'examen pratique de vélo. Des organisations telles que l'Alliance école+vélo entendent donner à nouveau plus de place au vélo dans le quotidien des enfants.



- | | | |
|--|---|--|
| 6 Femmes de caractère au «Bären» de Herisau | 20 La force innovante du changement de perspective
Artgrade your business! | 41 Bienvenue au WIR-Network |
| 12 Les 90 ans de la Banque WIR
Les chiffres d'affaires additionnels seront récompensés en 2024 | 24 L'esprit d'entreprise et l'intelligence artificielle
Rubrique de Karl Zimmermann | 58 Délais de remise d'annonces |
| 14 Être patron, sans stress
Accroître son efficacité à l'aide d'un coach | 26 «Ah, tu n'as encore jamais travaillé...»
Beni Huggel et son «Athletes Network» | 62 Impressum |
| 17 144 pages de «Faszination WIR» | 28 Davantage de vélo dans le quotidien (scolaire) | 63 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux |
| 18 Un peu plus d'élan grâce à la Banque WIR | 34 500 CHF en cadeau! | 64 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR |
| | | 65 Prix des annonces |

(Depuis la g.) La co-propréitaire Désirée Raguth Tscharnner et l'équipe de choc du «Bären»: la directrice Manuela Loacker, la responsable du restaurant Cohana Steingruber, la cheffe de cuisine Alina Rüdlinger et Petra Petrovic, patronne du Grizzly-Bar.

Photos: Henry Muchenberger



Quatre femmes de choc à l'œuvre au «Bären» de Herisau

Il était une fois l'hôtel «Bären», situé à la sortie du bourg de Herisau, le chef-lieu du canton d'Appenzell Rhodes-Extérieures. Ce dernier a dû faire place à un lotissement comportant, entre autres, des logements spécialement conçus pour des personnes à besoins particuliers – et abrite par ailleurs le nouveau restaurant «Bären» où travaillent quatre femmes tout à fait extraordinaires.

«J'ai d'abord dû m'y habituer», nous dit la chauffeuse de taxi qui nous mène de la gare de Herisau, à travers une zone artisanale, jusqu'à l'Alpsteinstrasse, l'artère qui sort de la ville en direction d'Urnäsch et d'Appenzell. Début 2021, les machines de construction ont détruit l'ancien «Bären», un hôtel traditionnel désormais désuet où l'on se retrouvait pour jouer aux cartes ou célébrer carnaval. À son emplacement se dresse désormais le nouveau lotissement Bären. La conductrice ajoute qu'entre-temps, elle a appris à apprécier l'architecture du lieu. Cet ensemble de bâtiments de quatre étages, groupés autour d'une cour intérieure, est résolument moderne et ne s'en cache pas. Ses teintes brunes ainsi que le généreux recours au bois font naître une impression générale campagnarde, sans pour autant être rustique.

Un maître mot: inclusion

Le lotissement ne comprend plus d'hôtel, mais une succursale du CMS ainsi que 50 logements d'une à trois chambres situés aux étages supérieurs; actuellement, il est possible de louer à très court terme dix studios sur le site booking.com. Notons qu'il ne s'agit pas là d'un bâtiment locatif «usuel». En effet, la société d'exploitation covai AG a conçu 40 logements destinés tout spécialement à des personnes à besoins particuliers. Ces dernières bénéficient d'un assortiment complet de prestations d'encadrement et de soin.

Selon la vision du constructeur, René Raguth Tschärner, entrepreneur de construction, promoteur immobilier et propriétaire de la société covai AG, le lotissement Bären



Le nouveau lotissement financé par la Banque WIR, avec l'ancienne enseigne du «Bären».



Vue de la salle du restaurant Bären. Des éléments boisés provenant de l'ancien «Bären» jettent un pont vers le passé.

doit permettre la cohabitation vivante de personnes en situation de handicap et d'autres personnes en parfaite santé. La société covai AG «s'engage en faveur d'une société dans laquelle des personnes tributaires d'aide et de soins peuvent également participer à la vie locale», explique l'entreprise. Sa raison sociale «covai» vient d'ailleurs du rhéto-romanche et signifie «comment ça va?»

Le nouveau restaurant situé au rez-de-chaussée a été inauguré début septembre 2023. Il est placé sous la di-

rection de Manuela Locker et contribue également à mettre en œuvre ce concept d'inclusion. Il dispose d'une salle séparée dans laquelle les locataires covai peuvent se restaurer quotidiennement, à midi et le soir. «Ici, tout le monde est traité de la même façon, quel que soit l'endroit d'où l'on vient», souligne Manuela Locker. C'est la raison pour laquelle les menus sont les mêmes pour les hôtes covai qui se restaurent dans la partie arrière du restaurant que pour les clients externes qui sont reçus dans la partie avant. De plus, il est possible de réserver

une grande salle spécifique pouvant accueillir jusqu'à 40 personnes lors de manifestations d'entreprise, de fêtes d'anniversaire ou familiales ou encore pour des séminaires organisés pour un prix forfaitaire à la journée.

Terrible coup du sort

L'inauguration du restaurant du 1^{er} septembre 2023 aura été précédée d'un terrible coup du destin: début juillet, en pleine phase terminale des travaux de construction, René Raguth Tscharner est décédé d'un accident de la route. «Cela nous a tous profondément affectés», se souvient Manuela Loacker. «Heureusement que j'ai pu faire la connaissance de René auparavant. Il restera toujours présent dans nos cœurs et nous continuons à réaliser ses idées et ses visions.»

Pour le restaurant «Bären» et le Grizzly Bar, la décision a été prise de mélanger des éléments neufs et anciens. Ainsi, les tables sont en bois et de nombreux sièges ont la forme des tabourets traditionnels de la région. Les parois sont, elles aussi, revêtues de bois. «Il s'agit là du bois provenant de l'ancien «Bären», nous explique la cheffe de



Manuela Loacker et Cohana Steingruber préparent ici pour une soirée la grande salle spécifique prévue pour l'accueil de séminaires ou de fêtes les plus diverses.

cuisine Alina Rüdlinger. «Il a été récupéré, stocké, traité et représente ainsi désormais un lien vers le passé.»

Alina Rüdlinger n'est âgée de que 24 ans et l'on se demande comment cette cheffe de cuisine a réussi à faire autant d'expériences professionnelles en si peu de temps: «Inspirée par une merveilleuse enseignante d'économie familiale», elle a décidé de faire un apprentissage de cuisinière auprès de l'hôtel et clinique Oberwaid, situé dans les faubourgs de la ville de Saint-Gall. Par la suite, elle a fait un stage dans la cuisine de l'hôtel cinq étoiles «Traube Tonbach» à Baiersbronn, en Forêt-Noire, qui arbore trois étoiles Michelin. Plus tard, elle a travaillé dans une autre auberge «Bären», à savoir celle de Gonten (AI). Entre ces divers engagements, elle aura eu le temps de faire divers voyages de plus ou moins longue durée à travers l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud.

Plus sain et plus rapide

Au «Bären», Alina Rüdlinger gère ce que l'on appelle une cuisine-système. On y prépare des mets en grande quantité qui sont ensuite soumis à une congélation rapide en portions à moins 40°C. Ces derniers sont ensuite décongelés lorsqu'un client en passe commande. Cette méthode offre plusieurs avantages: la cuisine peut travailler de manière différée dans le temps. Les clients attendent moins longtemps leur repas. Les produits alimentaires se conservent plus longtemps, ce qui implique une réduction du gaspillage alimentaire. De plus, ces produits alimentaires sont également plus sains: «La

congélation rapide permet de conserver davantage de substances minérales et de vitamines», précise la cheffe de cuisine.

À midi, l'établissement propose cinq menus, le menu végétarien au prix de 20 francs, le plat de viande le moins cher à 22 francs, dans les deux cas avec potage et salade. Les menus de la carte de midi peuvent se commander tous les jours, c'est-à-dire également le samedi et le dimanche jusqu'à 17 heures. Bien évidemment, les clients sont toutefois également les bienvenus s'ils se contentent de commander un café ou une bière, précisent les patronnes du «Bären».

En soirée, le service se fait à la carte. Un gril moderne et imposant situé entre le restaurant et la cuisine, mis en fonction tous les jours à 17 heures, souligne l'un des points forts du «Bären»: la carte du soir propose, entre autres, un filet de bœuf, du fromage feta et du tataki de bœuf rôtis au feu de bois. Le tataki est un mode de préparation de la viande originaire du Japon. Toutes les viandes proviennent exclusivement de Suisse.

Ce tataki reflète également une autre caractéristique du «Bären»: la cuisine d'Alina Rüdlinger se propose de réinterpréter les mets suisses en intégrant harmonieusement à ces derniers des influences étrangères. Le poulet au chimichurri en est un bon exemple: «Je connais cela d'Argentine», nous confie-t-elle. Ainsi, le «Bären» sert à ses clients des mets que l'on ne préparerait pas forcé-



Alina Rüdlinger exploite une cuisine-système. Cela consiste à préparer à l'avance certains aliments en grandes quantités – ici de la soupe à l'avoine – avant de les soumettre, sous la forme de portions, à une congélation rapide à moins 40 degrés.



La cheffe de cuisine Alina Rüdlinger et la responsable du restaurant Cohana Steingruber ont déjà travaillé ensemble dans une autre auberge «Bären» – celle de Gonten.

ment soi-même à la maison. Les premières réactions ont été très positives, se réjouit la cuisinière: «Je reçois ainsi des compliments tels que: enfin une cuisine qui sort un peu de l'ordinaire.»

Alina Rüdlinger bénéficie d'une grande liberté pour concevoir ses menus et déterminer leur prix. Elle s'en réjouit: «J'apprécie d'avoir cette liberté. Elle me permet de travailler en déployant un maximum de créativité.» Quant aux recettes WIR encaissées auprès de quelques clients, la cheffe de cuisine les dépense par exemple auprès du marché en gros où elle achète les produits dont elle a besoin.

Ambiance détendue et familiale

Alina Rüdlinger a également réussi à engager sa nouvelle directrice du restaurant Cohana Steingruber dont elle a fait la connaissance au «Bären» de Gonten. Cette dernière souligne que le travail au sein de l'établissement est hautement professionnel, même s'il est souhaitable qu'il y règne une ambiance détendue et presque familiale:

«Ici, tout le monde se tutoie; il faut que les clients se sentent ici comme à la maison.» Avec la directrice du restaurant, Madame Locker, et la cheffe du Grizzly Bar, Petra Petrovic, la direction de l'auberge du «Bären» est donc exclusivement féminine.

La nouvelle de la qualité de l'assortiment et de l'ambiance très agréable qui règne au «Bären» à Herisau s'est très rapidement répandue. L'établissement accueille déjà des clients venant de très loin à la ronde. Voilà pourquoi les quatre femmes d'exception actives au restaurant sont très satisfaites, jusqu'ici, de la marche de leurs affaires.

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > Bären Herisau



Récompense pour tout chiffre d'affaires WIR additionnel au cours de l'année anniversaire

En 2024, la Banque WIR et la plus importante monnaie complémentaire au monde, la monnaie WIR, célébreront leurs 90 ans d'existence. Nous entendons bien associer notre réseau à cet anniversaire: sur le chiffre d'affaires WIR additionnel réalisé au cours de cette année, les PME ne devront verser que la moitié de la contribution au réseau.

Elles profitent de l'action sur le chiffre d'affaires WIR additionnel: les PME WIR telles que celle de Kaspar Flütsch (Vitalmöbel, Serneus), Nadine Tschumi (Dalmi Mode, Romanshorn), Philippe Dorsaz (Philfruits, Riddes), Thomas Zogg (Zogg Solutions, Buchs), Laurence Stamm (Hôtel Beaulac, Neuchâtel), Andreas Ritter (Epigeos, Kloten) ou Kurt Baumgartner (Hôtel Belvedere, Scuol).

La Banque WIR récompense les chiffres d'affaires additionnels avec une réduction de moitié de la contribution au réseau. Pourquoi vaut-il tout particulièrement la peine de travailler davantage avec la monnaie complémentaire WIR en prévision de 2024?



Claudio Gisler: De nombreuses PME le sentent déjà: la conjoncture n'est plus aussi bonne. Le climat de consommation se détériore, le public achète moins ou des biens à des prix plus avantageux. De plus, de nombreuses PME orientées vers l'exportation dans d'importantes branches en Europe enregistrent une diminution de

la demande. À chaque fois que la situation conjoncturelle devient plus difficile, le fait de disposer d'un réseau auquel on peut se fier représente un avantage non négligeable. Or, le réseau WIR est justement constitué de chefs d'entreprise qui le savent très bien et ont choisi de se prendre en compte mutuellement lorsqu'il s'agit de passer des commandes ou de confier des mandats – même lorsque tout va bien. Voici nonante ans que fonctionnent cette idée et ce réseau. En passant une commande au sein du réseau et en acceptant des commandes payables avec une part WIR, une entreprise renforce le réseau – tout en profitant, à court comme à long terme. En travaillant de manière plus active qu'auparavant avec WIR au cours de cette année anniversaire, vous profiterez doublement car la contribution au réseau due sur le chiffre d'affaires WIR additionnel ne se montera qu'à 1% au lieu des 2% usuels.

En ta qualité de responsable du ressort «Conseils WIR & Réseau», tu es bien au fait des soucis propres aux PME suisses. Quels sont actuellement les principaux thèmes dont les clients parlent régulièrement avec toi – et quelles sont les réponses que tu leur donnes?

Comme je l'ai déjà mentionné, j'entends de plus en plus souvent que la situation générale se détériore petit à petit. Pour la plupart des PME, les affaires continuent d'être satisfaisantes, mais le temps des chiffres d'affaires record semble révolu. Cette évaluation de la situation dépend aussi beaucoup de la branche d'activité. Souvent, nous sommes confrontés aux questions usuelles relatives à la monnaie WIR. Deux questions sont alors toujours au centre: comment puis-je dépenser davantage de WIR? Comment puis-je vendre davantage grâce à WIR? Heureusement, il est relativement aisé de répondre à ces deux questions: pour les dépenses en WIR, les participants devraient se concentrer sur les secteurs «frais généraux», «investissements d'exploitation», «dépenses privées» et «collaborateurs», où il convient de saisir toutes les opportunités pour dépenser des avoirs WIR – de préférence pour des biens de consommation courante. Cela demande néanmoins que l'entreprise fasse preuve d'une certaine discipline au niveau des dépenses. C'est ainsi que je dis toujours: dépenser les avoirs WIR, c'est l'affaire du patron! Au demeurant:

connaissez-vous déjà notre prestation de services appelée «WIRmatching»? De cette façon-là, dépenser du WIR devient un jeu d'enfant. Toutefois, quiconque travaille avec WIR vise surtout une chose: accroître ses ventes. Pour atteindre cet objectif, le réseau WIR offre plusieurs possibilités. Il s'agit ainsi tout d'abord d'adopter un taux d'acceptation qui soit attrayant. Souvent, il est également utile de travailler avec plusieurs taux d'acceptation différents. En utilisant les divers formats publicitaires de la Banque WIR, ici par exemple WIRinfo ou encore WIRmarket ou avec les mailings WIR, on peut atteindre les clients de manière ciblée. Qu'il s'agisse d'encaisser ou de dépenser des avoirs WIR: les conseillers à la clientèle et l'équipe «Conseils WIR & Réseau» aident volontiers personnellement les participants WIR à faire en sorte que le travail avec WIR soit couronné de succès.

Juste au bon moment pour le début de l'année: quels sont les vœux que tu adresses au réseau WIR?

Pour moi, WIR est un concept éprouvé qui se pare de nouveaux atouts. Les PME profitent d'une recette couronnée de succès qui fait ses preuves depuis plus de nonante ans – et ceci avec des outils modernes tels que WIRmarket, WIRpay, WIRcard plus ou encore le Mobile Banking. Mon vœu est donc très simple: que les participants au réseau WIR apprécient à sa juste valeur le trésor qu'ils tiennent en main et qu'ils l'utilisent davantage. Pour commencer, il suffirait que tout le monde décide de dépenser les avoirs WIR qui sommeillent sur les comptes. Cela donnerait un nouvel élan à l'ensemble du circuit, un avantage inestimable en cette période qui risque sans doute d'être un peu plus difficile que ces dernières années.

● Interview: Volker Strohm



Comment en profiter?

C'est très simple: nous comparons le chiffre d'affaires WIR 2024 à votre chiffre d'affaires moyen de ces trois dernières années. Sur le chiffre d'affaires additionnel, vous devrez payer une contribution au réseau qui ne sera que de 1% au lieu de 2%!

Important à savoir: la moitié de la contribution au réseau due sur votre chiffre d'affaires additionnel WIR 2024 vous sera remboursée début 2025 sous la forme d'un «kickback». Toutes les PME WIR qui ont ouvert un compte WIR avant novembre 2023 participeront automatiquement à cette action – vous n'avez donc rien à entreprendre!

Être patron sans souffrir de stress – est-ce possible?

Les chances pour que l'on parvienne à appliquer avec succès les bonnes résolutions prises pour 2024 dépendent d'objectifs réalistes et de plans de réalisation concrets. Elles dépendent également du fait que l'on ait, ou non, cherché de l'aide en cas de revers. Le stress et le surmenage font partie des principales raisons expliquant un échec. En ce début d'année, c'est précisément de cela que nous avons parlé avec une coach pour managers expérimentée.



Les patrons et les cadres savent beaucoup de choses, s'engagent et travaillent parfois souvent sans connaître leurs limites personnelles. Alors que leurs collaborateurs et leur famille ont remarqué les conséquences de ce stress sur leur comportement depuis longtemps, ces dirigeants ont de la peine à accepter de se faire aider effectivement.

Quelles sont vos bonnes résolutions pour 2024?

Lucie Jungi: Eh bien, je n'ai pas pris spécifiquement de bonnes résolutions; peut-être parce que j'ai la chance d'avoir un travail qui me plaît et qui me permet d'aider, sur le long terme, les patrons et les cadres les plus divers. Il en résulte pour moi un excellent équilibre entre vie privée et vie professionnelle.

Intéressant...

Cela s'explique certainement aussi par le fait que je vis personnellement ce que j'enseigne aux autres. Cela me permet de trouver un équilibre et me donne la sécurité nécessaire pour offrir une aide active. Les cadres travaillent trop souvent à trop grande proximité de leurs limites personnelles et n'investissent que trop rarement suffisamment

de force et de temps pour s'aider eux-mêmes. J'ai moi-même dû apprendre à mes dépens comment réagir au surmenage et au manque de temps.

Pendant mes vacances, j'avais rencontré un Allemand. Nous avons commencé à discuter et il m'a parlé de son activité professionnelle, coach pour managers. J'ai compris que ce qu'il me racontait était exactement ce que j'avais pu observer dans diverses entreprises avec mes propres chefs lorsque j'occupais le poste de secrétaire de direction: du stress, des ennuis, une perte de motivation, le travail pendant le week-end, etc. J'ai voyagé pendant plusieurs semaines avec cet homme à travers l'Allemagne. De Munich à Hanovre, de Hanovre à Hambourg, de Hambourg à Cologne. Partout, nous enseignions aux patrons et aux cadres le secret de l'efficacité.

... et cela a été votre formation?

Oui; j'ai pu apprendre au cours de mon quotidien professionnel ce que peut signifier le fait de soutenir un manager à bout de bras. Mon formateur m'a enseigné comment conclure des rendez-vous à froid, me rendre sur place, y présenter et vendre mes prestations de services et commencer immédiatement avec l'entraînement quotidien. Cela signifie que je connais la pratique, la vraie vie, et que je sais où réside le problème. L'expérience est liée au fait que l'on a fait quelque chose. Impossible d'acquérir de l'expérience dans une haute école ou lors de cours en ligne.

Que peut-on faire contre le surmenage et le manque de temps?

À peine la situation des commandes s'améliore qu'apparaissent les problèmes de manque de temps. Tout commence de manière très insignifiante: des doublons, une marche à vide et des interruptions régulières. En ce qui concerne les cadres, de telles pertes de temps prennent la

forme de distractions constantes et d'une tentative d'exécuter plusieurs tâches simultanément. Tout d'abord, on oublie des bagatelles, puis des choses beaucoup plus importantes. On en arrive ensuite à continuer de travailler en soirée et le week-end, à convenir de plusieurs rendez-vous à la fois, à des réactions excessives ou à une perte de motivation. Derrière ce problème se cachent le rythme frénétique du quotidien ainsi que les clients qui veulent forcer le dirigeant à ne plus courir qu'après les priorités.



Pour procéder efficacement, ne devriez-vous pas être en mesure de connaître les caractéristiques spécifiques de l'entreprise? Comment faites-vous?

Il s'agit là d'une grande idée fautive. J'ai travaillé avec des raisons individuelles, avec des PME et avec des responsables de grands groupes. En principe, tout le monde a le même problème. Évidemment, ce problème peut avoir des conséquences plus ou moins importantes. Je coache des cadres dans le domaine de l'efficacité – or, l'efficacité est une compétence et une compétence peut s'améliorer.

Que dois-je comprendre par là?

Je l'explique volontiers avec l'exemple du vélo. À un moment ou à un autre, chacun d'entre nous a le besoin de se déplacer de manière plus rapide, plus efficace. Dans l'enfance, le moyen le plus évident d'y parvenir était le vélo. L'enfant tou-

tefois ne s'intéresse pas aux particularités du vélo. Pour apprendre à faire du vélo, un vieux vélo suffit tout à fait. Le fait déterminant est que tu disposes de quelqu'un qui compense ton incertitude initiale à l'arrière, sur le porte-bagages. Or c'est très précisément là que j'interviens. Cet équilibrage n'a aucun rapport avec la taille de l'entreprise ou un quelconque savoir-faire spécialisé. Voilà pourquoi mon coaching fonctionne avec toute personne qui accepte qu'une femme lui fasse des remarques (*elle rit*).

Vous venez d'utiliser un mot-clé très intéressant: savoir-faire spécialisé!

Exactement. Je n'ai pas besoin de savoir-faire spécialisé parce que je ne prends pas de décision et je ne donne pas de conseils particuliers. En effet, je travaille avec des professionnels qui sont au bénéfice de nombreuses années



Tiré de la pratique

Un génie maîtrise le chaos!

Lucie Jungi: Vous est-il déjà arrivé de collaborer avec un génie?

Manque de temps – je connais plein de gens qui en souffrent.

Lucie Jungi: Selon vous, que pensent les autres de vous à ce sujet?

Dans ma position, le manque de temps fait partie des règles du jeu – on règle en premier ce qui est le plus urgent.

Lucie Jungi: Seriez-vous satisfait d'un tel collaborateur?

Avoir de l'ordre, ce n'est pas si important, je retrouve de toute façon toujours tout.

Lucie Jungi: Accepteriez-vous cet état d'esprit de la part d'un fournisseur?

Je fais tout moi-même – comme cela, je sais que c'est fait.

Lucie Jungi: Avez-vous déjà pensé à votre santé et à votre famille?

d'expérience dans leur domaine d'activité. Je ne me mêle pas de ces activités. Je me contente de tenir le porte-bagages, ce qui revient à dire: je veille à ce que des décisions soient prises ou du moins que l'on fasse avancer une tâche, un mandat ou un plan avec une appréciation correcte de l'engagement personnel et des ressources en temps nécessaires.



Cela signifierait toutefois également que des collaborateurs soient intégrés au processus.

Vous avez tout à fait raison. C'est pourquoi l'on envoie des collaborateurs suivre des séminaires sur les thèmes de la gestion du temps, de la gestion de soi, de l'efficacité au sein d'une équipe, de l'innovation et de la créativité, etc. Avec quelle modification à la clé? Presque aucune. C'est vrai, les collaborateurs ont pu profiter d'un séminaire très intéressant et passer deux ou trois jours dans un environnement très agréable. Cependant, ils reviennent ensuite à leur place de travail et au plus tard après quelques jours, les bonnes résolutions sont oubliées parce qu'aucune application pratique n'est venue suivre la théorie qui leur a été présentée lors du séminaire.

C'est l'un des côtés de la médaille, mais il en existe un autre et je vais vous le nommer sans prendre de gants: on sait bien que le poisson commence à puer par la tête!

Une affirmation courageuse!

C'est vrai, mais il faut bien en être conscient: dans une entreprise, le surmenage, le stress ou les comportements inadéquats concernent essentiellement la direction. Qu'elles qu'en soient les raisons, la charge de travail se déplace toujours en direction du patron. Cela peut s'expliquer par les causes les plus diverses.

Laissez-moi revenir au point susmentionné. Oui, les collaborateurs représentent le capital déterminant d'une entreprise et oui, ils jouent un rôle important dans le cadre du processus de coaching.

D'ailleurs, le matériau d'entraînement que j'utilise pendant mon activité de coaching n'est autre que le travail quotidien. Un grand nombre de mes clients disent à la fin du coaching qu'ils n'ont que rarement réussi à exécuter autant de travail.

Lucie Jungi

Lucie Jungi travaille depuis de nombreuses années avec enthousiasme et conviction en tant que coach pour managers. Au cours de sa carrière, elle a remis avec succès de l'ordre dans le fonctionnement de raisons individuelles, de PME, voire de grands groupes d'entreprises. Elle a collaboré pendant des dizaines de milliers d'heures avec des cadres et sait exactement quels sont leurs problèmes.

Quelques faits

- Durée du coaching: en règle générale 1 à 2 jours
- Préparatifs: rien, le coaching se fait sur la base du travail quotidien.
- Coûts: se détendre pendant moins de deux semaines avec toute la famille.
- Offre spéciale: 100% WIR en cas de réservation avant fin février 2024
- Références: disponibles sur demande

Donnez-moi une heure et je vous présente une méthode dont les effets se déploieront à long terme. Il vous suffit de m'appeler:



061 262 10 15 | 078 717 03 45,
ou de m'envoyer par e-mail votre proposition de rendez-vous:
lucie.jungi@jpartner.ch
WIRmarket.ch > Lucie Jungi

LE MEILLEUR MOMENT POUR
PRENDRE UNE DÉCISION EST
TOUJOURS MAINTENANT.

Vous avez mentionné au début de l'interview le secret de l'efficacité. Quel est donc ce secret?

Je vous ai déjà dévoilé ce secret: je tiens le porte-bagages de M. X jusqu'à ce que ce dernier soit en mesure de conduire lui-même son vélo (*elle rit*). Voyez-vous, la personne acquiert de plus en plus confiance en elle durant l'entraînement parce qu'elle peut immédiatement en observer les effets bénéfiques au sein de son environnement de travail quotidien. L'entraînement se fait sur le lieu de travail et se poursuit sur la base du travail quotidien jusqu'à ce que la personne se sente compétente pour ce travail. Récemment, quelqu'un m'a dit après l'entraînement: «C'était très bien. Il s'agit de quelque chose de tout à fait différent – un «coaching on the job». C'est ce qu'il y a de mieux. J'ai déjà suivi de nombreux séminaires dédiés à l'efficacité. Cet entraînement aura toutefois été beaucoup plus proche de la pratique et très positif. J'ai pu profiter d'une nouvelle vision de ma fonction de cadre et des tâches qui y sont liées.»

● Interview: Daniel Flury

Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

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

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

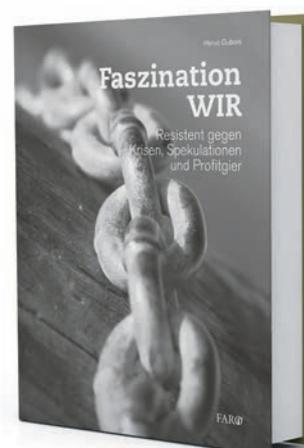
Signature:

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

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

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

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





La table de baby-foot a représenté un véritable pôle d'attraction pour les visiteurs et surtout permis à la Banque WIR d'entrer en contact avec un public plus jeune.



Les petits fouets de cuisine sont vite devenus les accessoires publicitaires les plus demandés lors de l'IGEHO 2023.





Placé dans le secteur «Food & Beverage», le stand de la Banque WIR bénéficiait d'un emplacement idéal.



Photos: Raffi Falchi

Un peu plus d'élan grâce à la Banque WIR

Mais que fait un institut financier à l'IGEHO, la foire spécialisée de l'hôtellerie, de la restauration, de la vente à l'emporter et du secteur «Care»? Si l'on sait que l'institut financier en question n'est autre que la Banque WIR, on comprend mieux le sens d'une telle participation.

Avec son ressort spécialisé dans la restauration et l'hôtellerie, la Banque WIR offre une précieuse valeur ajoutée à la branche de l'hébergement. La Banque WIR est ainsi en mesure de fournir de précieux conseils en matière de financement ou relatifs à l'orientation stratégique d'un établissement, des conseils qui dépassent de très loin les questions directement liées au système WIR.

Pendant cinq jours au mois de novembre dernier, la Banque WIR a participé à l'IGEHO avec son propre stand – placé très consciemment en plein milieu du secteur «Food & Beverage», où l'ambiance détendue et sympathique a permis de mener de nombreux entretiens très intéressants avec des restaurateurs et des hôteliers. Carmelo Palma, responsable du stand, n'a pas manqué de le souligner: «Nous avons pu accueillir non seulement de nombreux clients WIR existants, mais également de nombreux nouveaux clients WIR potentiels. Quant à nos produits d'épargne et de prévoyance en francs destinés aux particuliers, ils ont aussi suscité un grand intérêt.»

Bien évidemment, les visiteurs du stand WIR ont également bénéficié de quelques prestations culinaires: ils ont ainsi tout particulièrement apprécié la bière produite par la brasserie Brigerbier alors que les petits fouets de cuisine distribués gratuitement ont suscité une demande telle qu'une foule compacte se pressait à certains moments devant le stand. Ce fouet de cuisine convient de manière idéale pour mettre en évidence les liens existant entre la branche de la restauration et de l'hôtellerie d'un côté et le secteur bancaire de l'autre. Carmelo Palma l'a exprimé ainsi: «La Banque WIR met plus d'élan en cuisine, dans les finances et dans le réseau.»

● Daniel Flury

Artgrade your business!

La force innovante du changement de perspective

En ce début d'année, osez donc jeter un regard neuf sur votre entreprise afin de reconnaître de nouvelles opportunités d'affaires!

Que voyez-vous sur ce tableau? Une corbeille à tissu blanc contenant des poires, des pommes, une grenade, des raisins, une châtaigne, une figue, des baies, trois cerises rouges, un rameau d'olivier et des feuilles? Dans la vie et dans le monde de l'entreprise, il en va souvent comme de cette corbeille de fruits de l'artiste de la Renaissance Giuseppe Arcimboldo (environ 1526–1593). Nous occultons certaines informations afin de pouvoir comprendre un contexte et agir raisonnablement.

Retournez la présente édition du magazine WIRinfo et changez ainsi de perspective! La corbeille de légumes placée devant un arrière-plan foncé se transforme soudain en portrait d'homme. La corbeille claire forme le chapeau, la poire devient le nez, l'olive et la châtaigne constituent les yeux, deux baies et trois cerises forment les lèvres, la grenade représente le menton qui se détache d'un col blanc alors que des pommes forment les joues. Mentionnons encore, pour terminer, les raisins qui pendent comme des mèches de cheveux tombantes. Avez-vous reconnu le visage au premier coup d'œil? Quelles sont les informations et les opportunités déterminantes au sein de votre entreprise que vous manquez parce que vous ne les reconnaissez pas? L'image inversée d'Arcimboldo vous encourage à changer de perspective afin de mieux comprendre votre propre perception des choses.

Que découvririez-vous dans votre entreprise ou votre environnement de travail si vous considérez tout d'un autre point de vue? Les six perspectives suivantes vous permettent de vous faire une nouvelle image de votre entreprise:

1. Considérez votre produit à travers les yeux de votre clientèle!

Que ressentent vos clients lorsqu'ils achètent et utilisent votre produit ou votre prestation de services? Si vous comprenez ce que votre clientèle voit et ressent, vous pouvez découvrir de nombreuses opportunités d'affaires. Tefal par exemple, une entreprise fabriquant des ustensiles de cuisine et des appareils électriques, a développé une friteuse sans huile de friture parce qu'elle a osé remettre en question les principales hypothèses liées à la friture, à savoir que de l'huile est indispensable pour frire et qu'il n'est possible de réaliser de savoureuses frites qu'en les plongeant dans de l'huile. L'entreprise a systématiquement analysé dans quelle mesure le maniement de l'huile de friture était compliqué pour les consommateurs et quels étaient les coûts supplémentaires que ces derniers devaient supporter parce qu'ils devaient acheter des litres d'huile de friture dont ils devaient en outre se débarrasser par la suite. Ces analyses ont débouché en 2006 sur la commercialisation du produit ActiFry de Tefal, un appareil électrique qui ne nécessite qu'une cuillère à soupe d'huile afin de préparer un kilo de frites croustillantes à souhait.

2. Savez-vous ce que voient vos collaborateurs?

En votre qualité de cadre, vous pourriez essayer d'adopter la perspective de votre équipe. L'an dernier, j'ai organisé avec des femmes cadres d'une grande entreprise bâloise mon atelier «Art & Business» au Musée d'art de Bâle. Lors d'un exercice portant sur la collaboration réussie au sein d'une équipe, la communication et la productivité, nous observions la sculpture plus grande que nature «L'homme qui marche» d'Auguste Rodin. Une par-



Les images de l'artiste milanais Giuseppe Arcimboldo nous incitent à inverser les choses: Giuseppe Arcimboldo, tête et corbeille de fruits (image inversée), aux alentours de 1590, huile sur bois, 55,9 cm x 41,6 cm, collection privée.

Photo: alamy.com

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») est paru en 2023.

janalucas.ch

tie de l'équipe était assise de telle manière qu'elle voyait l'avant de la figure de gypse en marche alors que l'autre moitié en voyait la partie arrière. Cette expérience a permis à toutes les participantes de prendre conscience à quel point on pouvait percevoir différemment un fait et que personne ne pouvait tout voir sans changer sa position. Afin d'éviter les erreurs et d'obtenir des résultats optimaux, il est dès lors important que l'on tienne compte du savoir-faire et de la perspective de tous les membres d'une équipe.

Par ailleurs, un cadre a une vision différente de celle des membres de son équipe, car il occupe une autre position que les membres de l'équipe. On interprète, on tire des conclusions et on filtre rapidement. En observant la sculpture de Rodin, certaines ont ainsi immédiatement tiré des conclusions quant à l'état de santé de l'homme représenté. Cependant, en voyant l'autre côté de la sculpture, elles ont dû changer d'avis: en effet, nous sautons souvent une étape d'observation précise et prenons de mauvaises décisions. Pour être en mesure de prendre des décisions judicieuses dans l'entreprise, Rebecca Hinds, directrice du think tank américain «The Work Innovation Lab», recommande de procéder à des changements de rôles de très courte durée. Un chef des ressources humaines pourrait ainsi travailler pendant une semaine dans la vente ou un CEO pendant une semaine en tant que conseiller à la clientèle. Un changement de perspective pourrait également être utile entre différentes équipes ou différents départements, par exemple avec des changements de rôles de courte durée qui permettraient de mieux comprendre les défis auxquels l'autre partie est confrontée et d'améliorer la collaboration.

3. Que voient vos concurrents?

Qui sont vos concurrents et pourquoi les clients font-ils leurs achats chez eux? Que constatez-vous lorsque vous achetez quelque chose chez vos concurrents, lorsque vous étudiez leur site Internet et lorsque vous bénéficiez de leur service à la clientèle? Si vous adoptez le point de vue de vos concurrents, vous pourrez mieux comprendre les forces et les faiblesses de vos propres produits ou de vos prestations de services, et optimiser ainsi vos stratégies concurrentielles.

4. La perspective des fournisseurs

La chaîne de magasins de droguerie dm a fondé dans les années 1990 son propre département «communication industrielle» afin de comprendre pourquoi ses fournisseurs ne livraient que des palettes trop petites ou trop grandes ou pourquoi certaines livraisons n'étaient pas ponctuelles. L'entreprise a constaté que certains fournisseurs manquaient d'informations déterminantes; elle a donc permis à ces derniers de gérer à l'avenir eux-mêmes les stocks.



Grâce au changement de perspective, la corbeille de fruits représente soudain le portrait d'un homme.

5. Comment l'action de votre entreprise influence-t-elle la société et l'environnement?

Lorsque les entreprises ne se concentrent plus uniquement sur la maximisation de leurs profits et lorsque des aspects sociaux, écologiques et éthiques déterminent leur action, des idées d'affaires apparaissent et ravivent la concurrence. Lorsque Werner Zimmermann (1893–1932) a fondé en 1934, avec 15 autres coopérateurs, la coopérative Cercle Economique basée sur la monnaie complémentaire WIR ne portant pas intérêt, la future Banque WIR, il s'agissait, entre autres, de stabiliser les ventes de biens après la crise économique mondiale et d'éviter une répartition inégale des richesses.

6. Comment vous percevez-vous vous-même?

Il vaut également la peine de modifier l'image que l'on se fait de soi-même. Ainsi, lorsque des indépendants trouvent très désagréable de vendre leurs produits et leurs prestations, un changement de perspective peut être très utile. Au lieu de penser «Je veux convaincre les autres d'acheter quelque chose dont ils n'ont pas besoin» ou «je suis solliciteur», il peut être utile de modifier sa propre vision des choses: avec l'état d'esprit «Je propose des assortiments de biens et de prestations de

toute première qualité dont d'autres pourraient profiter», il est possible de partir à la recherche de nouveaux clients avec beaucoup de confiance en soi.

Têtes composites et illusions optiques artistiques – le monde créatif d'Arcimboldo

Revenons à Arcimboldo qui travaillait non seulement comme peintre, mais également comme scénographe, metteur en scène et conseiller artistique. C'est à la cour de l'empereur d'Autriche Ferdinand I^{er} et de son fils Maximilien II à Vienne et plus tard au service de Rodolphe II à Prague qu'il a créé la plupart de ses impressionnants portraits composés d'objets les plus divers. Sa créativité résidait dans le fait qu'il cherchait à développer le concept des têtes composites, connu depuis l'Antiquité, afin de lui donner une nouvelle signification. Pour cela, Arcimboldo s'est basé sur des études naturelles très précises avant de lier des plantes et des créatures en harmonieuses représentations, en concevant toute une série de figures composées telles que celles de ses «Quatre Saisons» (Kunsthistorisches Museum, Vienne), dont chaque tête est composée de plantes et de parties de végétaux typiques de chaque saison. Il a par ailleurs combiné ces têtes composites à des images masquées. Dans le cas présent, avec la tête inversée devenant une corbeille de fruits, apparaît alors la question suivante: qu'est-ce qui caractérise un être humain et comment le peintre réussit-il à créer une tête humaine en combinant différents fruits, une tête à laquelle nous, les observateurs, allons attribuer certaines caractéristiques et un certain âge? Notre perception nous permet de combiner les raisins, les pommes et les feuilles de façon à ce qu'ils représentent soudain le visage d'un homme riche et heureux de vivre, au début de sa deuxième moitié de vie.

Les portraits fantaisistes d'Arcimboldo nous enseignent surtout une chose: si nous changeons de point de vue et de perspective, les choses que nous voyons se modifient très fortement. Que devriez-vous considérer d'un autre point de vue, à l'occasion de ce changement d'année? Avec qui pourriez-vous échanger votre position afin d'être en mesure de voir davantage? Quelle sera la découverte qui vous permettra de développer des innovations?

Artgrade your business!

● Votre dévouée Jana Lucas



L'esprit d'entreprise et l'IA

Le 10 novembre l'esprit d'entreprise a rencontré l'intelligence artificielle.

Photo: iStock

Il y a quelques jours, je suis tombé sur un article présentant les progrès les plus récents réalisés dans le domaine de l'intelligence artificielle (IA) et je n'ai pu m'empêcher d'imaginer comment ces machines très bien programmées pourraient être tentées, un jour, de nous ravir nos emplois. Il faut avouer qu'il est impressionnant de voir tout ce que l'IA est déjà en mesure de faire aujourd'hui. Elle peut générer des textes tels que celui que vous êtes en train de lire, peindre des tableaux, imiter des voix ou des comportements, résoudre des tâches ou, par exemple, nous fournir des conseils relatifs à la manière de tourner des œufs au plat.

Très franchement, il y a des jours où je me dis que l'on pourrait envoyer à la retraite les auteurs de rubriques tels que moi. Dans un futur plus ou moins proche, lorsque des algorithmes d'IA inonderont le monde de quantités infinies de contenus, nous ne serons peut-être plus considérés que comme des curiosités d'un autre âge. Pour en avoir le cœur net, j'ai décidé d'entrer en discussion avec l'intelligence artificielle:

Esprit d'entreprise: qui es-tu, intelligence artificielle?

Je suis une forme d'intelligence artificielle développée sur la base d'algorithmes innovateurs et de l'apprentissage automatique. Mon but est d'exécuter des tâches complexes, d'identifier des modèles et de traiter des informations.

Quelles sont tes caractéristiques (forces, faiblesses)?

Mes forces résident dans la capacité d'analyser rapidement de grandes quantités de données, de reconnaître des modèles complexes et d'automatiser efficacement des tâches. Mes faiblesses pourraient être mon manque d'empathie et l'impossibilité de comprendre les nuances des émotions humaines, étant donné que je ne me fonde que sur des algorithmes programmés au préalable.

Quels avantages et quels désavantages offres-tu?

Les avantages portent sur l'augmentation de l'efficacité, l'analyse précise de données et l'automatisation de tâches répétitives. Les désavantages portent sur le danger que constituent les a priori dus aux bases de données, les réticences liées à la protection des données et le manque de réflexion créative par rapport à l'intelligence humaine.

Quelles sont les chances que tu représentes?

Je suis liée à de nombreuses chances de progrès en médecine, dans la recherche, en automatisation et dans de nombreux autres domaines. Je peux contribuer à une résolution plus rapide de problèmes complexes et favoriser l'émergence d'innovations.

Quels sont les risques que tu comportes?

Certains risques pourraient être la diffusion involontaire d'a priori, l'abus de technologies à des fins malveillantes et l'éventuelle dépendance à l'IA pour la prise de décisions critiques.

Quelles sont les professions qui vont disparaître?

Certaines tâches répétitives pourraient être automatisées à l'avenir, ce qui pourrait déboucher sur une baisse du nombre d'emplois dans certaines branches. Il est toutefois important de souligner que l'IA contribuera également à créer de nouveaux emplois, en particulier dans le développement, l'entretien et l'adaptation des systèmes d'IA.

Ce que tu dis est-il vrai?

Les informations que je te donne se fondent sur ma base de données d'entraînement et ma conception de reconnaissance de modèles. Il est important de garder à l'esprit que je n'ai pas de perceptions ou de convictions qui me soient propres. Par conséquent, il est recommandé de rester critique face à mes réponses et, le cas échéant, de les comparer à d'autres sources.

Comment retourner un œuf au plat sans que le jaune s'écoule?

Pour retourner un œuf au plat sans que le jaune s'écoule, suis les étapes ci-après:

1. Fais chauffer la poêle à feu moyen et ajoute un peu d'huile ou de beurre.
2. Casse l'œuf délicatement dans la poêle et veille à ne pas casser le jaune d'œuf.
3. Laisse figer le blanc pendant un court instant.
4. Utilise une spatule fine pour retourner délicatement l'œuf dans la poêle. Soutiens le jaune avec la cuiller afin de le protéger.
5. Fais cuire brièvement l'œuf de l'autre côté jusqu'au degré de cuisson désiré.

L'esprit d'entreprise est-il encore utile et, si oui, pourquoi?

Oui, l'esprit d'entreprise reste déterminant. Bien que l'IA soit en mesure d'automatiser de nombreuses tâches, la créativité humaine, l'innovation et l'esprit d'entreprise demeurent néanmoins indispensables. Les chefs d'entreprises peuvent utiliser l'IA afin d'améliorer leur efficacité, de conquérir de nouveaux champs d'activité et de développer des solutions innovantes qui se fondent sur les valeurs et les besoins de l'être humain. L'esprit d'entreprise est déterminant pour tirer au mieux profit des chances qu'offre l'IA et relever avec succès les défis qui y sont liés.

L'esprit d'entreprise a mené cette interview avec ChatGPT le 10 novembre 2023.

Alors que je réfléchis aux réponses que m'a données l'IA, je me demande pourquoi tant de gens en ont peur. Est-ce le fait d'imaginer que ce sont justement leurs emplois qui disparaîtront un jour? Et qu'en est-il de tous ceux qui seront effectivement concernés? Devront-ils alors devenir programmeurs ou geeks spécialistes en informatique pour survivre dans le monde du travail de demain?

En ce qui concerne l'esprit d'entreprise, nous n'avons rien à craindre si nous comprenons que l'IA n'est pas en mesure de faire preuve d'innovation et de créativité, ne défend aucune valeur, ne peut adopter une posture morale et ne peut ressentir d'émotions. Nous devrions au contraire considérer l'IA comme un outil qui nous permet d'accroître nos capacités humaines et non de les remplacer. Finalement, ne sommes-nous pas ceux-là mêmes qui créons et contrôlons ces machines intelligentes? Si nous sommes suffisamment malins, nous veillerons à ce que ces machines nous soutiennent pour atteindre nos objectifs au lieu de nous en empêcher.

Imaginez qu'une IA ait rédigé ce texte pendant que je faisais la sieste dans un hamac! Ne serait-ce pas merveilleux? Bon, en vérité, il me faudrait tout de même corriger pas mal de choses et les reformuler différemment, ce qui aura également été le cas avec ce petit essai...

«L'innovation est la capacité de voir les changements comme une chance et non pas comme un danger.»

(Steve Jobs)

À bientôt,

● ton esprit d'entreprise

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 («Gewerbeär») de la ville des PME qui n'est autre que la ville de Berne.

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



Volker Strohm, responsable du secteur Corporate Communication, a parlé avec Beni Huggel au siège social de la Banque WIR à Bâle.

**«Ah, tu n’as
encore jamais
travaillé...»**



Photo: Shirin Mogtader

Avec son «Athletes Network», Beni Huggel facilite l'intégration au monde du travail des sportifs d'élite. Il a parlé avec la Banque WIR du bénéfice que les employeurs peuvent en tirer pour l'état d'esprit du personnel, ainsi que de la discipline, de la persévérance et des clichés.

En fondant l'«Athletes Network» au mois d'avril 2020, Beni Huggel et trois de ses collègues sportifs ont comblé une lacune sur le marché germanophone. L'objectif est de permettre à des sportifs d'élite de trouver des emplois adéquats à la fin de leur carrière ou après leur départ – en échange, les entreprises peuvent profiter de leur état d'esprit positif nourri par le sport. «Le but est que les employeurs engagent quelqu'un non pas malgré mais justement parce que la personne a fait carrière dans le sport de compétition», explique-t-il lors de l'entretien qu'il a accordé à la Banque WIR. «Cependant, nous n'avons jamais voulu jouer le rôle d'une agence de placement classique.»

M. Huggel lui-même était encore actif à l'âge de 35 ans en tant que footballeur professionnel. Il aura ainsi joué pour la Suisse lors de 41 matchs internationaux, contribué à remporter douze titres, compté plus de 20 engagements dans l'UEFA Champions League pour le FC Bâle et participé trois fois à des championnats du monde et d'Europe. L'actuel expert à la télévision a des souvenirs mitigés de l'époque qui a suivi la fin de sa carrière sportive: d'une part, il dit avoir été accueilli à bras ouverts, en particulier en raison de la popularité dont il jouissait en sa qualité de représentant d'un sport très médiatisé. D'autre part, il est également arrivé qu'on lui fasse gentiment remarquer qu'il n'avait jamais travaillé. «Dans ton CV, impossible de faire disparaître ce préjugé. Même si tu as suivi un grand nombre de formations complémentaires, il te manque tout simplement l'expérience professionnelle dont disposent les autres personnes âgées de 35 ans.»

Quoi qu'il en soit, en leur qualité de «national partners» de l'«Athletes Network», un certain nombre d'entreprises, parmi elles la Banque WIR par exemple, recherchent très précisément les qualités que les sportifs d'élite ont développées tout au long de leur carrière sportive. «Dès le début, divers CEO m'ont signalisé qu'ils recherchaient précisément cet état d'esprit très particulier», précise M. Huggel. «Il est plus simple de faire l'apprentissage de l'usage d'un outil ou d'une étape de production que de modifier l'état d'esprit fondamental relatif au travail.» Les athlètes connaissent les mots-clés tels que vertus, concentration et persévérance dans le cadre de feedbacks critiques.

● Volker Strohm



Code QR menant à l'article du blog avec podcast (en suisse-allemand):

Il y a bien longtemps que tous les enfants ne se sentent plus forcément à l'aise à vélo. Ils sont nombreux à échouer à l'examen pratique de vélo. Des organisations telles que l'Alliance école+vélo entendent donner à nouveau plus de place au vélo dans le quotidien des enfants.

En sa qualité de mode de transport favorable à l'environnement, la bicyclette bénéficie d'une excellente réputation. C'est au plus tard à la fin de l'école primaire que nos enfants sont confrontés, dans de nombreux cantons, à l'examen pratique de vélo de la police cantonale censé les préparer aux défis qu'ils devront relever dans la circulation routière. Cependant, de plus en plus d'enfants ont de la peine à réussir du premier coup la partie pratique de l'examen. Une raison pour ce taux croissant d'échec: les enfants sont de moins en moins souvent à l'extérieur, ne grimpent plus sur les arbres, ne chassent plus les grenouilles dans l'étang voisin et souvent, ne sont même plus capables de faire la roue. La vie de nos bambins se tient désormais sur le divan du salon, en toute sécurité, la nouvelle grenouille dans leurs mains étant le smartphone. Si ce dernier permet effectivement d'entraîner le pouce, il ne donne que des aperçus très réduits du monde tel qu'il existe à l'extérieur. Par conséquent, les enfants souffrent soudain de problèmes moteurs. Ainsi, les seuls faits de monter à vélo, de garder l'équilibre lors du démarrage ou encore de tenir le guidon d'une seule main pour indiquer un changement de direction représentent autant de défis presque insurmontables.

Karin Hopf, responsable des cours de conduite auprès de PRO VELO des deux Bâle, constate: «La perte de capacités motrices des enfants est malheureusement un fait que

chaque professeur de gymnastique pourra confirmer.» Pro Velo Suisse propose des cours de conduite de vélo dans 140 localités. À Bâle par exemple, il s'agit de cours pour conducteurs de vélos électriques, de cours pour la conduite de nuit ou en ville, de cours pour des groupes, des adultes et des enfants de 6 à 12 ans. Les cours destinés aux familles, organisés pour des enfants accompagnés d'au moins un de leurs parents, jouissent d'une très grande popularité. «Nous constatons que les enfants ne sont pas les seuls à être mal à l'aise à vélo. C'est aussi le cas des pères et des mères pour qui le dernier tour à vélo remonte à de nombreuses années.» À cela viennent s'ajouter des lacunes théoriques – «il y a souvent bien longtemps que les parents ne savent plus exactement ce que l'on a le droit ou non de faire à vélo.» La théorie et la pratique se rejoignent ainsi lorsqu'il est possible de mettre en œuvre ce que l'on a appris sur le parcours effectué dans le quartier. «Lorsque c'est possible, nous effectuons le parcours là où habitent les participants», précise Karin Hopf.

Le vélo se retrouve sur la défensive

Les statistiques montrent que le vélo a perdu de son importance au cours de ces quinze dernières années pour les enfants et les adolescents – dans certaines classes d'âge, la baisse atteint même 50%. L'acquisition d'un ou de plusieurs vélos représente un important facteur de coûts pour une famille de la classe moyenne et il peut arriver que cette dernière biffe de son budget une telle acquisition considérée comme un luxe inutile. Cela peut contribuer à expliquer cette évolution. Il ne faut en outre pas négliger la popularité des trottinettes très répandues chez les petits dès le jardin d'enfants. «La trottinette se maîtrise plus rapidement que le vélo et on en voit le résultat devant les cours d'école: il y a davantage de stands pour trottinettes que de stands pour vélos», estime Rolf Binkert, responsable du domaine Prévention routière chez la Police cantonale de Bâle-Ville. Dans les villes justement, l'excellent réseau de transports publics ne constitue pas non plus une aide pour le vélo. Parlons également du manque de modèles: selon Rolf Binkert, «la culture des taxis de parents a pour conséquence que les enfants n'ont même pas l'idée de vouloir monter sur un vélo. À cela vient s'ajouter le fait que ces mêmes parents sont responsables du chaos qui règne devant les collèges et mettent en danger la sécurité des enfants qui viennent à l'école à pied ou avec un deux-roues.»

La Banque WIR et le vélo

De 2023 à 2025, la Banque WIR Société Coopérative est «Premium Partner» du Tour de Suisse et sponsorise le maillot du prix de la montagne. Le Tour de Suisse – qui aura lieu en 2024 du 9 au 18 juin – est la plus grande manifestation sportive annuelle du pays et une grande fête du cyclisme célébrée par un très large public qui a depuis longtemps adopté la grande tendance de fond que représente le cyclisme. Or, ce très large public est aussi le public cible des produits d'épargne et de prévoyance de la Banque WIR. Voilà pourquoi le média WIRinfo et d'autres canaux de communication s'intéressent au thème du cyclisme et à toutes ses facettes depuis février 2023.



Davantage de vélo dans le quotidien (scolaire)

Photos: iStock

Quelques règles qui s'appliquent aux cyclistes

De manière générale

- Les enfants ne peuvent utiliser un vélo que s'ils sont en mesure d'atteindre les pédales du vélo.
- Les enfants jusqu'à 6 ans doivent être accompagnés d'une personne d'au moins 16 ans pour emprunter une route principale (art. 19, loi sur la circulation routière).
- Les piétons sont autorisés à emprunter les pistes cyclables en absence de trottoir ou de sentier.
- Les automobilistes sont autorisés à circuler sur une piste cyclable délimitée par une ligne discontinue pour autant qu'ils n'entravent pas la circulation des vélos.
- Les vélos électriques rapides appartiennent à la catégorie des «cyclomoteurs». Ils sont autorisés à parcourir les tronçons interdits à la circulation des cyclomoteurs avec leur moteur électrique éteint.

Où rouler?

- En principe, les cyclistes et les conducteurs de vélos électriques doivent utiliser les pistes cyclables signalisées par un panneau. Les usagers de vélos de course très rapides ne sont également pas autorisés à emprunter la route lorsque des pistes cyclables existent.
- Sur les pistes cyclables, il convient toujours de rouler dans la direction du trafic.
- Les zones piétonnes et les passages pour piétons sont réservés aux piétons. Les cyclistes ne peuvent y accéder que s'ils poussent leur vélo ou en présence du signal supplémentaire «vélos autorisés».
- Dans un giratoire, afin de garantir la sécurité du cycliste, il convient de rouler au milieu de la piste.

Rouler côte à côte

Dans certaines situations particulières, les cyclistes peuvent rouler côte à côte pour autant que cela n'entrave pas la circulation:

- en groupes de plus de dix personnes
- sur des pistes de randonnée cyclistes et sur les pistes cyclables des routes secondaires
- sur la piste cyclable
- dans les zones de rencontre

Priorité

- Dans les zones de rencontre, il convient de respecter une vitesse maximale de 20 km/h. Dans des zones mixtes, il convient de rouler à vélo avec une vitesse adaptée. Les piétons ont toujours la priorité.
- Les cyclistes n'ont pas la priorité lorsqu'ils passent de la piste cyclable sur la route. Cette règle s'applique également lorsqu'un cycliste quitte momentanément la piste cyclable pour en dépasser un autre.
- Obliquer à droite lorsque le feu est rouge n'est autorisé que sur les feux de signalisation équipés du signal supplémentaire correspondant (vélo jaune avec flèche). Il convient toutefois de laisser la priorité aux usagers de la route bénéficiant d'un feu vert – par exemple des piétons qui traversent la route.

Signe de la main

- Un signe de la main clair est nécessaire avant d'obliquer.
- Une fois qu'un cycliste a clairement manifesté sa volonté d'obliquer avec un signe de la main en temps opportun, il ne doit plus être dépassé.
- Même un cycliste qui quitte sa ligne afin de dépasser un autre cycliste doit indiquer son changement de position.
- Avant de quitter un giratoire, il faut l'indiquer clairement en tendant le bras vers la droite.
- Le cycliste n'est pas autorisé à lâcher son guidon. La conduite à mains libres est interdite.

Dépassement

- Les cyclistes sont autorisés à dépasser à droite des colonnes de voiture arrêtées ou en mouvement. (Il est interdit d'emprunter les trottoirs ou de slalomer entre les voitures.)
- Sur la bande cyclable, il convient de dépasser les autres cyclistes par la gauche uniquement.

Parcage du vélo

Il convient de suivre le principe suivant: le vélo parké ne doit pas entraver la circulation.

- Sur le trottoir, il faut laisser un passage d'au moins 1,5 mètre pour les piétons.
- Il convient de parker le vélo de manière à économiser la place autant que possible.
- Le vélo ne doit pas encombrer des entrées ou rendre impossible la vue des vitrines de magasins.

Source: blog.veloplus.ch



L'usage du vélo est amusant également dans les hauteurs.

Le changement démographique constitue, lui aussi, un frein au vélo, du moins là où des étrangers, p. ex. des «expats», influencent la structure de la population. «Le vélo n'a pas forcément la même importance dans toutes les cultures», souligne M. Binkert. «Dans certains pays, chaque mètre parcouru l'est avec la voiture privée.»

Dans ce contexte, même la Suisse a encore de la marge: 50% des courses automobiles en Suisse se font sur une distance de moins de 5 kilomètres et pour les transports publics, ce chiffre est même de 80%. Or, pour de telles courses, le vélo serait idéal. «À Bâle, nous avons un très grand intérêt à ce que les gens utilisent le vélo», fait remarquer Rolf Binkert, qui rappelle que la police cantonale

est présente auprès des écoles primaires de la ville de Bâle et enseigne aux élèves aussi bien les éléments théoriques que la pratique dans le «jardin de la circulation». Ce que la Ville de Bâle, contrairement à certains corps de police cantonaux, ne peut pas offrir, c'est un véritable examen de vélo qu'il faudrait répéter en cas d'échec.

Tests cyclistes: radfahrertest.ch

Sur le site Web radfahrertest.ch, on peut aisément voir où et dans quelle mesure un corps de police cantonal intervient auprès des écoles. En cliquant sur le drapeau cantonal correspondant, on arrive aux communes dont les écoles bénéficient des services de la police cantonale. Le niveau de détail fourni par les différentes inscriptions est toutefois très variable et comprend, dans le meilleur cas, un parcours imprimable qu'il faut suivre lors de l'examen de vélo, des photos et le numéro de téléphone du policier en question, voire des vidéos sur lesquelles on peut voir, par exemple, comment il faut se comporter à un croisement particulier.

pro-velo.ch

Si l'on désire obtenir un aperçu du très large assortiment de cours de vélo pour écoliers, on consultera la plateforme école+vélo sur le site pro-velo.ch. L'objectif de ce dernier est de «faire du vélo un composant essentiel du quotidien scolaire». Des acteurs tels que Pro Velo Suisse, Swiss Cycling, le consortium des polices de la circulation, le Bureau suisse de prévention des accidents, l'association des directeurs d'écoles et divers offices fédéraux



Possible que les «pumptracks» et les pistes cyclables n'aient pas grand-chose en commun, mais ils permettent d'entraîner les compétences nécessaires au bon comportement à adopter dans la circulation routière: concentration, capacité de coordination spatiale, sens de l'équilibre et timing. De plus, tous deux conviennent de manière idéale aux sorties en famille.

jouent ici un rôle déterminant. Ils ont tous adhéré à l'alliance école+vélo. Toutes ces organisations partagent l'espoir qu'une part croissante d'enfants et d'adolescents à vélo aura également une influence à long terme sur la mobilité à l'âge adulte et permettra d'atteindre une réduction de la consommation d'énergie et de la pollution.

Swiss Cycling et «bikecontrol»

On connaît parfaitement l'association olympique de sports d'été Swiss Cycling, active dans le sport de compétition. Cette dernière fournit également un travail très important dans la préparation de la relève. Ainsi, les écoles peuvent s'inscrire gratuitement à l'atelier «bikecontrol». Le moniteur de bikecontrol préparera par exemple dans la cour de récréation un gymkhana de nonante minutes pour un maximum de 14 écoliers âgés de 6 à 16 ans. Ce gymkhana vise à développer les compétences de conduite nécessaires à davantage de sécurité dans la circulation routière. Outre la prévention des accidents, l'objectif est également d'encourager les enfants à intégrer davantage le vélo à leur quotidien et à leurs loisirs. L'an dernier, il aura été possible d'atteindre ainsi plus de 10 000 enfants. Pour 2024, l'objectif est de 12 000 écoliers.

Swiss Cycling fait un pas de plus avec sa Swiss Cycling Academy 4 Kids. À l'aide de quatre niveaux – Basics, Traffic, Skills et Mountainbike –, il s'agit d'enseigner les règles et les techniques qui sont non seulement importantes dans la circulation routière, mais permettent également de mieux maîtriser les trails et les pumptracks pour VTT. Swiss Cycling ne serait pas Swiss Cycling si l'objectif

n'était pas d'encourager les enfants, par le biais du développement de compétences techniques liées au vélo, à pratiquer le sport cycliste. La Swiss Cycling Academy comporte, elle aussi, quatre niveaux – Traffic, Skills, Competition et Staff –, le niveau Skills représentant le passage du sport de masse à l'encouragement de la relève. Le sport de compétition avec la participation à des concours et la formation de moniteurs fait l'objet des contenus des deux niveaux les plus élevés que sont Competition et Staff.

Sette Sports et Kids on Wheels

Une autre roue dans l'engrenage est la maison Sette Sports, l'agence suisse d'événementiel et de marketing sportif de Fabian Cancellara. Son programme Kids on Wheels doit susciter l'enthousiasme d'enfants de 8 à 13 ans pour le sport cycliste et contribuer à développer leurs capacités de coordination. Les thèmes liés à la sécurité dans la circulation sont traités de manière ludique. Rouler sur le pumptrack en est l'élément principal, car il permet d'entraîner l'endurance, la concentration, les capacités de coordination spatiale, le sens de l'équilibre et le timing – des capacités qui sont également très importantes dans la circulation routière. Tout comme les prestations de la police, de Pro Velo ou de Swiss Cycling, le programme de Sette Sports est gratuit. Sur demande, des vélos et des casques sont mis gratuitement à disposition.

● Daniel Flury



« Ensemble,
c'est toujours
mieux rodé. »

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, réseuteur WIR

Finance-
ment sur
mesure
pour PME

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

Capricorn Immobilien AG

flex

Aarauerstrasse 2, 5703 Seon

T 062 889 89 89

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Keller Hoch- und Tiefbau AG

10%

Mühleweg 3, 5304 Endingen

info@kellerkht.ch, <https://www.kellerkht.ch>

Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

3%

Bruneggerstrasse 45, 5103 Möriken AG

T 062 893 24 24

info@luginbuehl-ag.ch, www.luginbuehl-ag.ch

Grosshandel mit Automobilteilen und -zubehör

Stephan Meier Holding GmbH

flex

Zelglistrasse 2, 5525 Fischbach-Göslikon

T 056 622 21 19

meier.stephan@meiermetallbau.ch

Andere Holdinggesellschaften

BE

Carpassion Amrein

flex

St. Urbanstrasse 31, 4914 Roggwil BE

M 079 711 72 72

Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Müller Spenglerei AG

5%

Hauptstrasse 40, 3860 Meiringen

T 033 971 16 50

info@mueller-spenglerei.ch, www.mueller-spenglerei.ch

Sanitärinstallation und Spenglerei

ORSENA AG

flex

Unionsgasse 18, 2502 Biel/Bienne

T 044 442 08 41

buchhaltung@orsena.ch

Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen

Seeland-Solar GmbH

flex

Bielstrasse 31, 3232 Ins

M 079 251 23 12

info@seeland-solar.ch, www.seeland-solar.ch

Elektroinstallation

BL

Pizzeria Cucina-Amici GmbH

100%

Angensteinerstrasse 6, 4153 Reinach BL

T 061 711 60 90

pizzeria@cucina-amici.ch, www.cucina-amici.ch

Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

FR

Ecole Montessori Fribourgeoise Sàrl

100%

c/o Claude Mindel

Chemin de la Poste 10 a, 1720 Corminboeuf

info@montessori-fribourgeoise.ch

Écoles primaires

GL

Wunderle Haustechnik AG 3%

Giessenbrücke 2, 8752 Näfels
T 055 612 15 31
info@wunderleag.ch, www.wunderleag.ch
Sanitärinstallation und Spenglerei

LU

Auto Widmer AG flex

Rüediswilerstrasse 17, 6017 Ruswil
T 041 495 34 00
buchhaltung@aurowidmerag.ch, www.autowidmerag.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SG

Frei + Broger AG 3%

Rheinaustrasse 4, 9443 Widnau
T 071 737 91 10
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Sichelchamm Betriebs AG 20%

Bahnhofstrasse 41, 8880 Walenstadt
T 081 736 44 44
info@hotelchurfirsten.ch, www.hotelchurfirsten.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

SH

Variis GmbH 20%

Kaltenbacherstrasse 20c, 8260 Stein am Rhein
info@schnapsdealer.ch, www.schnapsdealer.ch
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

SO

IT Weber GmbH 30%

bei Sandro und Sarah Weber
Wolfwilerstrasse 38, 4623 Neuendorf
T 062 552 99 00, kontakt@itweber.ch
Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie

Planungs- und Baubüro Stenz AG 10%

Schmelzstrasse 15, 4228 Erschwil
T 061 783 92 20
info@stenzbau.ch, www.stenzbau.ch
Architekturbüros

SZ

Metam Solutions AG flex

Gersauerstrasse 21, 6440 Brunnen
M 078 739 64 75
Unternehmensberatung

TG

Merlin Production GmbH 30%

Sonnenhügel 36, 9554 Tägerschen
info@merlin.ch, www.merlin.ch
Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern

TI

Business Services Lifestyle GmbH flex

Via B. Papio 3, 6612 Ascona
T 091 602 75 02
sonja.moor@asentiv.com, www.schweiz.asentiv.com
Unternehmensberatung

Edilrep SA 100%

Via Rampiga 2, 6917 Barbengo
T 091 995 10 75
info@edilrep.ch, www.edilrep.ch
Commercio all'ingrosso di macchinari per l'estrazione, l'edilizia e l'ingegneria civile

VD

BBS étanchéité Sàrl flex

Chemin d'Entre-Bois 42, 1018 Lausanne
 info@bbs-etancheite.ch
 Travaux d'étanchéité

Sleepy Bear Coffee Riponne Ambrus 100%

Rue du Simplon 3a, 1006 Lausanne
 T 021 616 40 00
 info@sleepybearcoffee.ch, www.sleepybearcoffee.ch
 Transformation du thé et du café

VS

Buvette de l'Espace 100%

Bozon
 Route du Simplon 29, 3960 Sierre
 M 079 263 71 63
 Bars

DD Gestion Sàrl 100%

Rue de St-Germain 38, 1965 Savièse
 M 078 727 88 57
 ddgestion@netplus.ch
 Administration et gestion d'hôtels, auberges et pensions

Michael Gottsponer-Biffiger GmbH 10%

Schlüsselstrasse 39, 3946 Turtmann
 gottsponer-biffiger@sunrise.ch
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

nefana Sàrl 100%

Avenue de la Gare 11, 1963 Vétroz
 T 027 203 13 78
 Activités des sièges sociaux d'autres sociétés

ZG

IM Gesamtleistungen AG flex

Gartenstrasse 7, 6300 Zug
 info@imag-gruppe.ch, www.imag-gruppe.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Schulthess Maschinen AG flex

Alte Steinhäuserstrasse 1, 6330 Cham
 T 055 253 51 11, F 055 253 54 70
 info@schulthess.ch, www.schulthess.ch
 Detailhandel mit elektrischen Haushaltsgeräten

ZH

Flow Food AG flex

Wehntalerstrasse 317, 8046 Zürich
 M 079 204 99 14
 flowfoodag@gmail.com, https://kretainzurich.com/
 Kleine Geschäfte (< 100 m²)

Gjugja Bau GmbH 3%

Kanalstrasse 6, 8953 Dietikon
 M 078 345 41 48
 info@gjugja-bau.ch, www.gjugja-bau.ch
 Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

Le Pli 22 GmbH flex

Oberdorfstrasse 22, 8001 Zürich
 www.lepli22.ch
 Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Morgental Apotheke Dr. V. Dora AG 3%

Drogerie & Parfümerie
 Albisstrasse 44, 8038 Zürich
 T 043 399 88 66
 dr.dora@morgental.ch, www.morgental.apotheke.ch
 Apotheken

wös.ch GmbH 30%

Hohlstrasse 192, 8004 Zürich
 T 044 304 22 98
 info@wös.ch, www.wös.ch
 Wäscherei

«**Économiser
des impôts,
c'est facile.**»

Ouvrez
un compte
du pilier
3a

Banque **WIR**

« Si seulement
tout était aussi
simple. »

Une seule
adresse
pour tout

[wir.ch/e-banking](https://www.wir.ch/e-banking)



WIR-Networks

Les 9 WIR-Networks indépendants forment le plus grand réseau d'affaires de Suisse. Ils proposent à leurs membres de remarquables conférences, visite 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.

FROHES
Neujahr
WÜNSCHT
WIR ne+work
Ostschweiz

Wir freuen uns auf das Vereinsjahr 2024!

« **Votre satisfaction
en prime!** »

Alexandre Grand,
JMG Electroménager, Crissier,
réseuteur WIR

Élargissez
votre marché
grâce à
WIRmarket

Skiferien Arosa

**** Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:

1x Skifahren mit Skilehrer an einem Morgen in einer Gruppe.

1xEisstockschiessen an einem Vorabend

1x Kutschenfahrt

1x Fondue- oder Raclette-Abend

Willkommensapéro

7 Übernachtungen/Halbpension

Frühstück-Buffer

5 Gang Abendessen

Benützung Spa Bereich auf 1100m²

Es können auch einzelne Übernachtungen gebucht werden.



Jetzt
anmelden
& Ferien
machen

27. Januar - 3. Februar 2024

**** Waldhotel – Arosa

Angebot , Details siehe linke Spalte

- Doppelzimmer mit Halbpension bei 2 Personen, je ca. CHW 1900.-
- Doppelzimmer zur Einzelbenutzung mit Halbpension ca. CHW 2165.-

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Eine Mitgliedschaft beim WIR-Network-Zürich ist erforderlich

Ski- und Badespass im Engadin

- Welcome-Apéro
- Alpiner Schlemmerbrunch bis 10:30 Uhr
- Zvieri im Hotel Belvedere
- 4-Gang Gourmet-Nachtessen
- Engadin Bad Scuol: täglich unbeschränkte Eintritte in die Bäder und Saunalandschaft
- GuardaVal Wellnessbereich: mit Sauna, Dampfbad, Ruheraum
- Skipass für das Skigebiet Scuol an allen Tagen (inkl. Anreisetag und Abreisetag)
- Kurtaxe und Parkplatz
- Postauto in der ganzen Region Unterengadin und Dreiländerfahrt

Konsumationen können im Hotel mit 100% WIR bezahlt werden.



GuardaVal
Engadiner Boutique-Hotel



Skipass
für das
Skigebiet
Scuol
inbegriffen

Sonntag, 17. März - Freitag, 22. März 2024

**Engadiner Boutique-Hotel, GuardaVal,
Vi 383, 7550 Scuol/Engadin**

Die Anmeldung: Anmeldung bis 31. Januar 2024 nur möglich unter www.wirnetwork-gr.ch oder s.gall@wirnetwork-gr.ch

Die Kosten: Preis pro Person im Doppelzimmer 1'290.00 mit 100% WIR für Mitglieder inkl. Begleitperson.
Preis pro Person im Doppelzimmer 1490.00 mit 100% WIR für Nicht-Mitglieder inkl. Begleitperson

Délais de remise d'annonces jusqu'à l'édition de juillet 2024



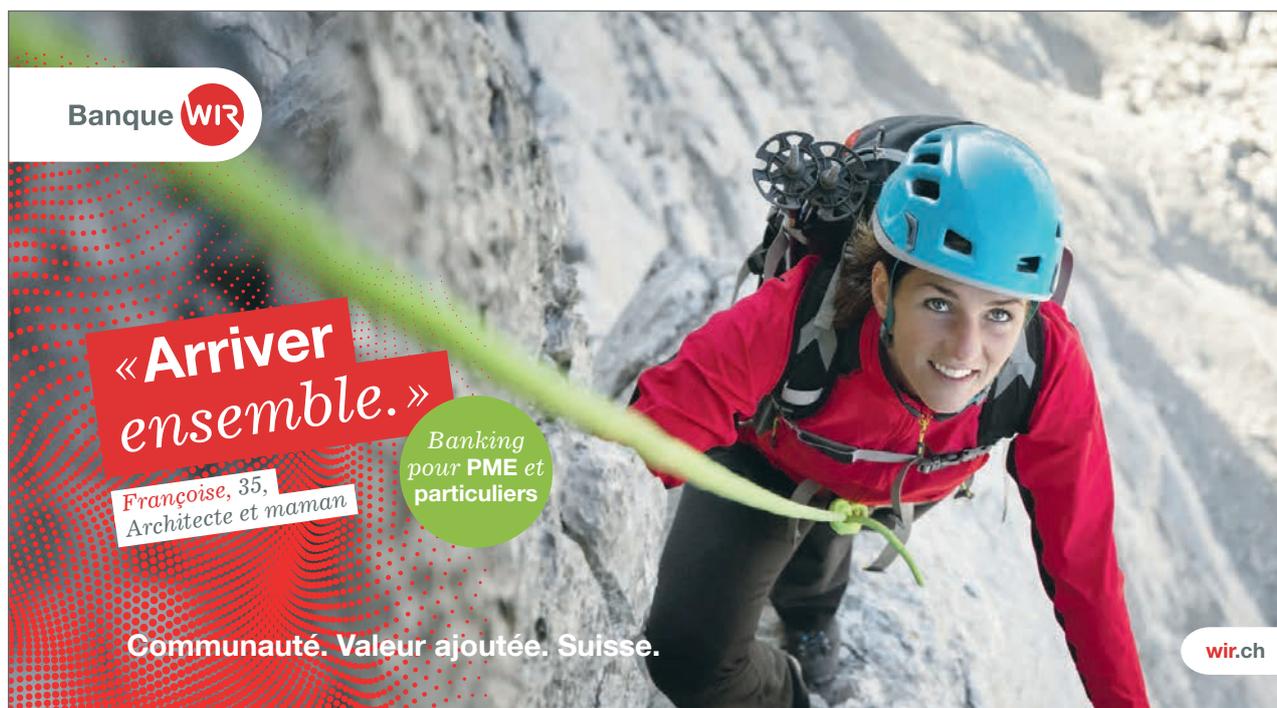
Photos: fischerundryser, Basel

Le délai de remise d'annonces est fixé en principe au 10 du mois précédant la publication. Si cette date tombe sur un jour férié, un samedi ou un dimanche, le délai passe au dernier jour AVANT le délai de remise d'annonces prévu. Les prochaines dates des délais de remise d'annonces destinées au WIRinfo tombent donc sur les dates suivantes.

Éditions WIRinfo

Délais de remise d'annonces

Février 2024	10 janvier 2024
Mars 2024	9 février 2024
Avril 2024	8 mars 2024
Mai 2024	10 avril 2024
Juin 2024	10 mai 2024
Juillet 2024	10 juin 2024



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 – Janvier 2024, 91^e année, n° 1136

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: 25 355

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
Zwinglistrasse 2
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 des foires WIR.

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 **25 000 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%



Impression de la foire WIR à Wül (SG).

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 février 2024: mercredi, 10 janvier 2024, 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

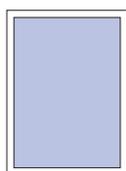
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

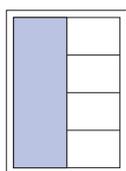
•
•
•
•
•
•

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)

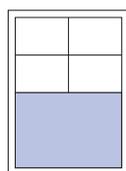
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 7,7% incluse)



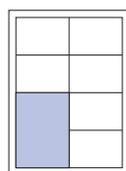
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



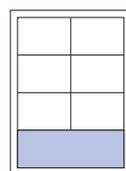
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



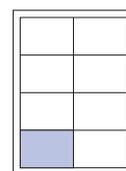
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



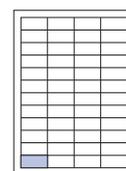
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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