

# WIR *plus*

3/2019

*Le magazine pour clients privés de la Banque WIR*

## Vers des lendemains sans mers vivantes?

*OceanCare compte les déchets – et les baleines*

## Hospitalité inter-générationnelle

*À Grächen, la famille Andenmatten gâte jeunes et moins jeunes*



Compte d'épargne bonus  
Moneyland accorde le  
1<sup>er</sup> rang à la Banque WIR

**WIRplus avec concours**  
Gagnez un week-end inoubliable

## Tresa Bay Hotel

Ristorante panoramico BAIA  
Via Lugano 18  
6988 Ponte Tresa CH  
Malcantone / Ticino

[info@tresabay.ch](mailto:info@tresabay.ch)

T. +41 (0)91 611 27 00  
Fast ganzes Jahr offen.

**Bestpreis**

**Garantie**

*nur bei uns*

**2 Nächte - SeeRomantik**

2 Nächte inkl. 1 Menu ab CHF 187.- p.Pers.

**Relaxing-Days inkl. Massage**

2 Nächte, 1 Menu + 40min.-Massage ab CHF 229.- p.Pers.

**5 Nächte inkl. Halbpension**

5 Nächte inkl. Halbpension schon ab CHF 517.- p.Pers.

Profitieren Sie vom **TICINO-TICKET**  
gratis mit öff. Verkehrsmitteln im ganzen Tessin!

[www.tresabay.ch](http://www.tresabay.ch)



Communauté.  
Valeur ajoutée. Banque.



**Gratuitement à votre  
disposition 24 h/24.**

Le service bancaire électronique vous  
donne un accès à vos comptes indé-  
pendamment du lieu et de l'heure.

Informations complémentaires:  
T 0800 947 948, [www.wir.ch](http://www.wir.ch)

# Distinctions

*Éditorial*



*« Cette année, la plate-forme de comparaison Moneyland a fait monter la Banque WIR sur le podium en lui conférant les labels <1<sup>er</sup> rang>, respectivement <Top 3>. »*

Il y a 20 ans, la Banque WIR faisait le premier pas de sa stratégie de diversification en s'adressant également à des clients privés. Auparavant et cela depuis 1934, l'ancien Cercle Économique WIR Société Coopérative était réservé aux PME suisses auxquelles il octroyait des crédits dans la monnaie complémentaire WIR.

Aujourd'hui, si les affaires WIR ne contribuent plus que pour environ 20% au bénéfice brut de la banque, le système WIR reste la base déclarée de son modèle d'affaires. L'ouverture de la banque au grand public s'est faite avec un coup d'éclat, à savoir les taux d'intérêt alors les plus élevés de Suisse sur les comptes d'épargne. La Banque WIR a prouvé depuis longtemps qu'il ne s'agissait pas d'une offre d'appel comme le soupçonnait une partie de la presse ainsi que la concurrence en l'an 2000: elle a toujours occupé les positions de pointe dans les secteurs Épargne et Prévoyance, ce que même les médias reconnaissent régulièrement. Cette année, la plate-forme de comparaison moneyland.ch a fait monter la Banque WIR sur le podium en lui attribuant le «1<sup>er</sup> rang» pour le compte d'épargne bonus et le label «Top 3» pour le compte de prévoyance 3a liée (pp. 24 et 25). Comme l'a souligné Bruno Stiegeler, président du directoire de la Banque WIR, lors de la publication du résultat semestriel (p. 7), la banque entend bien continuer à proposer les conditions les meilleures pour ses produits d'épargne et de prévoyance, même dans le contexte actuel de taux d'intérêt bas.

Un prix a également été décerné à Mathilde Roux. Française d'origine, elle a repris il y a quelques années – avant même d'avoir 30 ans – une cave en Valais. Depuis une année, elle fait également partie du réseau WIR. À l'occasion du lancement de la Semaine suisse du goût, Karin Zahnd Cadoux, présidente du conseil d'administration de la Banque WIR, lui a remis le prix «Coup de Cœur» (p. 5).

Il se pourrait qu'un autre prix vous attende, chères lectrices et chers lecteurs. Désormais, WIRplus vous propose en effet un concours (p. 36). Autre nouveauté: la rubrique «Brèves» que vous trouverez désormais au début du magazine.

**Daniel Flury**  
Rédacteur en chef

# Sommaire

---

## Page 20

*Le mot «viac» vient du slovaque et signifie «plus». Avec sa première solution de prévoyance purement numérique pour smartphone, PC et tablettes de Suisse, la start-up VIAC, déjà distinguée à de nombreuses reprises, tient sa promesse. En coopération avec la fondation de prévoyance Terzo de la Banque WIR, cette solution de prévoyance 3a offre davantage pour moins d'argent, dès le premier franc d'investissement.*



## Page 26

*Passer des vacances sur un voilier tout en se rendant utile: c'est possible dans le cadre des expéditions de recherche de l'organisation suisse œuvrant en faveur de la protection des mers OceanCare. Des volontaires de tout âge comptent les dauphins, les baleines... et les déchets de plastique en Méditerranée. Notre auteur y a également participé.*

## Page 40

*L'architecte de Münchenstein, Rolf Stalder, a conduit de main de maître la rénovation du siège principal de la Banque WIR à Bâle.*



### 5 Brèves

#### 8 Hospitalité intergénérationnelle

À Grächen, la famille Andenmatten gâte jeunes et moins jeunes

#### 14 De la valeur ajoutée pour les clients

Deux têtes, un seul objectif

#### 20 La start-up VIAC tient ce qu'elle promet

#### 24 Restez du côté des gagnants avec la Banque WIR

1<sup>er</sup> rang pour le compte d'épargne bonus

#### 26 Vers des lendemains sans mers vivantes?

OceanCare compte les déchets – et les baleines

#### 30 «Nous nous réinventons sans cesse»

Eiger Sport: la troisième génération déjà en position dans les «starting-blocks»

#### 34 Autodétermination grâce au mandat pour cause d'inaptitude

#### 36 Concours

#### 37 Colonne de Willi Näf

#### 38 B CITY | Village

L'appartement de 32 pièces le plus vivant de Bâle

#### 40 Siège principal de la Banque WIR à Bâle

Tout est neuf

#### 42 Cartoon

# BRÈVES

## Prix

### «Coup de Cœur» pour Mathilde Roux

Le prix «Coup de Cœur», décerné par la Banque WIR dans le cadre de la Semaine suisse du goût, a été remis à la jeune vigneronne Mathilde Roux. La remise des prix a d'ailleurs eu lieu en présence du conseiller fédéral Guy Parmelin.

Loin de nous la volonté de critiquer le fast-food et la nourriture préparée dans le four à micro-ondes – néanmoins, il est aussi possible de célébrer la nourriture, les boissons et la cuisine qui appartiennent, partiellement, à notre héritage national. La fondation «Pour la Promotion du Goût» s'est fixé pour objectif de soutenir et de favoriser les traditions culinaires et œnologiques en Suisse et de sensibiliser tout particulièrement les jeunes à ces préoccupations.

Une autre tâche de cette fondation, présidée par le conseiller aux États Robert Cramer (GE), est l'organisation de la Semaine suisse du goût: du 12 au 22 septembre, d'innombrables restaurants, boulangeries et entreprises productrices ont ainsi attiré l'attention du public sur leurs atouts avec les actions promotionnelles les plus diverses. À l'occasion du lancement des Semaines du goût, la Banque WIR, dont le système WIR soutient et favorise également les entreprises locales de plus petite taille, a décerné le prix



Karin Zahnd Cadoux (à droite) remet le prix à Mathilde Roux.



Un digne cadre: le Bellevue Palace à Berne.

«Coup de Cœur» à la vigneronne valaisanne Mathilde Roux au Bellevue Palace à Berne.

En présence du conseiller fédéral Guy Parmelin, Karin Zahnd Cadoux, présidente du conseil d'administration de la banque, a rendu hommage dans son discours au dynamisme entrepreneurial de Mathilde Roux qui a repris une cave en 2016 – à peine âgée de 30 ans – et qui, depuis lors, produit un vin qui convainc tant par son «expressivité que par sa sensibilité». Née en France, Mathilde Roux est arrivée en Suisse à l'âge de 11 ans, a étudié à l'EPF de Lausanne, a obtenu son master en viticulture et en œnologie à Montpellier et a travaillé tant en France qu'en Nouvelle-Zélande et en Afrique du Sud. Sa Cave de l'Orlaya se trouve à Fully (orlaya.ch). ■



Avec Mathilde Roux se réjouissent le conseiller fédéral Guy Parmelin et (de droite) Marc Reimann (membre du conseil d'administration de la Banque WIR), Karin Zahnd Cadoux (présidente), Matthias Pfeifer (direction) ainsi que Raphael Stoffel (succursale de Berne).

Photos: Foto Frutig



## La nouvelle présidente du CA de la Banque WIR

*Karin Zahnd Cadoux (46 ans) a été élue nouvelle présidente du conseil d'administration de la Banque WIR soc. coopérative lors de l'assemblée générale du 27 mai 2019. Avocate de profession mais aussi co-actionnaire et membre de la direction de la société Nerinvest AG à Morat, Madame Zahnd Cadoux est mariée et mère de deux enfants. Elle se décrit elle-même comme une personne à la fois déterminée et soucieuse d'intégrer et de rechercher des solutions. Elle considère que la numérisation est une chance permettant de s'approcher autant que possible du client. Sa vision pour l'avenir de la Banque WIR: «Il faut que notre entreprise solide et purement suisse soit perçue comme une banque moderne, numérique et offrant d'intéressants produits et des prestations de pointe; une banque qui soutient par ailleurs les PME suisses au moyen de la monnaie complémentaire WIR.»* ■

## Foire

### Foire WIR à Zurich: des moments très particuliers

La Foire WIR – ouverte au grand public du 21 au 24 novembre 2019 dans les halles d'exposition de Messe Zurich – va employer tous les atouts qu'elle a dans sa manche pour se démarquer de la vente et des achats par Internet. Sur plusieurs stands, il sera possible de déguster du vin, de la viande ou du fromage. Sur d'autres, les visiteurs pourront faire l'essai d'un e-bike, tester un appareil de cuisine ou essayer une chemise. Quant au restaurant de la Foire WIR, il proposera cette année des spécialités de divers cantons. Le défilé de mode avec des nouvelles tendances aura lieu dans la halle 6. Le

clown Billy sera également présent cette année et rendra la visite de l'exposition plus divertissante que jamais pour toute la famille.

Horaires d'ouverture:  
jeudi 16h–21h, vendredi 10h–20h, samedi 10h–19h, dimanche 10h–18h.  
[www.wmzag.ch](http://www.wmzag.ch) ■



# BRÈVES

## Image

### La Banque WIR au PME SWISS Podium

Le 12 septembre s'est tenu le PME SWISS Podium 2019 à Brugg Windisch. Le thème de la manifestation: mesurer les forces économiques. Parmi les intervenants figurait également Bruno Stiegeler, CEO de la Banque WIR. Il a saisi cette opportunité pour démontrer de quelle façon les PME suisses peuvent se démarquer de la concurrence grâce au système WIR.

M. Stiegeler a véritablement fait l'éloge des PME qui constituent l'épine dorsale de l'économie suisse. «La prospérité dont bénéficie notre pays est directement liée aux PME», a affirmé Bruno Stiegeler. «Or c'est précisément pour cette raison que nous nous engageons en faveur du soutien de ces dernières et du renforcement de la Suisse en tant qu'emplacement économique. La voie que nous proposons passe par notre réseau de PME et la monnaie WIR», a expliqué M. Stiegeler. Depuis sa fondation il y a 85 ans, la Banque WIR s'est toujours principalement focalisée sur les petites et moyennes entreprises indépendantes en Suisse. Selon M. Stiegeler, ces dernières représentent les fondations sur lesquelles est bâtie la prospérité de la Suisse et il est souhaitable que cela continue. Aussi grâce au système WIR. ■



## Chiffres

### Forte hausse du résultat semestriel de la Banque WIR

La Banque WIR enregistre, pour les six premiers mois de 2019, un bénéfice de 16,4 millions de francs (+68,8%). Les légères pertes de revenus à mettre au compte de l'activité opérationnelle ont été compensées par la stabilisation des coûts. Avec près de 11 millions de francs de résultat tiré des opérations commerciales, l'entreprise a été très performante par rapport à la même période de l'année précédente (-4 millions de francs). Le total du bilan a augmenté de 1,4% pour s'établir à 5,34 milliards de francs.

Dans les crédits hypothécaires, la Banque WIR a enregistré une croissance de 1,5% à 3,92 milliards de CHF/CHW. Dans l'ensemble également, les prêts et crédits à la clientèle ont légèrement augmenté de 0,7% pour atteindre 4,62 milliards de CHF/CHW. Quant aux dépôts de la clientèle, ils ont également affiché une croissance de 0,9% à 3,79 milliards de CHF/CHW. «En dépit de la poursuite de l'érosion de la marge dans le contexte historique de taux bas, nous voulons continuer à offrir les meilleures conditions à nos clients en termes d'épargne et de prévoyance», déclare Bruno Stiegeler. «Nous le faisons de façon durable et vérifiable: dans tous les comparatifs de taux, la Banque WIR doit toujours être dans le haut du classement.»

En raison de la situation évoquée sur le front des marges, le résultat brut des opérations d'intérêts, de 29,2 millions de francs, est légèrement inférieur à celui de l'année précédente (-4,4%). Un recul de 7,2% a été enregistré au niveau du résultat net des opérations de commissions et des prestations de services. Les coûts d'exploitation ont été stables (+0,5%). La première solution de prévoyance en titres entièrement numérique du pilier 3a continue d'afficher une progression fulgurante (cf. p. 20). ■

## Cadres

### La Banque WIR renforce son directoire

Début juin, Bruno Stiegeler a succédé à Germann Wigglé à la tête de la Banque WIR; M. Wigglé a, quant à lui, été élu membre du conseil d'administration lors de l'assemblée générale. Matthias Pfeifer (voir interview en page 14) succède M. Stiegeler en tant que responsable du secteur des clients privés et des clients entreprises. Le nouveau chef des finances n'est autre que Mathias Thurneysen qui succède à Stephan Rosch, parti à la retraite. Ont également été élus au directoire de la Banque WIR: Claudio Gisler (marketing et produits), Peter Ingold (RH et développement de l'entreprise) et Elie Shavit (gestion des risques et compliance). Cette équipe est complétée par les membres sortants Patrick Treier (gestion des crédits) et Andreas Wegenstein (Service Center). ■

# Feu sacré à Grächen

## Hôtel Hannigalp

*L'hôtel trois étoiles Superior «Hannigalp» est l'un des hôtels exemplaires de la station touristique familiale de Grächen. Olivier Andenmatten n'avait que 23 ans lorsqu'il a repris l'établissement familial en quatrième génération. Toutefois, il est un hôtelier passionné qui peut se réjouir de deux décennies d'activité couronnées de succès.*

*Une place de travail comme on en rêve: Saskia Fux en train de dresser les tables au «Hannigalp».*

*Photos: Raffi Falchi*





*Grächen se positionne en tant que destination pour familles, contrairement à la station voisine et tellement plus mondaine de Zermatt.*

Rien que le déplacement est passionnant: de Viège, le chemin de fer Matterhorn-Gotthard-Bahn remonte le Mattertal en direction de Zermatt jusqu'à Sankt Niklaus, le principal village de la vallée. Avant 1951, alors qu'aucune route ne montait encore à Grächen, on venait chercher les touristes à la petite station ferroviaire du hameau de Kalpetran, à une altitude de 870 m. Des mulets transportaient alors les bagages jusqu'au village de Grächen, situé à une altitude de 1600 m; les touristes, quant à eux, devaient gravir à pied le sentier muletier escarpé, pénible et terriblement long. Aujourd'hui, il suffit de monter à St. Niklaus dans un car postal qui vous conduit en 20 minutes jusqu'au village sur une route qui fait de nombreux virages extrêmement serrés.

Le village de Grächen est situé sur une pente ensoleillée bien au-dessus de la vallée du Rhône et comprend une large collection de chalets de vacances et de fermes de montagne de diverses époques. Il comprend également des pensions, des restaurants, des bars et des hôtels de famille, des mazots séculaires au bois foncé par le soleil, plantés sur des piliers de bois. On y trouve aussi un magasin Coop, un magasin Volg, un satellite Denner et un bureau de poste qui est d'ailleurs la destination finale du car postal.

### **Zone sans voitures**

Derrière le poste de police, sur la place principale, juste à côté de l'église en pierre construite en 1935, commence la zone sans voitures. Seuls des véhicules électriques ont le droit d'y circuler, tout comme les cyclistes sur leur VTT et leurs vélos électriques. Des moutons à museau noir paissent dans un pré. Après cinq minutes de marche à pied, on atteint l'hôtel trois étoiles Superior Hannigalp, à moitié caché par un énorme sapin qui pousse près de la petite route.

L'Aktiv Hotel & Spa Hannigalp peut accueillir au maximum 70 personnes. Le restaurant propose une cuisine régionale et de saison. Il fait partie de la «Guilde suisse des cuisiniers

restaurateurs» comme l'indique un diplôme suspendu au mur. L'établissement est géré par Olivier et Sandra Andenmatten.

L'arrière-grand-père d'Olivier a construit ici en 1909 le premier hôtel que l'on peut voir sur les reproductions agrandies de photographies noir-blanc fixées aux murs du restaurant. Il reste encore du bâtiment d'origine les épais murs de pierre. Auparavant, un bâtiment en bois était situé au même endroit et accueillait des randonneurs ainsi que des pèlerins de passage durant les quelques semaines que durait l'été.

### **Vente de l'appartement de vacances pour la piscine**

Durant les années 1940, l'établissement a pour la première fois également ouvert ses portes durant la saison d'hiver. À cet effet, le grand-père Julius Andenmatten a fait installer des chauffages. Le père Raymond Andenmatten était lui aussi un pionnier puisque c'est lui qui a ajouté en 1984 à son établissement la première (et jusqu'ici la seule) piscine de Grächen. «Pour pouvoir financer la construction de la piscine, mon père a vendu notre appartement de vacances au Tessin», raconte Olivier Andenmatten en riant, «en se gardant bien de dire quoi que ce soit à ma mère».

Les quatre générations Andenmatten ont toujours suivi le même principe dans les affaires: si l'on veut avoir du succès dans l'hôtellerie de vacances où la concurrence ne manque pas, il faut faire preuve de prévoyance et rester à jour en permanence. Des investissements sont continuellement nécessaires pour garder l'assortiment de prestations de services à la pointe du progrès et répondre de manière optimale aux exigences des clients. Cela n'est pas possible sans sacrifices personnels: pour pouvoir nourrir sa famille, le grand-père Julius Andenmatten travaillait également comme chef de cuisine à l'hôtel Ambassador à Zermatt.

C'est dans un autre hôtel de Zermatt, le «Schweizerhof», qu'Olivier Andenmatten a fait son apprentissage de cui-

sinier de 1991 à 1994. Avant cela, il avait bien évidemment déjà souvent travaillé dans l'établissement familial à Grächen. Directement après l'apprentissage, il a ensuite suivi des cours afin d'obtenir la patente de restaurateur, puis celle d'hôtelier qui sont nécessaires à l'exploitation d'un hôtel dans le canton du Valais.

#### **Après l'école de recrues, départ pour l'«Hannigalp»**

Dans l'hôtellerie, il est de coutume qu'un jeune professionnel parte quelques années, à la fin de sa formation, pour glaner de l'expérience à l'étranger. Olivier Andenmatten a choisi une autre voie et s'est engagé dans l'établissement familial dès 1996, à son retour de l'école de recrues. Il a alors travaillé pendant trois ans avec ses parents dans la cuisine, à la réception et partout où l'on avait besoin de lui. C'est ensuite qu'il a repris la gestion de l'hôtel en décembre 1998, à l'âge de 23 ans.

Cela s'est fait de manière totalement volontaire, dit-il aujourd'hui. Son père Raymond était «hôtelier, corps et âme». Toutefois, il avait déjà 70 ans et sa santé n'était pas la meilleure. Et il n'a eu aucune difficulté à lâcher du lest. «Mon père m'a toujours dit: il faut que tu veuilles le faire, sinon tu ne supporteras pas des journées de travail de 13 et 14 heures. Sans feu sacré, tu te casseras la figure.» Or, Olivier Andenmatten a ressenti ce feu sacré qui continue encore de brûler en lui.

Lors de longs voyages à travers l'Australie, la Californie ou le Canada aux mois de mai et de novembre, lorsque l'hôtel «Hannigalp» est fermé, il a quand même pu acquérir de l'expérience à l'étranger. Ces voyages ont eu de réjouissantes conséquences sur ses connaissances linguistiques. En effet, «l'anglais devient de plus en plus important dans l'hôtellerie. En été, nous accueillons ici de plus en plus de groupes de «hiking» et de «trekking» qui nous viennent des USA, de Grande-Bretagne, d'Australie et du monde entier.» Un bon hôtelier qui s'occupe personnellement de ses clients se doit de parler l'anglais à la perfection.

#### **Amoureux, perdus en pleine neige**

Il y a dix ans, Olivier Andenmatten a épousé la Bernoise Sandra Stettler. Les deux époux, l'hôtelier de Grächen et la fleuriste qui travaillait dans un magasin de fleurs de Saas-Fee et donnait un coup de main dans un restaurant, se sont connus lors d'un événement spectaculaire: tous deux avaient réservé un vol de «hélicoptère» dans la région du Mont-Rose. Ils se sont retrouvés ensemble dans le premier hélicoptère qui les a amenés en montagne à une altitude de 4200 mètres, un environnement totalement vierge car un demi-mètre de neige était tombé durant la nuit. «Nous avons choisi le jour parfait», nous raconte-t-il: «Nous avons l'impression d'être les premières personnes à voir ce paysage tout simplement incroyable.» La première chose que le Valaisan a remarquée chez la jeune fille bernoise qui



*Olivier et Sandra Andenmatten avec leurs fils Noah et Nevio qui peuvent bien entendu également utiliser la place de jeux située devant l'hôtel.*



l'accompagnait: «Elle skiait bien mieux que moi.» Après le dîner en groupe, il l'a invitée à faire encore un peu de ski et les choses se sont ensuite enchaînées. Quoi qu'il en soit: ils sont aujourd'hui les heureux parents de deux garçons: Noah (9 ans) et Nevio (6 ans).

### Un hôtel familial

Contrairement à la station de Zermatt très proche mais beaucoup plus mondaine, le village de Grächen se positionne sur le marché comme une destination familiale. Depuis la saison d'hiver 2011/12 par exemple, une télécabine de conte de fées monte jusqu'à la Hannigalp (d'où l'hôtel de la famille Andenmatten tire son nom). Dès que l'on entre dans la cabine, la célèbre actrice Silvia Jost raconte une histoire dont la durée correspond exactement à la course en télécabine. Une fois en haut, un grand parc familial de 50 000 m<sup>2</sup> attend les enfants – un parmi onze parcs de ce genre dans la région Grächen/St. Niklaus, équipés de rochers de grimpe, de toboggans géants, d'une piste Tube, d'un parc à cordes, d'une station à excavateur en été ainsi que de tapis magiques, d'igloos, d'éléments d'apprentissage et d'une piste de course en hiver.

Sur 250 km de sentiers pédestres évoluant dans le grandiose environnement alpin qui entoure Grächen et St. Niklaus et allant jusqu'à Zermatt et Saas-Fee, en partie le long des vieux bisses, chaque randonneur trouvera précisément la randonnée qui répond à ses attentes et correspond à sa forme physique. Bien entendu, les adeptes de VTT, de Nordic walking et de jogging ainsi que les cavaliers y trouvent également leur bonheur. En hiver, pas moins de 50 km de pistes de ski attendent les visiteurs.

L'Aktiv Hotel & Spa Hannigalp se considère également comme un hôtel pour familles et propose dès lors, en plus des chambres doubles habituelles et des chambres confort

Superior, des chambres familiales très confortables et de plus grandes dimensions. Les enfants de moins de six ans passent la nuit gratuitement dans la chambre des parents; les enfants de six à onze ans dorment à demi-prix et les enfants de douze à quinze ans bénéficient d'un rabais de 30%. Deux nouvelles suites familiales situées au-dessus du spa et comportant deux chambres à coucher, un salon séparé et un accès direct au spa offrent le confort maximal que l'on peut désirer.

### Un spa pour moi tout seul

Ce spa est la contribution d'Olivier Andenmatten au développement permanent de l'hôtel, conformément à la tradition familiale. Il y a cinq ans, il y a investi deux millions de francs afin de réaliser une zone de spa et de remise en forme de 500 m<sup>2</sup>, des locaux de fitness et de massage et, au-dessus de tout cela, les deux suites familiales. Il en a également profité pour rénover la piscine.

Le spa et la piscine sont principalement réservés aux clients de l'hôtel «Hannigalp». Puis aux clients des trois autres établissements qui collaborent étroitement au sein de la coopération hôtelière «Matterhorn Valley Hotels» (Olivier Andenmatten en est le directeur). Finalement, des clients externes peuvent également utiliser la piscine (entrée: 9 CHF) et la zone de remise en forme (entrée: 32 CHF) entre 8 h et 16 h. Si l'on veut avoir la paix, il est également possible de louer une partie du spa de manière entièrement privée entre 20 h et 23 h (ce qui coûte 30 CHF par personne pour les clients de l'hôtel et 49 CHF pour les clients externes).

### Bonnes expériences avec WIR

À cette occasion, le fait que son père travaillait déjà avec WIR et qu'il acceptait lui-même dès le début une part WIR de 100% WIR lui aura été très utile. D'une part, il lui a ainsi été possible de collaborer avec des entreprises locales dont certaines acceptent également du WIR. D'autre part, Olivier Andenmatten a pu financer environ un cinquième des frais de construction à l'aide d'un crédit de la Banque WIR qu'il peut, à son tour, amortir avec du WIR. «Pour moi, le système WIR représente des affaires additionnelles bienvenues», explique l'hôtelier. «Je trouve tout simplement brillante l'idée que des PME fassent du commerce ensemble avec du WIR. Or, nous sommes une PME assez typique.»

L'Aktiv Hotel & Spa Hannigalp emploie douze collaborateurs à plein temps, trois auxiliaires travaillant de 30 à 50%, ainsi que Sandra et Olivier Andenmatten. Deux jeunes gens y font un apprentissage de spécialiste en communication hôtelière CFC. Cette formation relativement nouvelle doit permettre aux apprenants de travailler aussi bien à la réception que dans l'encadrement des clients, d'exécuter des tâches de marketing et de communication au back-office et, en cas d'urgence, de proposer leur aide dans tous les autres secteurs de l'hôtel.



Le chef de cuisine Alessandro Dainese.

C'est précisément ce que fait Olivier Andenmatten: en tant que propriétaire et directeur de l'hôtel, il est bien sûr responsable de la direction mais aussi de la stratégie, des finances, de l'organisation de l'établissement dans son ensemble, du marketing et de l'achat des boissons et des équipements «non food». Le fait que son frère André, de 15 ans son aîné, exploite depuis 30 ans le grand marché AA's Cash & Carry à Viège qui propose, entre autres choses, presque 1000 vins différents, facilite bien entendu grandement l'approvisionnement. Le chef de cuisine Alessandro Dainese est responsable de l'achat des produits alimentaires. Pour cela, le chef intervient à chaque fois qu'il manque de la main-d'œuvre quelque part: en cuisine, à la réception. «Il peut même arriver que je joue le rôle de portier», ajoute-t-il.

Sandra Andenmatten, qui est également au bénéfice d'une formation de massage, est responsable de la décoration intérieure de l'établissement, des fleurs et des plantes, et organise, sur demande des clients, les séances de massage, le plus souvent avec des masseurs indépendants de la région. Bien entendu, elle s'occupe également de toute la famille, un sacré programme avec deux petits garçons. Elle aussi peut intervenir lorsque c'est nécessaire, que ce soit pour des massages ou pour le service. Sandra et Olivier Andenmatten forment une équipe bien rodée.

### Football et marathon

Avec ses journées de travail XXL, la vie de famille et les loisirs ne souffrent-ils pas? Olivier Andenmatten affirme que non: la famille n'habite qu'à 30 mètres de l'hôtel. Il voit toujours ses enfants au repas de midi et après l'école. «Le dimanche est un jour réservé à la famille, je ne travaille pas – dans le pire des cas, quelques heures le matin.» Olivier Andenmatten est en outre un grand sportif. Pendant quelque temps, durant sa jeunesse, il avait pour projet de

devenir maître de géographie et de sport. Il réalise ce rêve d'une autre façon: avec les clients de son établissement et des autres «Matterhorn Valley Hotels», il organise des tours en VTT. Lors du Zermatt Marathon qui aura lieu la prochaine fois le 4 juillet 2020, il a assumé la fonction de président du comité d'organisation. De plus, il entraîne les juniors E du club de football de St. Niklaus. C'est le club d'origine du fameux footballeur Jean-Paul Brigger qui est devenu en 1983 roi des gardiens suisses et a participé à pas moins de 35 matchs avec l'équipe nationale. Là aussi, Olivier Andenmatten a sa famille à ses côtés: son fils Noah fait déjà partie de l'équipe; quant à Nevio, il adore lui aussi jouer au foot.

● Artur K. Vogel



Il y a cinq ans, l'établissement a investi 2 millions de francs dans un secteur spa et remise en forme.



Photos: Raffi Falchi

**Deux têtes,  
un seul objectif:  
de la valeur  
ajoutée pour  
les clients**



*Le CEO Bruno Stiegeler et Matthias Pfeifer, responsable des clients privés et entreprises, poursuivent des objectifs très clairs. Dans cette interview, ils parlent, entre autres choses, d'enthousiasme, de communication, de numérisation, de proximité émotionnelle de la clientèle – et d'un bon feeling.*

Depuis 2006, Germann Wiggli a dirigé la Banque WIR en tant que CEO – désormais, un nouveau visage assume cette fonction: Bruno Stiegeler, adjoint de M. Wiggli depuis 2013. Âgé de 55 ans, origine du canton de Bâle-Campagne, il nous a dévoilé des éléments très personnels – et a dû, pour terminer l'entretien, réagir à dix notions. En guise d'exemple, nous vous soumettons sa réponse au terme «attachement au terroir»: «Je l'assume entièrement, nous répond M. Stiegeler, je suis fils de paysan. Je n'ai jamais perdu cet attachement au sol.» Mais une chose après l'autre.

**Depuis début juin, tu es le nouveau président de la direction de la Banque WIR société coopérative. Qu'est-ce qui va changer dans ta vie?**

**Bruno Stiegeler:** Ce pas est lié à une sacrée dose de responsabilités supplémentaires. Il s'agit d'une fonction qui t'accompagne et te préoccupe 24 heures sur 24. Cependant, il s'agit également d'un défi que je peux relever avec une remarquable nouvelle équipe: il n'y a pas que la fonction du CEO qui a été réattribuée mais toute la direction a été complétée par de nouvelles personnes très compétentes (voir l'infobox en page 12).

**«Un surplus de responsabilités»: comment gères-tu cela personnellement?**

Pour moi, assumer des responsabilités n'est pas nouveau et j'ai aussi de l'expérience en ce qui concerne la direction d'une banque. Cependant, il me semble que ta question ne

se limite pas à ma personne: pour moi, l'équipe est l'élément déterminant. Il faut de la confiance, je ne fais rien en solo. Je mise sur la répartition du travail et l'engagement des compétences au bon endroit. Je considère mon rôle en tant que coordinateur en chef et en tant que communicateur pour l'ensemble.

**En tant que CEO, on se retrouve automatiquement exposé à la vue du public. Comment fais-tu face à des attaques personnelles?**

Je m'engage entièrement et avec une conviction entière. Par conséquent, des attaques personnelles et indifférenciées me touchent effectivement. Dans de tels cas, mon équipe et ma famille me permettent de retrouver un certain équilibre.



**Comment parviens-tu à te détendre dans ta vie privée?**

Par exemple en me rendant à pied au bureau une fois par semaine – ce sont 17 kilomètres aller et retour. Pendant ce temps, il est possible de régler énormément de choses et de faire de très nombreuses réflexions.

*«Pour moi, l'équipe est l'élément déterminant. Je ne fais rien en solo.»*

**À quoi penses-tu dans ces moments-là?**

À beaucoup de choses. Des choses très personnelles mais aussi à de passionnantes idées relatives à WIR ou à la banque globale. Lors de ces marches, il m'est déjà souvent arrivé de trouver la solution à des problèmes. Il s'agit d'une sorte de transe permettant de considérer les tâches à exécuter d'un point de vue pluridimensionnel.

**Et tu enregistres les solutions sur ton ordinateur portable qui se trouve dans ton sac à dos?**

Non. Ce qui m'enthousiasme ne sort plus de ma tête. Ensuite, il faut que tout aille vite, je ne veux pas perdre de temps. Cela n'est pas toujours agréable pour mon environnement. Il faut immédiatement planter le décor pour éviter de perdre les idées correspondantes.

**En bref, cela signifie-t-il que tu es quelqu'un d' impatient?**

Oui.

**Résumé hérétique: une fois par semaine, tu te rends à pied au bureau pour te détendre – ce qui te permet de résoudre également des problèmes professionnels.**

**Comment et quand te détends-tu vraiment?**

Très rarement et c'est effectivement un reproche justifié que me fait mon épouse. D'une manière ou d'une autre, je suis toujours au travail mais cela ne me pose pas de problème – cela fait partie intégrante de ma personne.

**La Banque WIR dans sa globalité est très souvent réduite à la monnaie complémentaire WIR.**

C'est vrai. Nos clients et nos titulaires de parts ordinaires savent bien entendu que la Banque WIR est aussi une banque «tout à fait normale», mais il y a sans aucun doute un déficit d'information à ce sujet dans la perception du grand public. Là aussi, il faut corriger en permanence cette image: communiquer, expliquer et motiver – une tâche permanente.

**Quelle est l'importance des clients privés?**

Très élevée. En notre qualité d'acteur de niche, nous voulons très consciemment proposer des conditions particulièrement intéressantes en matière de solutions d'épargne et de prévoyance. Nous poursuivons cet objectif de ma-

nière durable et contrôlable: dans tous les comparatifs d'intérêts, la Banque WIR doit toujours apparaître dans les premières positions.

**Lorsqu'on parle d'une banque, il faut obligatoirement en venir à parler des «mesures de régulation».**

Les mesures de régulation se sont multipliées très rapidement ces dernières années. Nous n'avons d'autres choix que de nous y adapter. En collaboration avec d'autres banques cependant, il faut que nous réussissions à empêcher une plus ample explosion. En notre qualité de Banque WIR, nous ne pouvons suffisamment attirer l'attention sur notre caractère purement suisse. Ainsi, nous pouvons nous démarquer très clairement d'autres banques davantage actives au niveau international ou dans les conseils de placement complexes.

**Pour quelle raison la Banque WIR ne s'active-t-elle pas sur le marché des placements, par exemple?**

Pour l'instant, cela n'entre pas en ligne de compte pour nous: chacun son métier. Nous voulons nous concentrer sur ce que nous savons faire et ce que nous connaissons. Si nous devons emprunter de nouvelles voies en raison de notre stratégie de diversification, nous ne le ferons pas seuls mais bien, le cas échéant, avec des partenaires compétents.

**Des plans concrets existent-ils déjà?**

Il y a effectivement des idées plus ou moins concrètes mais il serait faux de vouloir annoncer maintenant quelque chose qui n'est pas terminé. Laissez-moi juste vous dévoiler ceci: nous continuerons à surprendre nos clients à l'avenir et, ainsi, leur faire plaisir – sinon, une telle offre n'aurait pas sa raison d'être.

*«La Banque WIR doit toujours apparaître dans les premières positions.»*

**La baisse permanente des taux d'intérêt constitue un frein pour le chiffre d'affaires WIR. Combien de temps ce dernier pourra-t-il encore tenir?**

Encore très longtemps, il n'y a aucun doute à cela. Cela tient d'une part au fait que la dépendance du résultat d'exploitation au chiffre d'affaires WIR s'est considérablement réduite depuis le début de notre diversification. D'autre part, avec ses fonds propres de plus d'un demi-milliard de francs, la banque dispose d'un capital plus que confortable. En tant que banque coopérative, nous ne devons pas déga-ger, année après année, un bénéfice exorbitant mais nous désirons néanmoins être profitables afin de verser à nos bailleurs de fonds et à nos coopérateurs un dividende durablement attractif. La Banque WIR est dynamique, nous

## Personnellement

Bruno Stiegeler (55 ans) est citoyen de Biel-Benken (BL) et a grandi dans une ferme. Marié et père de deux enfants adultes, il travaille depuis 38 ans dans le secteur bancaire. Après un engagement de plusieurs années auprès de l'ancienne Société de Banque Suisse (entre autres en tant que directeur de succursale), il a établi à partir de l'an 2000 la Banque Raiffeisen à Bâle. Depuis 2013, il travaille auprès de la Banque WIR société coopérative en tant que responsable de l'encadrement de la clientèle et en tant que président adjoint de la direction.

continuerons à nous positionner de manière positive, nous voulons atteindre une croissance raisonnable et constituer des réserves.

**Vous envoyez donc aux titulaires de parts ordinaires le message qu'au niveau du cours, comme jusqu'à présent, la situation va à nouveau se calmer?**

C'est effectivement notre ambition. Personnellement, je vois un important potentiel d'évolution du cours. Toutefois, nous ne sommes pas une société anonyme dont les actions sont négociées quotidiennement et qui font l'objet de spéculations. Nous comptons un grand nombre de titulaires de parts ordinaires très fidèles que je veux remercier très cordialement. Nous entendons également offrir à nos principaux bailleurs de fonds de grande ampleur une valeur fiable, bien entendu avec l'ambition d'accroître encore cette valeur.

**Les gros titres WIR pour 2020 sont les suivants...**

... en expansion, demande accrue – et la Banque WIR a pu lancer une nouvelle offre très intéressante pour le large public.

À la fin de l'entretien, la discussion revient aux thèmes abordés au début de l'interview: «Je retrousses mes manches, voilà ce que j'entends par attachement au terroir», répond M. Stiegeler. Le nouveau patron de l'entreprise avait exprimé, mi-mai, lors d'une communication aux médias, des éloges anticipés pour Matthias Pfeifer, le nouveau responsable des clients privés et entreprises: «Il s'agit du représentant d'une nouvelle génération qui sera également active au sein de notre directoire.» Nous voulons savoir avec quelle vision ce dernier a rejoint la Banque WIR.

**Si tu le veux bien, commençons directement avec un mot-clé: client. Qu'évoque ce terme pour toi?**

**Matthias Pfeifer:** Joie. Enthousiasme. Intérêt. Partenariat. Le terme client promet d'entrer en contact avec des êtres humains, de trouver des solutions. Je considère que le

contact avec les clients et les conseils que nous leur proposons constituent une tâche exigeante et enthousiasmante.

**Y a-t-il des limites lorsque l'on tente de se mettre en pensée dans la peau du client?**

Oui, bien sûr. Il y a toujours certaines hypothèses qui sont liées à un tel processus. De manière générale, l'expérience des rapports avec les clients constitue certainement une importante exigence de base. Par ailleurs, il faut savoir faire preuve de sensibilité – je ne dois pas me cantonner à l'aspect pragmatique mais je dois également tenir compte de l'aspect émotionnel dans la relation avec le client. Cela me permet de développer une assez bonne sensation intuitive de la situation qui est celle du client.

**Le sujet des PME te poursuit depuis de nombreuses années dans ta carrière professionnelle. Pourquoi?**

L'esprit d'entreprise et les aspects liés à la gestion d'une entreprise me plaisent depuis toujours: atteindre des objectifs, prendre des décisions de manière pragmatique, oser quelque chose, planifier à long terme et agir de manière innovante pour les clients. De plus, la grande variété de thèmes qui sont touchés lors des conseils fournis à des entreprises ne cesse de me fasciner. En Suisse, les PME constituent la colonne vertébrale de l'économie nationale – pouvoir contribuer à une économie suisse prospère est quelque chose de très motivant. Ma vision personnelle est celle de permettre aux PME d'avoir encore plus de succès. Pour cela, il faut que je me mette dans la peau et le rôle d'un chef d'entreprise.

*«Il faut soutenir des gens qui ont une vision, une bonne idée et un concept clair.»*

**Jusqu'à présent, nous nous sommes concentrés sur les clients entreprises bien que...**

... la Banque WIR occupe également un créneau tout à fait passionnant pour les clients privés. Nos clients bénéficient chez nous de taux d'intérêt plus élevés qu'auprès de nombreuses autres banques – une véritable valeur ajoutée. Bien entendu, notre partenariat très étroit avec VIAC, la première solution de prévoyance entièrement numérique de Suisse, me plaît également énormément. En tant que petite banque, il n'est pas possible de tout faire soi-même et il faut donc soutenir des gens qui ont une vision, une bonne idée et un concept clair. À l'avenir également, il conviendra de garder à l'œil cet objectif.

**Tu viens de citer les mots-clés VIAC et avenir: la numérisation est un deuxième secteur qui t'accompagne depuis longtemps. Qu'a-t-il de si fascinant?**

Les éléments que la numérisation a livrés jusqu'à présent



sont précisément ce qui est fascinant – sans parler de ce qui va venir. La numérisation s'est très rapidement propagée dans nos vies et elle nous concerne très directement. Elle rend notre société rapide et plus performante, ce pour quoi j'éprouve un très grand respect. En effet, malgré son importance et sa rapidité élevée, la numérisation a également un effet larvé sur nos comportements.

**La numérisation, c'est...**

... la réponse à la question: quels sont les problèmes que nous pouvons désormais résoudre alors que ce n'était pas possible jusqu'ici en raison du manque de possibilités techniques? Pour moi, la numérisation n'est pas le lancement d'une application – et tout ira mieux. Il y a également des limites à la numérisation: il existe clairement aussi des secteurs dans lesquels elle est moins, voire pas du tout utile.

**Elle suscite également des craintes.**

Si la technologie nous décharge en permanence d'un nombre de plus en plus élevé de tâches que nous assumions seuls dans le passé, nous devons bien entendu nous demander quelle sera la valeur d'une prestation humaine dans l'économie du futur. Cela a toutefois directement pour conséquence que la créativité et les aspects émotionnels reviendront à nouveau au premier plan et auront une plus grande portée.



*«La tendance va clairement en direction d'une plus grande proximité avec la clientèle.»*

À mon avis, la tendance va clairement en direction d'une plus grande proximité avec la clientèle. Or, je ne définis pas cette proximité par le nombre de contacts mais bien par ce que je sais de mes clients. Nous devons très consciemment nous demander à quel moment nous voulons établir un lien émotionnel avec le client en prenant personnellement contact avec lui – et à quel moment il est tout à fait en ordre que ce contact ne se fasse «que» sous forme numérique.

**Sans en avoir l'air, les «Big Techs» marchent de plus en plus souvent sur les plates-bandes des banques. Dans quelle mesure la Banque WIR est-elle concernée par cette évolution?**

La Banque WIR se distingue – contrairement au reste de l'industrie financière – par son système de monnaie complémentaire tout à fait unique en son genre. Néanmoins, la Banque WIR et l'ensemble du monde bancaire se demandent: dans quelle mesure les «Big Techs» seront-ils également prêts à se plier au joug des régulations dans ce domaine? Les «Big Techs» offrent de nombreux avantages mais notre créneau ne disparaîtra pas pour autant. Ce qui me ramène à ma vision qui consiste à permettre aux PME d'avoir encore plus de succès: nous devons par exemple nous demander si nos conseils doivent à l'avenir également porter sur l'usage d'outils numériques utiles – par exemple «Google Business» qui permet par exemple à une PME de mieux gérer sa présence sur Google Maps.

● Interviews: Volker Strohm

**De quelle manière les exigences des clients se sont-elles modifiées en raison de la numérisation?**

Le changement le plus marquant est certainement le grand nombre de nouveaux canaux de communication permettant à un client d'interagir avec sa banque – que ce soit par l'intermédiaire d'interfaces directes, des médias sociaux, du «Mobile Banking», de chats, des e-mails ou de plateformes telles que WhatsApp. Les canaux numériques ont tout particulièrement modifié les exigences posées à la rapidité de réaction. Celui qui envoie aujourd'hui un message par SMS ou WhatsApp voit à quel moment le message est lu – par conséquent, il s'attend à recevoir une réponse très prochainement. Cette attente apparaît également dans le monde des affaires. Les nouvelles technologies permettent aux clients de régler eux-mêmes de nombreuses tâches administratives. Et n'oublions pas: la numérisation fournit également de précieuses données.

**En référence à la numérisation, une petite question relative à la proximité avec le client: les médias sociaux et WhatsApp en tant que canaux d'interaction ne rendent-ils pas beaucoup de choses plus impersonnelles – là aussi, une crainte souvent exprimée parallèlement au progrès technique?**

## Personnellement

Depuis le 1<sup>er</sup> juin, Matthias Pfeifer est responsable du secteur Clients Privés et Clients Entreprises de la Banque WIR. Âgé de 38 ans, il a travaillé auparavant pendant près de 19 ans chez UBS dans diverses fonctions, dont 13 ans dans le secteur des clients entreprises et plus récemment dans le secteur Digital Corporate Bank. Au niveau formation, il est titulaire d'un bachelor en économie d'entreprise, d'un MAS en Corporate Finance CFO et d'un CAS en Digital Leadership. M. Pfeifer est marié et père d'une fille et d'un garçon. Sportif enthousiaste (en particulier la course à pied, le tennis, le ski et le football), M. Pfeifer compte également parmi ses hobbies de brefs séjours dans les villes les plus diverses ainsi que la pratique du piano.

# La start-up VIAC tient ce qu'elle promet

---

*Le mot «viac» vient du slovaque et signifie «plus». Avec sa première solution de prévoyance purement numérique pour smartphone, PC et tablettes de Suisse, la start-up VIAC, déjà distinguée à de nombreuses reprises, tient sa promesse. En coopération avec la fondation de prévoyance Terzo de la Banque WIR, cette solution de prévoyance 3a offre davantage pour moins d'argent, dès le premier franc d'investissement.*



Photos: Raffi Falchi

L'histoire de nombreux succès commence avec un besoin personnel. Il n'en allait pas différemment pour Daniel Peter, la tête innovante de VIAC. En parallèle à ses études d'économie, il travaillait dans une banque privée lucernoise. À l'époque déjà, à un âge où d'autres ne connaissent même pas la notion de prévoyance, il s'énervait des solutions de prévoyance 3a poussièreuses que proposait le marché suisse. Il rêvait d'une solution simple, aisément compréhensible et d'un coût très attractif.

## **Une idée, trois réalisateurs**

Lors d'une rencontre en 2015, Daniel Peter a partagé son idée avec son ancien collègue de travail, diplômé en management, et est parvenu à susciter son intérêt. Ils ont correspondu et se sont rencontrés régulièrement pendant une année afin de faire avancer cette vision d'une solution de prévoyance très simple. À côté du travail, le soir et les week-ends, les deux amis ont débattu, expérimenté et partagé leurs vues. Désormais, Daniel Peter ne travaillait plus

que sur le projet VIAC. Bientôt, Christian Mathis en faisait de même et Jonas Gusset est ensuite venu les rejoindre. Ancien camarade d'étude de Daniel Peter, il est titulaire d'un doctorat en théorie des marchés financiers et dispose de remarquables capacités mathématiques.

### Une année incomparable

Outre le contexte des sciences économiques commun aux trois protagonistes, ces derniers partageaient également une expérience pratique éprouvée dans le secteur bancaire ainsi que la foi inébranlable qu'ils réussiraient à réaliser leur idée. Au mois de novembre 2016, le trio a emménagé dans ses propres bureaux à Lausen. L'ancienne menuiserie du grand-père de Daniel Peter les accueillit pour une année supplémentaire de mise au point. Rétrospectivement, tous les trois conviennent qu'ils ne voudraient en aucun cas avoir manqué cette période. «C'était une année incomparable», se souvient Christian Mathis. «Empreinte de beaucoup de travail, d'idéalisme, d'élan et d'esprit pionnier.» Au terme de cette période, le trio disposait d'un concept abouti qui n'attendait que de pouvoir conquérir le marché.

### Transformer le système

Les banques auxquelles VIAC a présenté son projet étaient enthousiastes. Néanmoins, personne ne voulait reprendre cette solution de prévoyance numérique. L'argument présenté était que l'on ne voulait pas cannibaliser ses propres produits. Pour VIAC cependant, il n'était pas question de trahir ses objectifs. «Nous voulions transformer le système et non pas créer ce qui existait déjà», explique Christian Mathis. «Notre objectif a toujours été de lancer un produit que nous pourrions recommander en toute bonne conscience à nos meilleurs amis. Finalement, nous avons trouvé le partenaire idéal avec la Banque WIR.»

### De 0 à plus de 13000

Les chiffres prouvent à quel point tout fonctionne de manière optimale. Actuellement, VIAC compte plus de 13000 clients avec plus de 16000 portefeuilles. Le volume de placement a dépassé le seuil de 200 millions de francs (état fin août 2019). Même si trois fondateurs n'ont jamais douté de leur idée, Christian Mathis avoue dans une interview qu'aucun d'entre eux ne s'attendait à de tels chiffres.

### Christian Mathis, alors que cela ne fait même pas deux ans que VIAC est sur le marché, il s'agit déjà d'un succès. Cela vous surprend-il?

Dès le début, nous étions convaincus qu'une solution 3a simple et avantageuse aurait du succès. Nous ne pouvions imaginer que la croissance serait à ce point rapide et que les réactions de la clientèle seraient aussi positives. Cela nous enthousiasme énormément. Nous semblons avoir touché un point sensible. Pas étonnant qu'avec VIAC, nous disposions désormais d'une solution de prévoyance qui se diffuse d'elle-même. Pour atteindre un tel effet, il faut que le produit convienne à tous les niveaux.



### VIAC convainc plus particulièrement par des taxes très réduites qui sont sans concurrence. Au lieu de parler en termes de pourcentage, combien d'argent est-il possible d'économiser à long terme juste au niveau des taxes?

Une femme âgée de 30 ans qui verse chaque année 5000 CHF sur son compte de prévoyance VIAC Strategie Global 60 jusqu'à l'âge de 64 ans économise chez nous environ 60000 CHF de plus qu'auprès de la concurrence. J'insiste sur le fait qu'il s'agit d'une stratégie très équilibrée et non pas d'un montant maximal. On sous-estime souvent l'effet de l'intérêt composé ou, dans le cas des taxes, de l'intérêt composé négatif. Un horizon de placement à long terme et des frais réduits d'environ 0,8% débouchent très rapidement sur une importante différence. Les frais sont les plus grands destructeurs de rendement. Il vaut dès lors la peine de comparer les taxes des différents prestataires de services de prévoyance 3a. À l'adresse [www.viac.ch](http://www.viac.ch), vous trouverez un calculateur de taxes qui vous permet de déterminer vous-même votre potentiel d'économie personnel.

*«Il semble que nous ayons touché un point sensible.»*



**Dans les affaires bancaires numériques, les clients attendent principalement une sécurité maximale des données et un maniement aisé sur tous les types d'appareils. La solution VIAC est simple. Est-elle également sûre?**

Oui. Notre système fonctionne dans le contexte de sécurité de Swisscom qui est aussi celui de diverses autres banques. Bien entendu, nous utilisons les technologies les plus récentes. Les déboursements peuvent se faire uniquement par le biais d'un formulaire de demande qui est examiné très soigneusement par la fondation de prévoyance Terzo.

**De nombreux clients souhaitent un «contact analogique» avec leur conseiller bancaire. Si je désire des conseils personnalisés chez VIAC, les obtiendrai-je?**

Si vous avez des questions à poser, vous pouvez en tout temps nous contacter par chat, e-mail ou par téléphone. Nos clients apprécient énormément cette disponibilité ainsi que la qualité de notre service. Toutefois, nous ne vous proposerons pas de conseils en placements. Si c'est ce dont vous avez besoin, nous vous recommandons de contacter votre conseiller bancaire.

**Lors de placements, la bonne stratégie est déterminante. Comment déterminez-vous ma propension à la prise de risque et ma capacité d'assumer ces risques?**

Dans le cadre du processus numérique d'ouverture, vous pouvez répondre, en toute tranquillité et à domicile, à six questions permettant de déterminer votre profil de prise de risque. C'est la même façon de procéder qu'auprès du conseiller en placements. Vous avez tout simplement plus de temps et vous n'êtes pas influencé par votre interlocuteur. Outre la propension à la prise de risque et la capacité d'assumer ces risques, nous déterminons votre degré de connaissances en matière de placement. Ce dernier influence également la stratégie que le système propose. Il se peut que quelqu'un qui n'y comprend pas grand-chose évalue mal les risques encourus. Il est important pour nous d'éviter cela.

**Vous dites que VIAC est également compréhensible par des personnes peu expérimentées. Comme il s'agit d'une plate-forme entièrement autogérée, il faut également que j'adapte ma stratégie moi-même. Quel est le degré de connaissances nécessaires à cet effet?**

En principe, il ne faudrait jamais adapter une stratégie. À moins que les circonstances de vie ne se modifient – lorsqu'on se lance dans une activité professionnelle indépendante, par exemple. Dans ce cas, il suffit de procéder à un nouvel examen du type de placement et de suivre la proposition qui nous est faite. Le plus important est de définir une stratégie qui vous convient et qui vous permet de dormir sur vos deux oreilles, même en cas de crise financière. Il faudrait si possible conserver systématiquement cette stratégie et la mettre en œuvre avec des versements réguliers. Nos clients sont nombreux à verser de l'argent au moyen d'un ordre permanent. L'autopilote VIAC contrôle régulièrement que le patrimoine reste investi conformément à la stratégie souhaitée. En cas de besoin, il procède aux transactions correspondantes. De ce fait, les versements sont automatiquement investis selon la stratégie sélectionnée lors du prochain Rebalancing Day, c'est-à-dire toujours le premier jour de négoce du mois.

**Vous proposez aussi bien des comptes 3a portant intérêt que des comptes 3a de fonds de placement. Vous déconseillez plutôt de choisir un simple compte portant intérêt. Pourquoi?**

Nous ne le déconseillons nullement. Investir les avoirs 3a n'est pas judicieux pour tous les objectifs ou horizons de placement. Nous sommes toutefois convaincus qu'un investissement en titres est judicieux à long terme. En effet, quand on est jeune, l'horizon de placement est usuellement à long terme, tout particulièrement dans le domaine de la prévoyance 3a. Il ne faut pas absolument une stratégie basée à 100% sur les actions. Une petite part en actions peut déjà fournir un rendement supplémentaire substantiel. Pour les clients très sensibles au risque, nous disposons du compte Plus avec une part d'actions de 5%: il s'agit d'une offre unique et actuellement imbattable. Ce compte est géré sans taxe.

## «Une petite part d'actions peut déjà fournir un substantiel rendement supplémentaire.»

**Vos produits s'adressent principalement à des jeunes. L'âge moyen de vos clients est de 38 ans et demi. Dans quelle mesure votre solution de prévoyance peut-elle intéresser la génération 50+?**

Notre produit est tout aussi attrayant pour des personnes plus âgées. En effet, tout le monde profite de taxes moins élevées, quel que soit l'âge! Cependant, plus on vieillit, plus l'horizon de placement se raccourcit. Du coup, cela a un effet sur la proposition de notre système. Si l'horizon de placement est plus court, il faut théoriquement pondérer moins fortement les placements risqués.

**77% de vos clients sont masculins. Comment expliquez-vous cette faible part de femmes?**

Des études indiquent que les épargnantes sont très fortement sous-représentées, tout particulièrement dans le secteur de l'épargne de prévoyance à base de titres 3a. Avec notre part de femmes de 23%, nous sommes dans la moyenne du marché. Bien entendu, cette valeur est trop basse. Étant donné que VIAC renforce la prévoyance autonome, nous sommes toutefois convaincus que notre plateforme intéressera de plus en plus de femmes à l'avenir.

## «Notre plate-forme plaira également de plus en plus aux femmes à l'avenir.»

**La protection du climat reste l'un des thèmes centraux de notre époque. Quelle contribution peut fournir VIAC?**

Nous nous sommes intéressés dès le début à l'aspect du développement durable. Ainsi, énormément de paperasse est expédiée dans le monde entier. Des justificatifs qui n'intéressent pas les clients. VIAC est une solution de prévoyance à 100% sans papier. Tous les justificatifs destinés aux clients sont clairement archivés sous forme numérique mais peuvent être imprimés si cela est nécessaire. Nous économisons ainsi non seulement du papier mais également des frais de port. Avec les économies ainsi réalisées, nous avons déjà financé pour les 10 000 premiers clients la plantation de 10 000 arbres. Dans ce contexte, nous soutenons le projet Plant-for-the-Planet. Bien entendu, nous proposons également une stratégie de placement durable.

**Quels sont les projets de VIAC pour l'avenir?**

Au cours de ces prochains mois, nous lancerons la solution

VIAC de libre passage. Nous continuons à nous focaliser sur le marché suisse de la prévoyance et tentons de l'améliorer durablement. La prévoyance privée est actuellement et restera à l'avenir un sujet très important. Des idées, nous en avons beaucoup. Nos clients peuvent s'attendre à de nouvelles solutions très intéressantes.

● Katja Muchenberger



### Déterminez votre stratégie

Chez VIAC, vous pouvez choisir entre trois optiques de placement avec des stratégies différentes. Pour chaque variante, vous décidez de la part que vous voulez investir en actions – 5, 20, 40, 60, 80 ou 97%. En plus des orientations stratégiques Global, Suisse et Durable, vous pouvez également, depuis cette année, définir votre stratégie personnelle au pour-cent près. Vous trouverez des informations plus détaillées sous [www.viac.ch](http://www.viac.ch).

# Restez du côté des gagnants avec la Banque WIR

## 1<sup>er</sup> rang pour le compte d'épargne bonus

*Même les épargnants ont le choix: confier leurs capitaux d'épargne à une banque qui les fait bénéficier très précisément d'un taux d'intérêt de 0% (en clair: zéro pour cent) – ou profiter du compte d'épargne bonus de la Banque WIR. Selon le portail de comparaison en ligne moneyland.ch, c'est précisément ce dernier compte qui rapporte actuellement le taux d'intérêt le plus élevé de Suisse.*

Le taux d'intérêt moyen proposé par les banques suisses sur les comptes d'épargne se monte à 0,07% si l'on en croit la «Handelszeitung». Quant au compte d'épargne bonus de la Banque WIR, il vous rapporte un intérêt **qui est exactement 10 fois plus élevé!**

### Le calcul est très simple:

Le versement de nouveaux avoirs d'au moins 5000 CHF vous garantit le taux d'intérêt bonus de	0,6%
--	------

Ce dernier vient s'ajouter au taux d'intérêt de base dont bénéficient tous les comptes d'épargne de la Banque WIR	0,1%
---	------

**Vous bénéficiez donc d'un taux d'intérêt total de 0,7%**

Les taux d'intérêt de base et de bonus se cumulent jusqu'à un montant d'épargne maximal de 50 000 CHF.

### Le 1<sup>er</sup> rang pour 1% d'intérêt

Vous pouvez même accroître encore votre taux d'intérêt: en achetant des parts ordinaires – le papier-valeur portant dividende de la Banque WIR. En effet, en détenant 25 parts ordinaires (cours au 6 septembre 2019: 372 CHF) de la Banque WIR soc. coopérative, vous bénéficiez d'un taux d'intérêt bonus supplémentaire de 0,3%. **Vous arrivez ainsi à un taux d'intérêt total de 1%.** Selon le portail de comparaison moneyland.ch, la Banque WIR occupe donc le 1<sup>er</sup> rang du classement des rendements des comptes d'épargne car aucune autre banque suisse n'accorde un tel taux d'intérêt sur les comptes d'épargne de ses clients.

### Bon à savoir

Notez que chaque année, la Banque WIR verse un dividende très intéressant supérieur à 10 CHF sur ses parts ordinaires. Ce versement est par ailleurs exempté de l'impôt sur le revenu pour les particuliers et les parts sont entreposées dans un dépôt-titres gratuit à la Banque WIR.

### En fin de compte:

**un taux d'intérêt attrayant de 1% sur vos avoirs d'épargne et un rendement très attrayant sur vos parts ordinaires.**

*(taux de rendement en 2018: 2,7% sur la base du cours de fin d'année).*

## Description de la part ordinaire de la Banque WIR

La part ordinaire est un papier-valeur portant dividende. Au cours de ces dernières années, elle a généré régulièrement un dividende très attrayant d'environ 10 CHF la part. Sa valeur intrinsèque (fonds propres de la banque divisés par le nombre total de parts) se monte à 458 CHF et dépasse donc de très loin le cours actuel de 372 CHF.

Comme la part ordinaire de la Banque WIR est une valeur dite secondaire, elle est nettement moins sujette aux fluctuations qui secouent les marchés financiers. De ce fait, elle convient tout particulièrement à la diversification de portefeuilles d'investisseurs poursuivant une stratégie plutôt conservatrice. Il est recommandé de retenir un horizon de placement de plusieurs années: si l'on considère les dernières années, c'est en 2005 que le cours de fin d'année de la part ordinaire était le plus bas avec un montant de 311 CHF et c'est en 2015 qu'il était le plus élevé avec 443 CHF.

Les titulaires de parts ordinaires participent à une banque coopérative suisse extrêmement solide qui se distingue non seulement par une liquidité élevée mais aussi par une très forte base de fonds propres. De plus, ils soutiennent le plus grand réseau de PME du pays et donc la colonne vertébrale de l'économie nationale.



Compte d'épargne bonus

**Vainqueur**

Comparatif des comptes d'épargne  
Profil: Plus de CHF 5000, 07/2019

L'achat et la vente des parts ordinaires se font par l'intermédiaire de la Banque WIR. Nous vous conseillons volontiers. À cet effet, adressez-vous à notre centre de conseils et nous trouverons ensemble la solution qui vous convient le mieux: 0800 947 948 (lu-ve, 7 h 30-18 h).

● Daniel Flury

## Terzo: votre prévoyance à un taux d'intérêt de pointe!

Il n'y a pas que l'épargne qui soit importante: il n'est jamais trop tôt pour organiser sa prévoyance – avec Terzo, notre compte du pilier 3a lié, vous suivez le bon cap. Le taux d'intérêt de 0,4% est un taux de pointe! Nous ne sommes pas les seuls à le dire, c'est également le cas de la plate-forme de comparaison moneyland.ch: Terzo se classe parmi les trois meilleurs!

Pensez de manière ciblée à la prévoyance pour votre retraite et profitez-en pour économiser également des impôts: le montant maximal des versements pour 2019 se monte à 6826 CHF pour les personnes affiliées à une caisse de pension et à 34 128 CHF pour les personnes non affiliées à une caisse de pensions.

Saisissez également la possibilité de disposer de plusieurs comptes de prévoyance. Cela vous permettra plus tard de vous faire verser vos fonds de prévoyance de manière échelonnée, ce qui vous permettra à nouveau de bénéficier de conditions fiscales plus attrayantes.

Ouvrez un compte Terzo à l'adresse [www.wir.ch/prevoir](http://www.wir.ch/prevoir)

# **Pas de lendemain sans la mer? À la recherche de nageoires au large de la Sicile**



*Lever de soleil en Méditerranée.*

*Photos: Gabriella Hummel, Andrina Geier*

*Passer des vacances sur un voilier tout en se rendant utile: c'est possible dans le cadre des expéditions de recherche de l'organisation suisse œuvrant en faveur de la protection des mers OceanCare. Des volontaires de tout âge comptent les dauphins, les baleines... et les déchets en plastique en Méditerranée. Notre auteur y a également participé.*

L'eau est un miroir sans fin. Pas un souffle d'air. Le soleil est placé à l'oblique sur l'horizon que nous fixons en permanence. Nous sommes trois et nous nous relevons toutes les heures. C'est la seule façon de garantir que nous observons tout ce qui compte. Dans notre cas, il s'agit de macroplastique, de dauphins, de baleines. Cette séquence correspond à la fréquence des observations...

Nous sommes en Méditerranée, dans le bassin ionien, à Syracuse. C'est l'ancienne ville antique où résidait Archimède et où il s'est écrié *Eurêka!* en faisant une découverte dans son bain avant de courir, nu comme un ver, dans les rues de la ville. *Eurêka!* signifie: *j'ai trouvé!* Contrairement à Archimède, ce n'est pas le volume des corps qui nous intéresse. Néanmoins, nous sommes bien, nous aussi, à la recherche de quelque chose – et peut-être que la proximité de sa ville natale nous portera chance.

La biologiste marine Anina, le skipper Bernhard et six touristes volontaires suisses âgés de 19 à un peu plus de 60 ans se trouvent à bord de notre voilier. Nous sommes ici parce que nous nous sommes inscrits pour l'expédition de recherche de l'ONG OceanCare afin d'aider à compter les mammifères marins. À cet effet, nous sortons en mer tous les jours pendant une semaine et dirigeons nos regards vers l'horizon: nous espérons voir des nageoires dorsales ou caudales mais parfois le désespoir nous gagne quand, pendant des heures, nous ne voyons que des déchets.

Nous sommes assis à la proue du bateau et observons. Tout est calme, nous n'entendons que le vent qui nous caresse. Pour conduire correctement nos recherches, nous devons garder un certain cap, avec une vitesse constante. C'est ce que l'on appelle un «transect» dans le jargon spécialisé. Tout à coup, il se passe quelque chose. Quelqu'un saisit prestement les jumelles et annonce: *Dauphins!* Tout le monde saisit ses jumelles. Un autre: *Je les vois aussi! Ils sont au moins quatre!* La biologiste marine Anina rappelle à ceux qui ont placé la feuille de recherche sur leurs genoux: *Notez les coordonnées, allez!* Alors que d'autres vont chercher leurs caméras et tentent de déterminer de quelle espèce de dauphin il s'agit. *Ahhh!* Lorsqu'un dauphin saute hors de l'eau. On maintient le cap et la vitesse afin de ne pas déranger les mammifères marins plus que nécessaire et ainsi mieux observer leur comportement naturel.



Les déchets plastiques sont majoritaires et côtoient du polystyrène et un container à déchets (!) que l'équipage extrait de la mer.



*D'importants outils de travail: jumelles et hydrophone.*

Très rapidement, l'excitation retombe et fait place aux exclamations régulières des volontaires qui observent et notent les déchets qui défilent sous nos yeux: *Polystyrène! Fragment de plastique! Sac en plastique! Attends, c'est quoi ça?* Nouvelle utilisation de toutes les jumelles disponibles. *C'est pas possible: on dirait un container pour déchets! Ça suffit, on le récupère.* Bernhard fait virer le bateau à tribord, nous faisons un tour. Vingt minutes plus tard, huit bras exténués sortent le container de l'eau. Au cours de ces prochains jours, nous ne pourrons pas extraire de la mer un seul pour cent des déchets que nous

voyons et documentons. Il y en a beaucoup trop. Le quatrième jour, nous voguons à travers un ensemble de fragments de polystyrène impossibles à compter. En voyant cela, personne n'a envie de dire: *Eurêka!* Le cinquième jour, l'un d'entre nous note l'observation d'un fragment de plastique qui apparaît n'être finalement qu'une tortue de mer en pleine forme.

Nos regards perçants bénéficient du soutien de l'hydrophone qui perçoit pour nous les bruits qui sont produits à plusieurs kilomètres de distance. Parfois, nous entendons ainsi les dauphins avant même de les voir. Jusqu'au dernier moment, tous les participants gardent l'espoir d'entendre ce cliquetis très particulier, presque métallique, qui prouverait la présence d'un cachalot. Nous n'avons pas eu cet honneur. Quoi qu'il en soit: il n'y a que peu de gens sur cette Terre qui sont conscients que des cachalots et des rorquals communs – les deuxièmes et troisièmes plus grands animaux de la planète – se déplacent en Méditerranée, un endroit que tout le monde pense connaître.

Nous apprenons que les excréments des cachalots favorisent la croissance d'une espèce d'algue très particulière en mesure de lier du CO<sub>2</sub>. Les cachalots qui peuvent plonger à une profondeur qu'aucun autre mammifère ne peut atteindre fournissent ainsi également leur contribution à la lutte contre le changement climatique. Nous apprenons également que les cachalots perdent souvent la vie après des collisions avec des cargos.

Nous sommes donc assis à la proue du bateau, devant l'immensité de la mer qui semble si innocente. La mer est innocente. L'hydrophone ne transmet que des bruits de moteur. Soudain, tout est clair: les hommes font semblant de protéger la nature alors qu'ils en font partie. Comment avons-nous pu en arriver là? De quoi auront l'air les océans et les mers dans une centaine d'années si nous ne réagissons pas immédiatement? Y a-t-il encore un lendemain sans mers vivantes?



*L'observation de dauphins – ici un dauphin bleu et blanc – ne manque jamais de susciter l'émoi à bord.*

# «Le plastique réveille la conscience de nombreuses personnes»

**Interview de Sigrid Lüber, présidente et fondatrice de l'ONG OceanCare œuvrant pour la protection des mers**



Sigrid Lüber.

## Quels sont les objectifs des expéditions de recherche en Méditerranée?

**Sigrid Lüber:** OceanCare est principalement active au niveau législatif, raison pour laquelle un travail scientifiquement corroboré est tellement important pour nous. Si nous voulons faire imposer par exemple des traités de protection en Méditerranée, nous devons savoir combien de dauphins et de baleines se

trouvent en quel endroit et quelle y est la qualité de l'eau. La formation environnementale est un produit accessoire non négligeable: les participants aux expéditions sont autant d'ambassadeurs et de multiplicateurs en mesure de faire connaître notre travail.

## Vous travaillez également dans d'autres régions du monde, mais vous semblez tout de même vous focaliser avant tout sur la Méditerranée. Pourquoi?

Nous soutenons environ 15 projets en Méditerranée. Cela nous donne la possibilité de brosser une image complète de son état. Il s'agit d'une petite mer qui ne dispose que de deux afflux et écoulements très étroits. De ce fait, elle permet de tirer des conclusions qui conviennent également à d'autres mers du monde. Simultanément, c'est géographiquement la mer la plus proche de nous et de nombreux Suisses y passent leurs vacances – d'un autre côté, c'est aussi une mer très polluée en raison de la circulation maritime et du fort mitage de nombreuses régions côtières.

## Pourquoi une ONG, justement originaire d'un pays sans accès à la mer comme la Suisse, s'engage-t-elle en faveur de la protection des mers?

La Suisse est effectivement un pays sans accès à la mer, mais c'est aussi le pays qui dispose de la plus importante flotte de haute mer du monde. Il y a quelques années, nous avions encore 50 navires de commerce, aujourd'hui, ce nombre s'est réduit à 30 ou 40. De nombreuses entreprises qui travaillent sur mer ont leur siège social en Suisse: par exemple la société Astra Transcor Suisse ou la Mediterranean Shipping Company. De plus, la Suisse est représentée dans tous les organismes internationaux importants – et dispose donc d'une voix qu'elle peut faire entendre. De ce fait, il est de notre devoir de contribuer, nous aussi, à la protection des océans.

## Il y a 30 ans, vous avez contribué à fonder OceanCare. Comment a évolué l'état des mers depuis?

En raison de la mobilité croissante des hommes et des biens, les dangers pour les dauphins et les baleines se sont accrus. 220000 navires commerciaux naviguent chaque année en Méditerranée – c'est énorme. Toutefois, on comprend désormais mieux ce problème ainsi que l'importance des mers pour

l'humanité. Le problème le plus visible – le plastique – réveille la conscience de nombreuses personnes. Cependant, il dévie également l'attention du public d'autres problèmes qui sont au moins tout aussi importants.

## Quels sont ces problèmes?

Le bruit sous-marin par exemple est étroitement lié au climat et au plastique. L'une des principales sources de bruit sous-marin n'est autre que l'industrie pétrolière: comme le pétrole devient rare sur terre, on le recherche sous la mer. Le bruit peut influencer les quantités de pêche parce que les bancs de poissons quittent les régions trop bruyantes ou y meurent. Une étude a par exemple prouvé qu'un seul tir d'un canon à air combiné a décimé environ 90% d'un banc de krill dans un rayon de 1,2 kilomètre. Des baleines et des dauphins peuvent mourir parce que les ondes de pression provoquent des hémorragies dans des organes vitaux. À son tour, le pétrole extrait contribue à ce que le climat continue à se réchauffer. De plus, il est lui-même transformé en plastique.

*«Lors de conférences de l'ONU, nous disposons du même temps de parole que les États membres.»*

## OceanCare est conseillère spéciale des Nations Unies pour la protection des mers. Qu'est-ce que cela signifie précisément?

Notre tâche est d'apporter notre savoir-faire et nos connaissances à toutes les conférences de l'ONU se préoccupant de ces problèmes. Nous y disposons du même temps de parole que les États membres. Notre avantage est le suivant: notre tour ne vient que tout à la fin de la conférence et nous pouvons donc répondre ou nous référer à certaines déclarations des pays présents à la conférence. Nous n'avons alors pas besoin de courir après les délégués dans les couloirs. Ce statut est par ailleurs une sorte de label de qualité et garantit que l'on nous prête l'oreille.

## Qu'est-ce que chacun d'entre nous peut faire pour contribuer à la protection des mers?

Limiter la consommation de poisson – pas plus d'un repas à base de poisson par mois. Si l'on tient compte de la surpêche, le poisson est un luxe qu'il ne faudrait pas s'accorder quotidiennement.

## Qu'aimeriez-vous lire dans le journal dans 30 ans?

Que la mutation énergétique s'est faite avec succès et que le robinet qui déverse le plastique dans la mer est enfin entièrement fermé.

● Gabriella Hummel

[www.oceancare.org](http://www.oceancare.org)



Judith et Markus Graf avec leur fils Samuel: la remise d'une entreprise se prépare bien à l'avance.

Photos: Foto Frutig, Berne

# «Nous nous réinventons sans cesse»

## Eiger Sport: la troisième génération déjà en position dans les «starting-blocks»

*Judith et Markus Graf, de la maison Eiger Sport à Interlaken, ont réussi à trouver un ingénieux équilibre leur permettant de répondre tant aux besoins des clients sportifs autochtones qu'à ceux des nombreux hôtes internationaux de cette destination touristique. Le passage du témoin à la prochaine génération ne devrait pas traîner en longueur.*

En 1997, au moment où Judith et Markus Graf reprennent le commerce de détail spécialisé en articles de sport Eiger Sport, fondé 10 ans auparavant par le père de Judith, Walter Zurbuchen, et d'autres partenaires, les clients du magasin étaient non seulement des autochtones mais surtout des clients originaires d'Allemagne, d'Angleterre et des USA. Ces touristes venaient en été pour faire des randonnées pédestres dans la région de la Jungfrau et en hiver pour faire du ski. À l'époque, il y avait aussi beaucoup de Néerlandais qui logeaient dans les campings alentour. «Au tournant du siècle, les tentes et les accessoires pour campeurs faisaient un vrai malheur», se souvient Markus Graf, et: «À l'époque, l'euro valait encore 1.55 CHF – un cours de change vraiment attrayant.»

Depuis, le monde et les exigences des clients ont bien changé. Eiger Sport a élargi son assortiment et étendu ses surfaces de vente. En 2004, les époux Graf ont ajouté à leur assortiment un commerce professionnel de vélos. Il y a trois ans, Eiger Sport inaugurait en outre, directement à côté de son magasin principal à Unterseen, un «outletshop». Quant à la succursale Sport Store, inaugurée en 2017 dans un emplacement idéal du point de vue touristique à Interlaken, Markus Graf la considère comme une véritable étape majeure. Ce «trio» de magasins est aujourd'hui considéré comme la véritable Mecque des sportifs de l'ensemble de l'Oberland bernois.

### Des vêtements pour trois générations

Dans leur magasin principal situé à la Bahnhofstrasse 2 à Unterseen, les Graf présentent leur assortiment de produits sur une surface de vente d'environ 1200 mètres carrés. Les clients les plus exigeants y trouvent tout ce qu'ils peuvent désirer pour les activités sportives tant d'intérieur que d'extérieur. Des marques réputées telles que Schöffel, Lowa, Marmot et North Face complètent l'assortiment déjà très large. On trouve chez Eiger Sport des vêtements «casual», qui conviennent également aux loisirs et répondent aux codes vestimentaires les plus récents, ainsi que tous les produits nécessaires à l'équipement des alpinistes et randonneurs. «Nous vendons des vêtements pour trois générations», explique fièrement Markus Graf. Une importante partie de l'assortiment vise tout spécialement les enfants et les jeunes. Louer plutôt qu'acheter – les Graf tiennent également compte de cette

tendance avec leur service de location. Markus Graf admet cependant que ce sont surtout les autochtones qui font usage de ce service. En effet, les hôtes étrangers ont pris l'habitude de louer leur équipement de ski directement en station.

### Des conseils basés sur les expériences personnelles

Markus et Judith Graf sont eux-mêmes des inconditionnels des sports d'hiver. Judith peut se targuer de nombreux succès. Après sa carrière d'ancienne skieuse du cadre alpin, elle a jeté son dévolu sur le ski de fond. Là



Un must pour tous les adeptes de sport à Interlaken et dans l'Oberland bernois: le magasin principal Eiger Sport (à droite), l'Outlet (à gauche) et la succursale Sport Store (photo du haut).

aussi, elle a su briller à un très haut niveau. Aujourd'hui, elle participe toujours à la légendaire course combinée Inferno de Mürren à la pointe de sa catégorie. Markus a, lui aussi, fait une impressionnante carrière sportive. Pendant sept ans, il aura été professionnel d'athlétisme et a remporté divers titres de champion suisse. Il a également gagné la course de Saint-Sylvestre de 1993 à Zurich. On l'aura compris: les époux Graf sont en mesure de conseiller leurs clients de manière vraiment compétente en matière de sports. C'est là certainement une des raisons pour lesquelles les Graf ont réussi à quadrupler leur chiffre d'affaires depuis le début de leur activité.

### Chiffre d'affaires additionnel grâce à WIR

Pour toutes leurs activités professionnelles, la Banque WIR soc. coopérative aura été et continuera d'être un partenaire fiable pour les propriétaires de la maison «Eiger Sport». «Dès le début, la Banque WIR nous a fait confiance. Cette collaboration est profitable pour les raisons les plus diverses», explique Markus Graf et précise très concrètement: «Nous avons pu financer nos investissements en grande partie grâce à la monnaie complémentaire WIR. Cela nous a donné et continue à nous donner une marge de manœuvre tout à fait appréciable lorsqu'il s'agit d'accepter des paiements en WIR. Chez nous, les clients peuvent ainsi régler leurs achats à raison de 50% en WIR.» Il faut préciser qu'une partie des clients viennent de toute la Suisse en famille au magasin et génèrent une part pouvant atteindre 5% du chiffre d'affaires total.

### La station touristique a des avantages

Le commerce de détail d'articles de sport est très loin d'être préservé de modifications fondamentales qui peuvent intervenir sur son marché. «Toutes les possibilités d'achat en ligne s'établissent en tant que concurrence



*Ici, on répond à tous vos désirs.*

qu'il convient de prendre tout à fait au sérieux. Les autochtones ne viennent plus nous rendre visite au magasin aussi nombreux qu'auparavant et les clients fidèles disparaissent petit à petit. Nous devons tout simplement tenir compte de ce fait», explique Markus Graf. Sa famille sportive et innovante n'est pas restée inactive. Elle a osé faire le saut dans le business touristique. En acquérant un autre magasin d'articles de sport (le bon tuyau leur avait été donné par un ancien collaborateur) situé au Höheweg à Interlaken, un emplacement très fréquenté par les touristes, les Graf ont inauguré une nouvelle succursale – le Sport Store – ainsi qu'un nouveau champ d'activités. «Une chance incroyable», précise M. Graf à ce sujet. Au cours de ces dernières années, la région touristique d'Interlaken s'est transformée en une véritable destination touristique à l'année enregistrant environ 2,75 millions de nuitées l'an passé. L'assortiment de la nouvelle succursale, idéale-



*Ne font qu'un: un magasin spécialisé et des conseils compétents.*





ment située, s'adapte bien entendu à ces clients particuliers. Le Sport Store propose un assortiment sélectionné de textiles de mode, de chaussures de sport à la mode et d'accessoires très variés et «cool».

### Des touristes arabes en training

Les touristes achètent des articles beaucoup plus extravagants que les autochtones. C'est ce qui rend l'assortiment du Sport Store aussi vivant et multicolore. En plus de nombreux touristes en provenance d'Inde et de Corée, le magasin accueille également des clients arabes. Ils viennent toujours en petits groupes et constituent souvent un véritable défi pour le personnel de vente. «Plusieurs générations voyagent ensemble. Les femmes sont le plus souvent voilées. Souvent, l'activité dans le magasin peut être qualifiée d'agitée. Tout d'abord, ces clients demandent où se trouve le secteur protégé pour dames. Or, nous n'en avons pas», explique M. Graf. De plus, les hommes n'aiment pas se faire servir par des femmes. Markus Graf ajoute en souriant que les Arabes achètent le plus souvent des chaussures solides dont ils ont ensuite besoin pour leurs vols de paraplanding. En effet, ces «vols en matelas» au-dessus d'Interlaken enthousiasment les Arabes comme personne. De plus, il dit vendre dans ses magasins de sport de nombreux pantalons de training pour hommes. C'est vrai: si l'on suit du regard les touristes arabes qui se promènent à Interlaken, il semble effectivement que les trainings sont le dernier cri chez les hommes. Les femmes arabes par contre, précise Judith Graf, préfèrent des lunettes de soleil exclusives, des souliers attrayants ainsi que des sacs à main sophistiqués.

### La prochaine génération est déjà (presque) prête

Dans le magasin principal de la famille Graf, on réfléchit d'ores et déjà à ce que pourrait être l'avenir d'Eiger Sport. Bien que Judith n'ait que 48 ans et Markus 58 ans, ces deux chefs d'entreprises prospères entendent bien régler



Depuis 15 ans, Eiger Sport dispose de son propre commerce professionnel de vélos.

cette question sans trop tarder. «La troisième génération reprendra-t-elle le magasin de sport?» C'est la question qui se pose. Les époux Graf ont deux fils. Michael, 18 ans, fait un apprentissage de charpentier. Samuel, 21 ans, vient de terminer le gymnase et aide ses parents au magasin. «La gestion d'entreprises est l'une des directions qui s'offre à lui», explique son père Markus. Pour l'instant, il semble être prêt à reprendre un jour le magasin de sport. Une bonne nouvelle. La troisième génération serait ainsi déjà à l'œuvre. Quant à la devise de l'entreprise: «Nous nous réinventons sans cesse tout en maintenant ce qui a fait ses preuves», elle conserverait sans doute toute sa validité avec la prochaine génération de la famille Graf.

● Silvia Mettler

# Autodétermination grâce au mandat pour cause d'inaptitude

*La prévoyance ne consiste pas seulement à constituer des économies pour la retraite: un mandat pour cause d'inaptitude permet d'assurer qu'en cas de perte de discernement inattendue, ce ne soit pas l'autorité de protection de l'enfant et de l'adulte APEA qui défende nos intérêts, mais une personne que l'on aura personnellement chargée de cela. Werner Blatter sait à quoi il convient de faire attention.*

Grâce à la carte d'urgence, la maison VoBox AG – par exemple son directeur Werner Blatter – est disponible 24 heures sur 24 pour les proches, la police ou les médecins.

Photo: Raffi Falchi



«Héritiers impuissants: le curateur nommé par l'APEA dilapide l'héritage», «Conflit avec l'APEA», «Une autorité critiquée en permanence» – de tels gros titres n'aident pas l'autorité de protection de l'enfant et de l'adulte APEA à conserver une bonne réputation. Ils ont également contribué à ce que le Conseil fédéral mandate le Département fédéral de justice et police afin d'examiner dans quelle mesure il est possible d'améliorer la prise en compte des points de vue de personnes proches dans le cadre des décisions prises par l'APEA. Si des adaptations sont requises, un projet de révision du droit de protection de l'enfant et de l'adulte devrait être présenté cette année encore.

## Rabais pour lecteurs WIRplus

Comme une perte de discernement n'est pas prévisible, toute personne majeure et au bénéfice de la capacité de discernement devrait établir un mandat pour cause d'inaptitude. La maison VoBox AG est une spécialiste des mandats pour cause d'inaptitude et des directives anticipées pour personnes mariées, célibataires et chefs d'entreprises et conserve ces documents en toute sécurité. Le prix à payer pour l'établissement d'un mandat pour cause d'inaptitude se monte à 1500 CHF pour un couple et à 1000 CHF pour des personnes célibataires. Les frais de conservation (mandat pour cause d'inaptitude/directives anticipées/procurations générales), y compris le contrôle périodique du caractère actuel et les éventuelles adaptations sur la base de modifications de la jurisprudence ou de la loi, se montent à 120 CHF par an et par personne. La conservation de tout autre document, par exemple un testament, un contrat de mariage ou un pacte successoral, coûte 10 CHF par an.

Jusqu'au 31 décembre 2019, la maison VoBox AG octroie aux lecteurs de WIRplus un rabais de 10% sur l'établissement d'un mandat pour cause d'inaptitude et la conservation jusqu'à fin 2019 (au prorata temporis depuis la date d'établissement).

**VoBox AG**  
Seestrasse 90  
8806 Bäch SZ

T 055 566 70 62  
www.vobox.ch  
info@vobox.ch

## Agir au lieu de se plaindre

Même si chaque décision de l'APEA n'est pas immédiatement facile à comprendre et même si une révision de la base légale est en discussion: en comparaison aux précédentes autorités tutélaires, cette institution peut tout de même se targuer de comporter quelques avantages qui parlent en sa faveur (cf. encadré «APEA»). À cela vient s'ajouter le fait que le droit de la protection de l'enfant et de l'adulte dispose de deux instruments qui éliminent le problème de la tierce décision prise par l'APEA: les directives anticipées et le mandat pour cause d'inaptitude. Werner Blatter est membre de la direction et co-actionnaire de la société VoBox AG, une entreprise spécialiste de l'élaboration et de la conservation de mandats pour cause d'inaptitude et d'autres documents. Dans l'interview ci-dessous, il nous explique pour quelle raison tout le monde devrait rédiger un tel mandat pour cause d'inaptitude.

## La perte de la capacité de discernement n'est-elle pas un signe de vieillissement?

**Werner Blatter:** Il s'agit là malheureusement d'une opinion très répandue. Bien entendu, la démence sénile débouche sur une perte du discernement, mais 50% de tous les cas concernent des personnes âgées entre 18 et 65 ans. En effet, la perte du discernement peut également être la conséquence d'un accident ou d'un accident vasculaire cérébral et peut toucher n'importe qui, n'importe quand. De plus, on sous-estime totalement les maladies psychiques.

**La loi prévoit que les époux et les partenaires enregistrés ont un droit de représentation mutuel. Cela ne rend-il pas le mandat pour cause d'inaptitude superflu?**

Pas du tout car le droit de représentation de l'époux ou du partenaire enregistré est très limité et ne porte que sur les actes de la vie quotidienne, c'est-à-dire, par exemple, l'administration ordinaire du patrimoine ou l'ouverture du courrier. S'il s'agit d'actes sortant de l'ordinaire, par exemple la vente d'un immeuble, c'est l'APEA qui défendra les intérêts de la personne privée de discernement – même s'il s'agit de propriété commune entre époux.

### Le mandat pour cause d'incapacité permet-il d'éviter cela?

Précisément, avec un mandat pour cause d'incapacité, il est même possible de mandater une personne de confiance âgée de 18 ans seulement de représenter ses intérêts. Ce mandat pour cause d'incapacité n'est cependant valable que si certains points respectent les prescriptions légales, tant sur le fond que sur la forme. En cas de perte de discernement et en présence d'un mandat pour cause d'incapacité, l'APEA va d'ailleurs examiner et valider ce dernier. S'il ne respecte pas les prescriptions en la matière, il sera considéré comme non valable et l'APEA sera jugée compétente en la matière.

### Quels sont les points auxquels il faut prendre garde lors de l'établissement d'un mandat pour cause d'incapacité?

Formellement, il faut veiller à ce que le mandat pour cause d'incapacité soit rédigé entièrement à la main ou constitué devant notaire. Au niveau de son contenu, il faut désigner une personne physique ou morale en tant que mandataire pour cause d'incapacité en ce qui concerne l'assistance personnelle, la gestion du patrimoine et la représentation de la personne dans ses rapports juridiques.

### Comment la maison VoBox AG résout-elle le problème de la conservation et de l'accessibilité?

L'APEA ne valide que le document original. Nous conservons ce dernier pour nos clients – sur demande avec d'autres documents tels qu'un testament ou un contrat de mariage – et nous le numérisons. Le client y a accès au moyen d'un lien et d'un code. Grâce à une carte d'urgence au format d'une carte de crédit – que l'on conserve idéalement dans le porte-monnaie – les proches, la police ou un hôpital peuvent nous contacter 24 heures sur 24.

### Quelles sont les autres prestations de services que propose VoBox ?

La prestation de service centrale reste bien entendu l'établissement d'un mandat pour cause d'incapacité valable tant pour la forme que pour le fond. Nous laissons nos clients recopier à la main un projet individualisé préparé par nos soins et contrôlons qu'il soit bien complet. Les conseils personnalisés et l'encadrement de nos clients lors de l'établissement d'un mandat pour cause d'incapacité sont particulièrement importants. Les points suivants en font par exemple également partie:

## APEA

L'autorité de protection de l'enfant et de l'adulte APEA a pris le relais de l'ancienne autorité tutélaire en date du 1<sup>er</sup> janvier 2013. Comme il existe 26 solutions cantonales différentes pour appliquer le droit relatif à la protection de l'enfant et de l'adulte, l'APEA fait régulièrement l'objet de critiques. Pour Werner Blatter qui a siégé pendant 16 ans au conseil municipal de Schübelbach (SZ) en étant pendant six ans le vice-président de l'autorité tutélaire, les avantages de cette autorité prédominent clairement: «Les autorités tutélaire étaient des autorités de milice dépendantes d'avis consultatifs fournis par des experts extérieurs. Aujourd'hui, ces spécialistes font partie de l'APEA. De plus, cette solution a permis de réduire considérablement les risques d'arbitraire ou de partialité.» Selon lui, la nouvelle législation et la nouvelle institution qu'est le mandat pour cause d'incapacité favorisent l'autodétermination – toutefois, il faut aussi effectivement avoir recours à cet instrument si l'on veut éviter que l'APEA n'intervienne à titre subsidiaire. Avec le mandat pour cause d'incapacité, les personnes mariées, les célibataires et les chefs d'entreprises peuvent déterminer de manière autonome quelle doit être leur vie s'ils venaient à perdre la capacité de discernement.

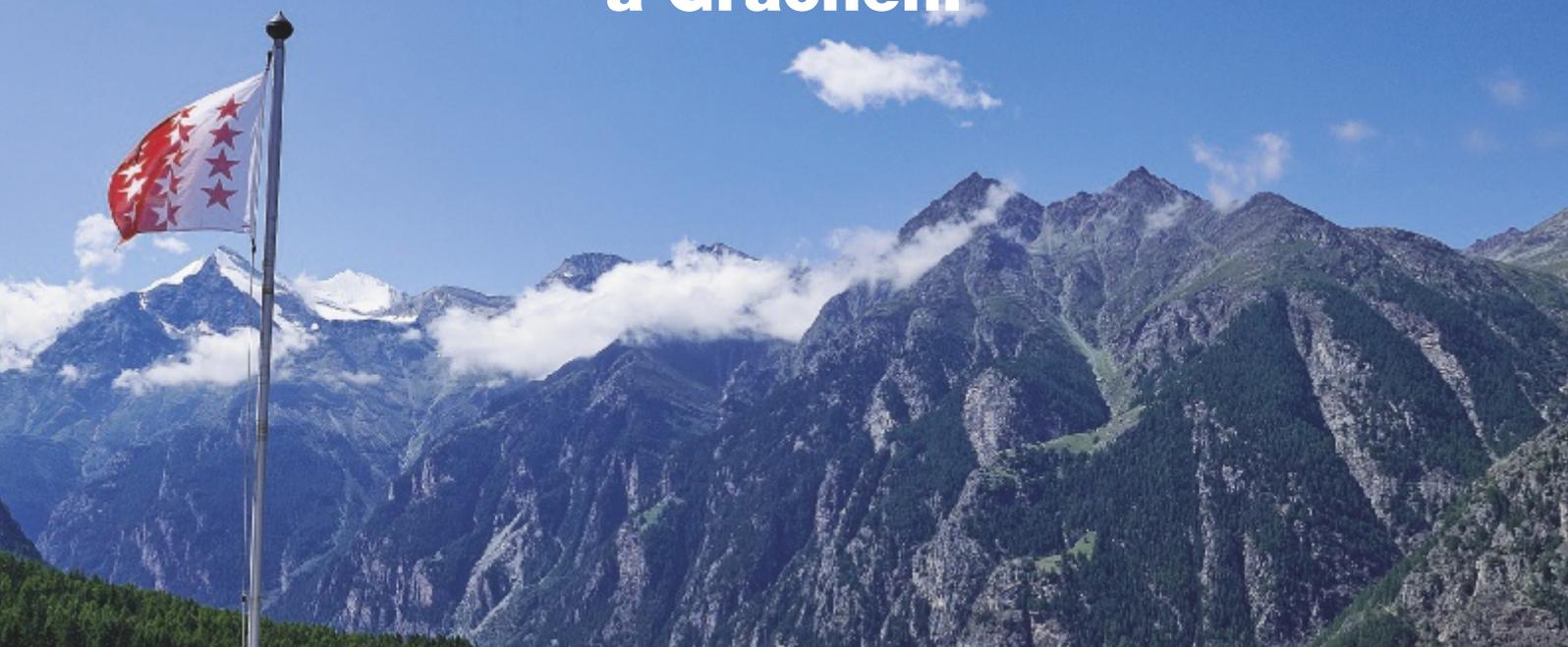
- **Procuration générale:** étant donné que la procédure de validation d'un mandat pour cause d'incapacité par l'APEA peut durer entre trois et six mois, nous recommandons d'établir une procuration générale. Cette dernière peut servir de solution transitoire.
- **Seulement un mandataire pour tous les domaines:** théoriquement, il est possible de nommer deux mandataires différents, par exemple l'un pour l'assistance personnelle et un autre pour la gestion du patrimoine. Nous recommandons de ne pas procéder de la sorte. Un exemple: la fille est responsable de l'assistance personnelle et voudrait que le père privé de discernement soit placé dans une clinique assez coûteuse. Le fils, responsable de la gestion du patrimoine, ne veut pas prendre en charge ces coûts. Si les deux n'arrivent pas à s'entendre, c'est l'APEA qui prendra la décision.
- **Mandataire de remplacement:** si un mandataire pour cause d'incapacité commet des infractions contre le patrimoine et a été condamné ou si son extrait de l'office des poursuites est particulièrement lourd entre le moment où le mandat pour cause d'incapacité a été rédigé et celui où intervient la perte de discernement, l'APEA refusera le mandataire en question et l'ensemble du mandat. C'est la raison pour laquelle il convient de nommer un mandataire de remplacement.
- **Révision périodique:** nous recommandons à nos clients de contrôler les documents tous les quatre ans.

### Quel est le bon moment pour établir un mandat pour cause d'incapacité?

Sans aucun doute, à ce moment précis. Une fois que vous avez perdu le discernement, c'est trop tard.

● Daniel Flury

# Gagnez une nuitée à l'hôtel familial Aktiv Hotel & Spa Hannigalp à Grächen!



Veillez répondre à la question suivante et vous aurez une chance de gagner une nuitée pour quatre personnes dans la station valaisanne de Grächen.

**Pour quel marathon Olivier Andenmatten, de l'Aktiv Hotel & Spa Hannigalp, travaille-t-il en tant que président du comité d'organisation?**

Envoyez votre réponse à [concours@wir.ch](mailto:concours@wir.ch)

Veillez également indiquer votre prénom, votre nom et votre adresse.

Le délai de participation est fixé au 15 novembre 2019.

#### Conditions de participation et protection des données

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



# Le sens des économies de grand-maman Annetta

Ma grand-mère appenzelloise Annetta a fêté son cinquantième anniversaire – en 1952. L'année où la reine Elisabeth a été couronnée et où sont nés Viktor Giacobbo, Peach Weber et Vladimir Poutine.

Je ne pourrais pas le jurer mais j'ai l'impression que les anniversaires de grand-maman se sont toujours passés de la même façon. «Meilleurs vœux», lui disait grand-papa en se levant, avant d'aller au petit coin et ensuite dans l'étable pour traire les vaches. «Merci», répondait alors grand-maman, très touchée, comme elle en avait l'habitude, c'est-à-dire très sèchement, avant de descendre elle-même l'escalier de bois qui grinçait afin d'allumer le fourneau, peler les pommes de terre, tancer les enfants, nourrir les cochons, tricoter des chaussettes. Et si le vieux téléphone mural noir était déjà installé dans le couloir en 1952, il y a fort à parier qu'il n'a pas sonné. Même dans les années quatre-vingt, grand-maman arrivait, certains mois, à plafonner sa facture de téléphone à quarante centimes. Le sens des économies était pour elle très important. Ajoutons que le corridor n'était bien entendu pas encore chauffé.

Lorsque la Première Guerre mondiale a éclaté, Annetta avait douze ans et les soucis financiers et le besoin d'économiser lui sont littéralement passés sous la peau. Elle m'a raconté un jour, bien plus tard, qu'il lui était arrivé au moins une fois de faire pipi sur le sol à la fin de l'automne en allant à l'école pour réchauffer ses pieds glacés parce que l'on allait à cette époque à pieds nus aussi longtemps que possible pour ménager ses chaussures.

Âgée de plus de 80 ans, grand-maman a réussi à aller aux États-Unis, du moins sur le papier. En effet, alors qu'elle ramassait du foin dans son pré à proximité immédiate de la route, une voiture s'est arrêtée et son conducteur est descendu pour lui demander s'il pouvait la photographier. Il a prétendu que c'était pour une publicité pour du chocolat. Il l'a effectivement photographiée et lui a ensuite demandé ce qu'elle voulait en échange. «Du chocolat», a-t-elle répondu. Elle en a reçu. À peine une année plus tard, l'ami d'un de ses petits-fils lui a envoyé du chocolat depuis les États-Unis avec la question manuscrite sur l'emballage: «Derrière l'emballage – n'est-ce pas votre grand-mère?» C'était bien elle.

Entre-temps, j'ai moi aussi fêté mon cinquantième anniversaire – en 2019. Lors d'un souper avec des amis proches dans mon auberge appenzelloise de prédilection à laquelle on n'accède qu'à pied. Le téléphone dans ma poche sonnait toutes les minutes. Je n'ai jamais dû vivre une guerre, j'ai toujours gardé mes pieds au chaud, je n'ai jamais dû tricoter mes chaussettes et mon W.-C. est équipé d'une chasse d'eau. En comparaison avec grand-maman, ma vie aura été incroyablement détendue et l'insouciance aura marqué toute ma vie d'adulte. Voilà



Willi Näf est auteur indépendant et humoriste.  
Il vit dans le canton de Bâle-Campagne et en Appenzell.  
[www.willinäf.ch](http://www.willinäf.ch)

Photo: mäd

qui n'aide pas vraiment lorsqu'il faudrait enfin commencer à réfléchir à sa prévoyance.

Grand-maman est décédée à nonante-cinq ans. À quatre-vingt-cinq ans, elle m'a avoué, pétrie de honte, qu'il lui arrivait, certains matins, de ne se lever qu'à sept heures et demie. Au cours de ses dernières années, elle a offert à Noël et à chacun de ses neuf petits-enfants une paire de chaussettes qu'elle avait tricotées en personne. Des chaussettes de luxe, tricotées avec de la laine neuve et non pas avec de la laine récupérée sur d'anciens pull-overs usés jusqu'à la corde. Et lorsque chacun des petits-enfants découvrait par hasard un billet de cent francs dans ses chaussettes, grand-maman souriait avec beaucoup de satisfaction.

Son sens des économies systématique a plus que fait ses preuves. Même si j'ai personnellement été plus souvent aux USA que grand-maman, jamais je n'irai aussi loin qu'elle.



Salon ensoleillé



Single Suite

## B CITY | Village ou l'appartement de 32 pièces le plus vivant de Bâle

*Dans le quartier Grosspeter à Bâle, le plus grand «appartement cluster» de la région est en cours de réalisation: 32 suites d'une ou deux chambres, pour toutes les générations et toutes les situations de vie, constituent la réponse de l'architecte Rolf Stalder aux besoins de logement modifiés du XXI<sup>e</sup> siècle.*

Avec son projet de construction B CITY | Village, l'architecte bâlois Rolf Stalder et son équipe réagissent aux nouvelles habitudes de vie qui génèrent de plus en plus de formes d'habitation collectives: il existe aujourd'hui un nombre croissant de personnes jeunes et moins jeunes dans les situations de vie les plus diverses qui ne vivent plus dans des structures familiales classiques. Les «logements cluster» (regroupés) tiennent compte de cette modification des formes de vie en société. Mais que faut-il entendre par «logement cluster»? Rolf Stalder définit ce terme de la manière suivante: «Il s'agit d'un mélange entre une colocation et un petit appartement. Le sommeil et les soins corporels sont «privés», le reste se fait dans des locaux collectifs.»

Dans la région de Bâle et ailleurs en Suisse, il existe déjà des logements «cluster» qui fonctionnent très bien. En plus d'une réalisation adéquate des bâtiments, le modèle d'exploitation joue un rôle déterminant. Pour cela, les variantes vont de «l'autogestion» (les locataires définissent eux-mêmes les règles de cohabitation et établissent même souvent un petit «plan des corvées») à «full service» (un exploitant organise tout, en particulier le nettoyage des locaux utilisés en commun).

Le projet B CITY | Village a été présenté en juin 2019. «L'écho rencontré dans les médias sociaux était énorme. Il semble que notre projet a touché un point sensible», se réjouit Rolf Stalder.

### Colocation multigénérationnelle comme source d'inspiration

B CITY | Village a été imaginé sur la base d'un projet de colocation au siège de la maison Stalder AG à Münchenstein. À l'origine, cette colocation était prévue pour des étudiants. En réalité, des personnes âgées de 18 à plus de 50 ans occupent actuellement les locaux. «Toutes les chambres sont louées, la vie en commun fonctionne parfaitement», explique M. Stalder. Les expériences faites dans le cadre de cette colocation multigénérationnelle auront constitué la base de la forme de cohabitation collective prévue au B CITY | Village.

### 32 unités – une communauté

Au B CITY | Village, ces logements «cluster» se situent aux deux derniers étages d'un nouveau bâtiment administratif: ils comprennent 32 suites à une ou deux chambres. Le complément «Village» est tout un programme: le plan de base ressemble à celui d'un village. Les suites – toutes



«Pocket Park»

Photos: màd

équipées de leur propre salle de bains, d'un frigo, d'une machine à laver et de suffisamment de place pour un coin-salon ou une table de travail ainsi que pour une cuisine à thé dans le cas des suites de plus grandes dimensions – sont disposées autour d'une place centrale sur deux étages. Le salon, les grandes cuisines, les salles à manger, les surfaces de co-working, la terrasse sur le toit et les atriiums végétaux sont utilisés en commun. Le tout a été conçu de manière à être également accessible aux personnes handicapées.

Situé à proximité de la gare CFF et de l'entrée d'autoroute, ce projet résidentiel est idéal pour tous ceux qui se déplacent beaucoup. Quant aux cyclistes, ils disposent d'un parking et d'un atelier de réparation de vélos.

### Vivre et travailler

Dans les locaux utilisés en commun, les habitants se croisent, cuisinent dans l'une des trois cuisines, mangent ensemble sur la grande table sur la place centrale, profitent de leur soirée sur l'immense terrasse sur le toit ou dans le salon ensoleillé.

La pièce de co-working est réservée à l'apprentissage, aux études et au développement de projets. Une imprimante couleurs centrale et une photocopieuse soutiennent le travail. Le WLAN couvre l'ensemble du Village, c'est-à-dire aussi bien les locaux utilisés en commun que les suites.

En dehors de leurs quatre murs, les habitants trouvent un peu de calme dans l'un des petits parcs, appelés Pocket Parks, aménagés dans le jardin d'hiver ou dans la bibliothèque.

### Des prestations complémentaires? C'est très volontiers!

En fonction de la situation de vie et des besoins individuels, les locataires peuvent également choisir de faire usage de prestations complémentaires payantes. Il s'agit d'un service d'ameublement et de soins aux plantes, d'un service de nettoyage et de lessive, de services de conduite, de «carsharing», d'e-mobilité et de repas. Il est possible de louer aussi bien des chambres pour invités

que des locaux de travail et de réunion ou encore des locaux pour organiser des manifestations.

### Groupes cibles

Qui habitera au B CITY | Village? Le projet s'adresse à des personnes de plusieurs générations différentes, se trouvant dans les situations de vie les plus diverses et qui choisissent un mode de vie en commun dans le cadre d'une collectivité très variée: personnes célibataires ou vivant seules, «multilocaux» disposant de plusieurs lieux de vie, des étudiants et des personnes âgées encore actives. Selon l'architecte Rolf Stalder, le projet s'adresse également à des personnes qui recherchent un logement pour une durée limitée. De Suisse ou de l'étranger. Une suite pour célibataire – Single Suite – d'une surface entre 23 et 35 m<sup>2</sup> – est disponible à partir d'un loyer de 880 CHF par mois. Une Double Suite – d'une surface de 50 à 72 m<sup>2</sup> – représente un loyer à partir de 1880 CHF. La construction de B CITY | Village commencera encore en 2019. Les premiers habitants emménageront à partir de l'été 2021.

● Patrizia Herde

## B CITY | Village

Vous trouverez de plus amples informations sur le site web du projet: [www.bcity-village.ch](http://www.bcity-village.ch)

### Architecte

Architektur Rolf Stalder AG  
Helsinki-Strasse 7  
4142 Münchenstein  
[www.rolfstalder.ch](http://www.rolfstalder.ch)

### Contact

Markus Waldvogel  
Responsable marketing  
T +41 79 201 79 69  
[markus.waldvogel@rolfstalder.ch](mailto:markus.waldvogel@rolfstalder.ch)

# Siège principal de la Banque WIR à Bâle: tout est neuf

*L'architecte de Münchenstein, Rolf Stalder, a également conduit de main de maître la rénovation du siège principal de la Banque WIR à Bâle.*



L'architecte Rolf Stalder dans la succursale de Bâle.

## Bureau d'architectes Rolf Stalder AG

Selon ses propres indications, le bureau d'architecture Rolf Stalder AG est le bureau d'architectes leader dans le nord-ouest de la Suisse pour la réalisation de projets de construction intégraux combinant respect des coûts et respect des délais. L'entreprise au bénéfice de plus de 30 ans d'expérience emploie environ 32 collaborateurs.

Les bureaux de l'entreprise se trouvent dans un ancien entrepôt situé dans le périmètre du Dreispitz (Münchenstein) qu'elle a transformé elle-même. Le propriétaire de l'entreprise et architecte en chef Rolf Stalder (52 ans) est aussi le président du réseau WIR du nord-ouest de la Suisse.

Pas mal de choses ont changé au siège principal de la Banque WIR: à l'origine, les bâtiments de la Banque WIR situés à l'Auberg 3 et au Rümelinbachweg 6 à Bâle hébergeaient non seulement des bureaux de la banque ainsi que des appartements mais aussi un studio de fitness, des cabinets médicaux et la succursale d'une chaîne de magasins spécialisés présents dans l'ensemble de la Suisse. Désormais, tous les services de la banque ont été réunis, optiquement par une architecture uniforme et pratiquement par une passerelle qui assure la jonction avec l'immeuble situé à l'Auberg 1.

Le complexe immobilier transformé comprend également la succursale de Bâle ainsi que les secteurs Clients privés et Clients entreprises, Marketing et Produits ainsi que la gestion des crédits de la banque.

### Trilogie confiante

Rolf Stalder explique ainsi son concept de construction: «Nous avons opté pour une mise en scène reflétant une certaine assurance. Les immeubles sis à l'Auberg 1, à l'Auberg 3 et au Rümelinbachweg constituent une trilogie, un puissant bâtiment complet. Optiquement, nous avons opté pour une référence au bâtiment principal d'origine mais néanmoins avec une interprétation plus contemporaine. La similarité des trois immeubles fait apparaître ces derniers plus grands qu'ils ne le sont en réalité.»

Pour ce qui touche à la vie intérieure de ces bâtiments: il était important pour Rolf Stalder et son équipe que les clients et les collaborateurs se sentent bien dans ces locaux. C'est pourquoi les attributs «proximité de la clientèle» et «respectueux des collaborateurs» figuraient tout en haut de la liste des caractéristiques conceptuelles. En effet: les discussions d'affaires sont nettement plus aisées dans une niche confortable permettant de prendre un café au calme ou dans une attrayante salle de conférence.

Les bureaux des collaborateurs se distinguent par de généreuses dimensions et chaque étage dispose de sa propre cuisine très pratique. D'agréables espaces de détente ainsi que des terrasses ou des cours intérieures convenant de manière idéale aux pauses café et à la pause de midi invitent les collaborateurs à se détendre et créent l'espace nécessaire au développement d'idées créatives.

Les immeubles répondent tous à la norme Minergie la plus récente et aux normes très strictes en matière de sécurité sismique et de dispositions relatives aux constructions en mesure de résister à un séisme.

● Patrizia Herde



Passerelle combinant les trois immeubles (en haut), intérieur et entrée de la nouvelle succursale.

Photos: Michael Hochreutener



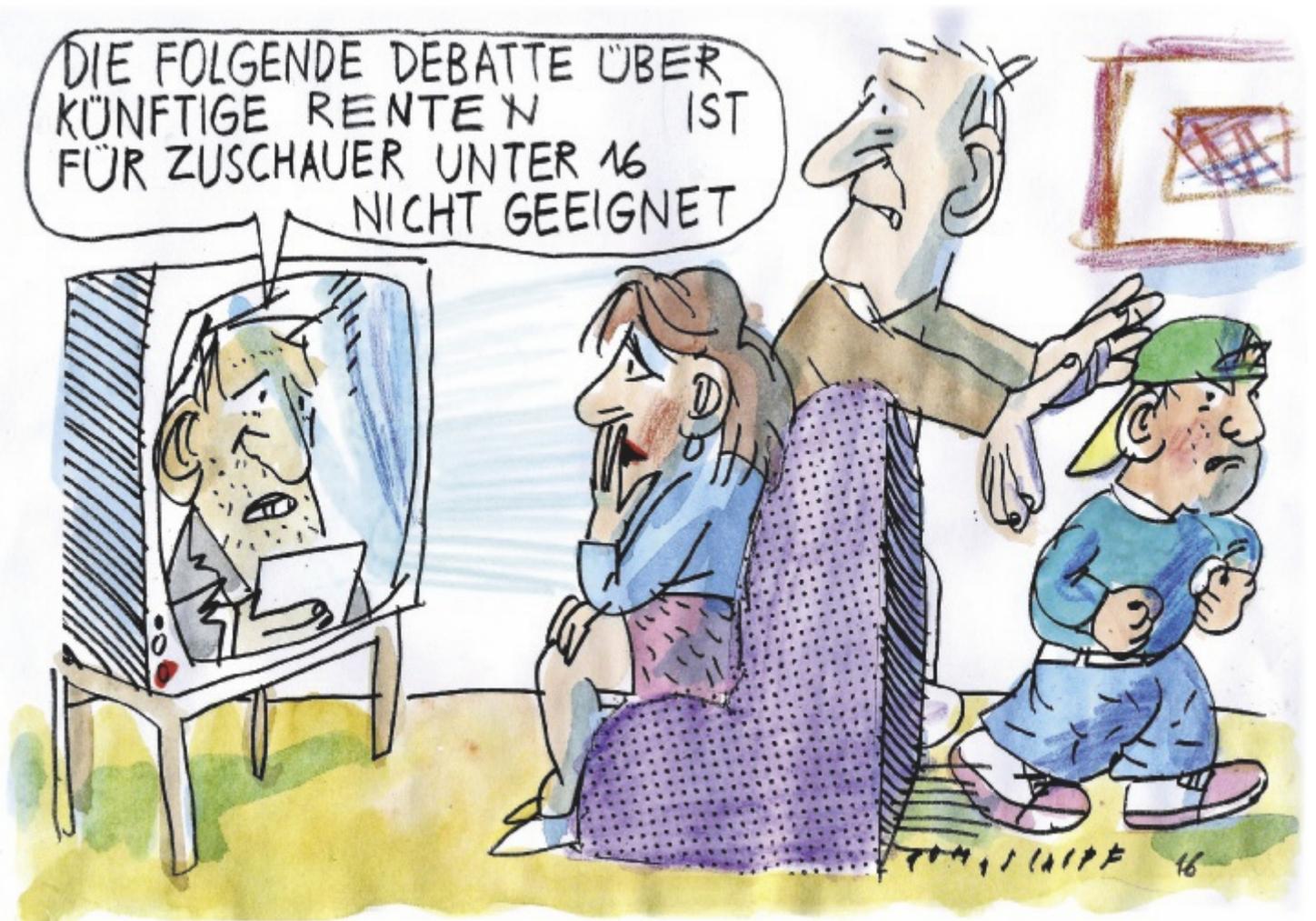


Illustration: Jan Tomaschoff/toonpool.com

*Le débat portant sur les futures rentes qui va suivre est déconseillé aux téléspectateurs de moins de 16 ans.*

## Manifestations

### Assemblée générale 2020 de la Banque WIR

Lundi (après-midi), 25.5.2020 à Bâle  
(pour coopérateurs/coopératrices)

### Rencontre d'automne 2019

2.11.2019, KKL, Lucerne  
(pour tout détenteur de parts ordinaires)

Pour de plus amples informations, veuillez consulter notre site web sous [banquewir.ch](http://banquewir.ch) ou téléphonez au 0800 947 948.

## FOIRE WIR DE ZURICH

21.11.2019–24.11.2019

[www.wmzag.ch](http://www.wmzag.ch)

## Informations juridiques

### Aucune garantie

Tous les articles, commentaires et calculs et toutes les indications ou autres informations («contenus») du WIRplus 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

Aucun contenu du WIRplus ne doit 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.

### 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 WIRplus 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 WIRplus ou de l'utilisation de contenus incomplets, voire faux.

## IMPRESSUM

### WIRplus

Le magazine pour les clients privés de la Banque WIR  
Octobre 2019, 86<sup>e</sup> année, n° 936

### Éditrice/rédaction

Banque WIR soc. coopérative  
Auberg 1  
4002 Bâle  
[www.banquewir.ch](http://www.banquewir.ch)

### Rédaction

Daniel Flury (rédacteur en chef), Patrizia Herde,  
Volker Strohm (responsable Corporate Communication);  
[info@wir.ch](mailto:info@wir.ch), T 061 277 93 27

### Traductions

Daniel Gasser, Yvorne  
CLS Communication

### Photo de couverture

Raffi Falchi

### Conception graphique

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

### Mise en page

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Impression

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Mode de parution

En avril et octobre  
en français et allemand

**Tirage global:** 31 240

**Changements d'adresses:** Banque WIR, Centre de conseils,  
case postale, 4002 Bâle, ou F 0800 947 942



# C'EST LE TAUX QUI FAIT LA MUSIQUE!

---

*Compte gratuit, rémunération attrayante. Jusqu'à 1% d'intérêt sur le compte d'épargne bonus.*

Ouvrez  
votre compte  
[wir.ch/epargner](http://wir.ch/epargner)



Communauté.  
Valeur ajoutée. Banque.

