

WIR *plus*

2/2020

Le magazine pour clients privés de la Banque WIR

Slowdown



Concours
*Gagnez une nuitée
au «Roderis»!*

Marché hypothécaire

Une brise nouvelle grâce à la plate-forme CredEx

Sommaire

Page 8

On connaît bien le préjugé: dans les lacs et fleuves suisses, on trouve avant tout des vélos rouillés et d'anciennes munitions de l'armée. C'est une erreur, explique un professionnel de la plongée qui nous raconte ce que nos lacs et cours d'eau suisses ont à nous offrir.



Page 20

Le semi-confinement dû à la pandémie du coronavirus a eu pour conséquence de ralentir notre vie et de nous donner le temps de nous préoccuper plus consciemment de nous-mêmes et de notre entourage. D'autres ont douloureusement ressenti le revers de la médaille: des craintes liées à l'état de santé et à la stabilité financière. Ursula Rothenfluh est une spécialiste du coaching pour personnes se trouvant dans des situations de vie difficiles.

Page 28

Dans le cadre de sa stratégie de numérisation, la Banque WIR continue de miser sur des coopérations avec des «fintechs» suisses: le nouveau partenariat conclu avec la société Credit Exchange AG – CredEx – permet à la Banque WIR de tenir compte de la transformation que subit le marché hypothécaire suisse. Interview avec Hanspeter Ackermann, CEO de CredEx.



- 3 Slowdown**
- 8 Plonger en Suisse**
Le monde sous-marin dans un pays sans accès à la mer
- 13 Brèves**
- 16 Pour découvrir la Suisse à l'écart des masses**
Myswisspanorama
- 20 De la pesanteur à la légèreté**
Ursula Rothenfluh
- 22 Poisson frais au Roderis**
Landgasthof Roderis, Nunningen
- 26 Banque WIR, entreprise formatrice**
Portrait des apprentis
- 28 Un brise nouvelle souffle sur le marché hypothécaire**
La coopération entre la Banque WIR et CredEx
- 30 SwissCaution**
Garantie de loyer sans compte bancaire
- 32 Zone de rencontres et lieu de formation pour un monde plus durable**
Fondation Village d'enfants Pestalozzi
- 36 Concours**
- 37 On se calme!**
Colonne de Willi Näf
- 38 VIAC: placement des avoirs de libre passage sous forme de titres à des conditions très attractives**
- 39 Slowdown**
- 42 Cartoon**

Lago di Poschiavo.
Photo: Silvia Schaub



San Romerio, Valposchiavo.
Photo: Roberto Ganassa





Photo: Raffi Falchi





*Diavolezza.
Photo: Pontresina Tourismus*



*Lagh da Saoseo, Valposchiavo.
Photo: Raphael Zeller*

Slow down

Éditorial



Conformément à la philosophie du «slow down», nous avons conçu les pages d'accueil et de conclusion de notre magazine avec quelques photos pour vous inciter à faire une petite pause et à rêver un peu.

Tout comme la notion de «slow food» – pour «restauration lente» – le «slow down» n'a pas encore trouvé son entrée dans le Larousse. Pourtant, l'usage de ces deux termes devient de plus en plus fréquent: le TCS lançait ainsi en Suisse, voici quelques années, sa campagne intitulée «Slow down, take it easy» qui avait été très bien accueillie par le public. Le «slow down» qui a marqué la Suisse pendant le semi-confinement (un terme qui ne se trouve pas non plus dans le Larousse) n'a pas toujours été volontaire. Les personnes auxquelles les manifestations à l'intérieur non pas manqué et qui ont pu profiter du télétravail et de la distanciation sociale pour réduire quelque peu la vitesse et se prendre un peu plus de temps pour elles-mêmes se sont peut-être découvert de nouveaux talents ou ont satisfait des besoins qu'elles avaient négligés jusqu'ici.

Conformément à cette philosophie du «slow down», nous avons conçu les pages d'accueil (p. 3–6) et de conclusion (p. 39–41) de notre magazine avec quelques photos pour vous inciter à vous accorder une petite pause et rêver un peu. Avec, en contrepoint, un clin d'œil en page 42.

Pour nous, les humains, le «slow down» est naturel lorsque nous nous trouvons sous l'eau. Pour plonger dans un autre monde cependant, il n'est pas nécessaire de s'envoler pour la Thaïlande ou les Maldives. Lisez à

partir de la page 8 ce que l'on peut également découvrir dans les plans et cours d'eau suisses – quelle que soit la saison!

La Suisse vous réserve également beaucoup de surprises et de découvertes au-dessus de la surface de ses plans d'eau. Faire découvrir ces endroits à leurs clients, voilà le modèle d'affaires des fondateurs de Myswiss-panorama (p. 16). Il peut aussi valoir la peine de faire un petit détour dans le Jura soleurois, plus précisément à Nunningen, pour déguster les délicieuses truites à la «Roderis» (p. 22).

Néanmoins, un tel «slow down» peut aussi susciter des craintes. Ursula Rothenfluh sait comment on peut passer de la pesanteur à la légèreté (p. 20).

Daniel Flury
Rédacteur en chef

Plonger en Suisse

*Silure et plongeur.
Photos: Daniel Schmid*



**Le monde sous-marin
dans un pays sans accès à la mer**

On connaît bien le préjugé: dans les lacs et fleuves suisses, on trouve avant tout des vélos rouillés et d'anciennes munitions de l'armée. C'est une erreur, explique un professionnel de la plongée qui nous raconte ce que nos lacs et cours d'eau suisses ont à nous offrir.

Comme il se doit pour un véritable chasseur, le brochet garde toujours son calme. Il flotte dans l'eau, aucun mouvement, et lance un regard critique aux plongeurs devant lui, avant de s'en aller comme l'éclair sans avoir l'air d'avoir été impressionné. La petite perche curieuse reste un peu plus longtemps avec nous. Elle semble hésiter et se demander à quelle catégorie d'êtres vivants elle doit attribuer ces deux formes vêtues de Néoprène.

Pour attirer l'attention de sa camarade sur le brochet qui se trouve à une profondeur d'environ dix mètres dans le lac de Thoune, l'instructrice de plongée met sa main

droite à plat et touche trois fois son bras gauche. Il s'agit du signe barracuda bien connu des plongeurs. Si l'on peut effectivement considérer le brochet comme le barracuda des eaux douces, une telle comparaison est nettement plus difficile pour la petite perche – tout simplement parce qu'il manque un équivalent bien typé d'eau de mer. «C'est assez simple, il n'existe pas de signes pour désigner nos poissons», m'explique la formatrice après la plongée. Elle-même ne sait pas pourquoi il en est ainsi. Après sa première plongée ailleurs que dans la mer, l'auteure sent poindre un léger soupçon: se pourrait-il que les rencontres avec des animaux soient plutôt



Silure.

rare dans les lacs et cours d'eau suisses? En effet, le lac de Thoune ne peut se comparer aux récifs d'Asie du Sud-Est ou des Caraïbes où, sans se lasser d'observer la riche faune subaquatique, on passe d'un signe de main à l'autre pour que le compagnon de plongée ne manque rien de toute cette splendeur.

Canyons spectaculaires, immenses silures

«Il y a beaucoup de vie dans nos plans d'eau, mais on ne la voit pas forcément du premier coup», précise Daniel Schmid, directeur de l'école de plongée TSK à Berne et partenaire de la filiale de Zurich. S'il n'est pas possible de comparer les plans d'eau de nos latitudes avec les mers tropicales très riches en poissons, il n'en demeure pas moins qu'il est possible d'y vivre des moments tout à fait passionnants, explique-t-il. «C'est ici que réside l'un des grands attraits de la plongée dans des lacs ou des rivières», poursuit le plongeur passionné. «On perçoit beaucoup mieux le calme et l'apesanteur parce que l'attention n'est pas constamment déviée.» Selon lui, la plongée dans des lacs et cours d'eau est une expérience globale.

Ainsi, deux lacs bien connus des Bernois, à savoir le lac de Thoune et le lac de Neuchâtel, se distinguent par leur monde subaquatique très particulier. «Dans le lac de Thoune, le monde sous la surface est identique au monde qui se trouve au-dessus; on y trouve des falaises spectaculaires, des glissements de terrain et des canyons.» En été, on y trouve des perches, des corégones et des brochets ainsi que des crabes non endémiques et un grand nombre de petites bêtes en tout genre. Dans le lac de Neuchâtel, ce professionnel de la plongée rencontre régulièrement des bancs entiers de perches mais parfois également des anguilles, de petits silures ou des brochets en chasse. «La semaine dernière, nous avons été entourés par d'immenses bancs de poissons», raconte-t-il et ajoute: «Si nous croisons dans l'Aar un silure dont la longueur dépasse celle d'un homme, il est clair que cela m'impressionne également.» Des silures d'une longueur de deux mètres? «N'ayez crainte, ils ne se nourrissent que de charognes», nous rassure-t-il en riant et en précisant: «Je crois que quelques personnes n'iraient plus se baigner avec autant d'insouciance si elles savaient tout ce qui nage dans l'eau.»

Le Tessin: paradis de plongée de couleur vert émeraude

Lorsqu'on lui demande quel est son endroit préféré pour plonger, M. Schmid ne doit pas réfléchir longtemps. «Faire de la plongée en rivière dans le Val Verzasca est incroyable», répond-il sans hésiter un seul instant. «Cette eau claire, de couleur vert émeraude, les formations tout à fait uniques de la roche – des plongeurs du monde entier viennent admirer ces merveilles.» Cependant, le Tessin n'est que l'une des nombreuses régions dotées de



Banc de poissons.

plans d'eau aussi passionnants. «On trouve très souvent d'excellentes conditions dans le lac de Zurich et le lac des Quatre-Cantons offre lui aussi des endroits remplis de vie. Normalement, le principe suivant s'applique: on peut plonger partout où il y a de l'eau. C'est ainsi qu'il arrive régulièrement que des premières de plongée aient lieu, en particulier dans les lacs de montagne. Le lac d'Oeschinen, situé au-dessus de Kandersteg dans l'Oberland bernois, est déjà bien connu pour les plongées hivernales.

Il ne fait jamais mauvais temps

Plonger sous la glace? «Avec la bonne combinaison, on a souvent plus chaud que dans la mer des Caraïbes avec une température de l'eau de 30 degrés», voilà comment M. Schmid pare immédiatement l'argument du froid. En Suisse, même en été, les combinaisons de plongée ont une épaisseur de sept millimètres – sous les tropiques, les combinaisons ont entre trois à quatre millimètres. Il n'est pas inhabituel de rencontrer des températures de surface de douze degrés dans les plans d'eau en Suisse – plus bas, la température peut chuter à sept degrés. Quand les températures sont vraiment trop basses, c'est au tour de la combinaison sèche d'entrer en scène. Ce qui vaut en montagne vaut également sous l'eau: il ne fait



Escargot, coquilles et écrevisses.

jamais mauvais temps, ce sont les vêtements qui font toute la différence.

Les Suisses, un peuple de plongeurs

M. Schmid ne peut citer de chiffres précis mais en tant que directeur de la plus grande école de plongée PADI de Suisse (PADI: Professional Association of Diving Instructors), il sait que la population comprend un très grand nombre de plongeurs. «Les Suisses voyagent beaucoup», et ils ont les moyens nécessaires pour pratiquer la plongée. Ils sont ainsi nombreux à partir faire le tour du monde avec un sac à dos et à passer leur brevet de plongée dans l'une des nombreuses Mecques de la plongée autour du monde. D'autres font leur brevet sous direction suisse dans une école de plongée helvétique. Il estime que TSK assure la formation de base ou continue d'environ 1500 plongeurs par année, une population très mélangée tant en ce qui concerne l'âge que la profession. «Il arrive de plus en plus souvent que nous accueillions des familles qui suivent le cours en tant qu'activité commune.»

Les vacances de plongée proposées par TSK jouissent elles aussi d'une grande popularité. En 2020, de nombreux voyages correspondants ont dû être annulés en raison de la pandémie mondiale. L'école de plongée s'est donc très rapidement concentrée sur les possibilités de plongée en Suisse. Ainsi, TSK propose par exemple des sorties de plongée en Suisse selon la devise «eau douce au lieu de mers tropicales».

Des brochets en chasse pour conclure la journée

Qui choisit de partir en plongée en Suisse n'a besoin de prendre ni des vacances, ni l'avion pour aller aux Maldives. Ainsi, des plongeurs certifiés se rencontrent par exemple après le travail et font une plongée dans un plan d'eau de la région. «C'est effectivement à ce moment-là que l'aventure est la plus excitante», confirme Daniel Schmid. «En effet, on peut aller regarder les brochets en



train de chasser.» À la fin de l'été et en automne, lorsque la faune est la plus active et que les poissons nagent «par milliers comme dans un nuage», les conditions sont le plus souvent les meilleures, précise-t-il avant d'ajouter: «Après avoir assisté un jour à un tel spectacle, on ne dit plus jamais qu'il n'y a rien à voir dans les lacs et cours d'eau suisses.»

● Anita Suter

tsk.ch

Portrait

Daniel Schmid (42 ans) est directeur de l'entreprise familiale TSK Bern (Tauchsport Käser AG) et partenaire de TSK Zurich. Ce «Course Director» et professeur de plongée certifié PADI a effectué jusqu'ici environ 2100 plongées.

BRÈVES

Cargo sous terrain

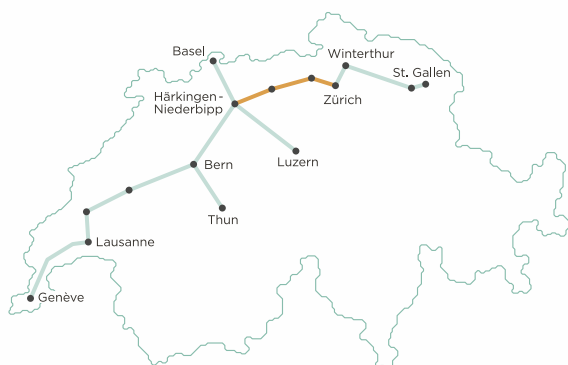
Participation active de la Banque WIR au réseau logistique du futur

La société Cargo sous terrain SA (CST) a accueilli la Banque WIR Société Coopérative parmi ses principaux actionnaires. La Banque WIR rejoint ainsi toute une série d'autres entreprises suisses réputées qui soutiennent le système logistique global du futur. Cet engagement est également personnel: Bruno Stiegeler, président de la direction de la Banque WIR, a été élu par l'assemblée générale de la société CST SA comme membre de son conseil d'administration – alors que le directeur financier de la banque, Mathias Thurneysen, siégera au sein du «Finance Committee». «Nous voulions apporter notre contribution à une solution logistique prometteuse et appropriée», pré-

cise M. Stiegeler pour expliquer l'engagement de la coopérative bancaire au sein de Cargo sous terrain.

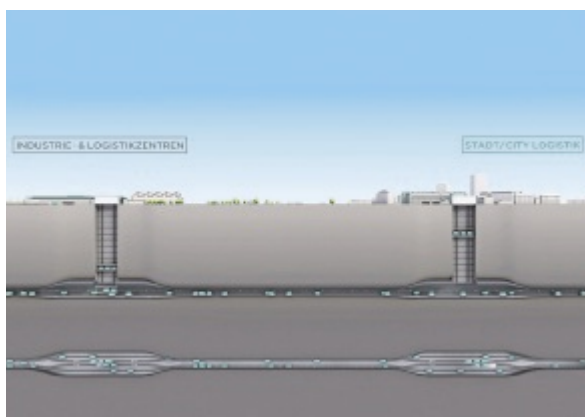
CST prévoit de doter la Suisse, à partir de 2031, d'un système logistique global à commande numérique permettant de garantir le maintien de la compétitivité de l'économie et la qualité de vie des habitants. «Ce projet sert l'intérêt de toutes les entreprises suisses», poursuit M. Stiegeler – raison pour laquelle il entend insuffler «l'esprit PME» à ce projet. Un point que souligne également le président CST, Peter Sutterlüti: «En tant qu'institut bancaire acquis aux principes du développement durable et s'engageant en faveur des PME, la Banque WIR nous correspond idéalement. La notion de communauté qui caractérise la banque distingue également CST.»

La société CST SA a été constituée en 2017 sur la base de l'association de soutien qui existait depuis 2013. De nombreuses entreprises suisses des secteurs des transports, de la logistique, du commerce de détail, des télécommunications, de la finance, de l'industrie et de l'énergie participent en tant qu'investisseurs, actionnaires et partenaires du projet à la réalisation de Cargo sous terrain et collaborent activement à l'élaboration du concept. Au mois de janvier 2020, le Conseil fédéral a mis en place la base légale nécessaire à la réalisation de Cargo sous terrain – il adressera au Parlement le message correspondant qui sera élaboré d'ici le deuxième semestre 2020.



Le réseau de tunnels CST prévu mesure 500 km. Le premier tronçon, long de 70 km, entre Härkingen-Niederbipp et Zürich, disposera de 10 «hubs» et coûtera environ 3 milliards de francs, véhicules compris.

cst.ch



Les biens de petites dimensions à transporter sont amenés aux «hubs» situés en surface avant d'être transférés dans le système de transport souterrain.



Des véhicules circulant sans pilote transportent les biens jusqu'aux emplacements de production et de logistique tout en préservant l'environnement et sans émission de nuisances sonores.

E-Banking

Un mot de passe solide – pour votre sécurité



Votre sécurité nous importe – surtout s'il s'agit de votre accès au service E-Banking.

La Banque WIR suit donc les recommandations de la Confédération (Centre national pour la cybersécurité NCSC – anciennement MELANI) et accroîtra les exigences à respecter afin qu'un mot de passe soit considéré comme sûr.

Depuis le 6 septembre, les critères suivants s'appliquent en cas de changement ou en cas de saisie d'un nouveau mot de passe:

- au moins 10 signes;
- dont au moins 1 majuscule, 1 minuscule, 1 chiffre et 1 signe particulier;
- de longues suites de touches (par exemple QWER..., zuio... ou 4567...) ne sont pas admises.

Vous pouvez continuer à utiliser votre mot de passe actuel jusqu'au printemps 2021. Cependant, nous vous recommandons de changer de mot de passe dès à présent: il vous suffit de vous rendre sous Réglages > Changer de mot de passe dans votre service E-Banking.

Plus vous le ferez rapidement, plus votre sécurité sera élevée – en effet, à partir du printemps 2021, tous les utilisateurs de notre service E-Banking devront respecter ces nouveaux critères pour mots de passe. ■

Assemblée générale 2020

Déroulement sans heurt

L'assemblée générale de la Banque WIR, qui s'est tenue par écrit, s'est déroulée avec succès. On sait quelles étaient les raisons qui ont mené à cette assemblée générale très particulière: sur la base de l'art. 6a de l'Ordonnance fédérale sur le Covid-19, le conseil d'administration et la direction avaient décidé de tenir l'AG par correspondance. Jusqu'à la date limite de réponse au 25 mai, 609 bulletins de vote ont été renvoyés, 587 d'entre eux étant valables. Comment a-t-on organisé le décompte des bulletins de vote? Sina Ulmann et Patrizia Herde (deux collaboratrices du marketing de la Banque WIR) ont effectué les contrôles nécessaires et joué le rôle de scrutatrices. Le dépouillement des bulletins s'est fait sous la surveillance de Daniele Ceccarelli, avocat, responsable de notre département juridique.

Dividende de 10.25 CHF

Toutes les propositions du conseil d'administration ont été approuvées à une très large majorité. Les copépatrices et coopérateurs ont ainsi, entre autres, approuvé la répartition du bénéfice: pour chaque part ordinaire, les bailleurs de fonds obtiendront un dividende de 10.25 CHF. ■



Patrizia Herde (à gauche) et Sina Ulmann en train d'enregistrer les bulletins de vote.

Photo: Eliane Meyer

WIR-Expo

WIR-Expo avec concours de drones



Le coronavirus a complètement changé la donne pour les entreprises qui génèrent l'essentiel de leur chiffre d'affaires lors de marchés et d'expositions. Contrairement à de nombreux autres organisateurs, le conseil d'administration et la direction de WIR-Messe Zürich AG ont décidé d'organiser leur manifestation traditionnelle pour la 77^e fois et comme prévu du 19 au 22 novembre 2020. La WIR-Expo attend pas moins de 150 exposants et 9000 visiteurs.

La WIR-Expo proposera les 21 et 22 novembre une manifestation sortant tout à fait de l'ordinaire. C'est à ce moment en effet qu'aura lieu la dernière course de la Swiss Drone League 2020. La ligue suisse officielle pour courses de drones terminera ainsi la saison actuelle dans le cadre de la WIR-Expo avec une manifestation qui se tiendra sur deux jours.

Heures d'ouverture

Du 19 au 22 novembre 2020

Je 16–21 h; Ve 10–20 h; Sa 10–19 h; Di 10–18 h; halles 3 et 4, Messe Zürich, Oerlikon

wir-expo.ch ■

Premier semestre 2020

La Banque WIR mise sur la diversification

La Banque WIR soc. coopérative a dégagé un bénéfice de 10,5 millions de francs pour le premier semestre 2020. «À fin juin, non seulement nous tenons le cap sur le plan budgétaire, mais nous avons pu réaliser un bon résultat surtout dans les opérations d'intérêts, et grâce à notre discipline toujours forte en matière de coûts», a indiqué le CEO Bruno Stiegeler en commentant le rapport intermédiaire après six mois.

Quant aux dépôts de la clientèle, la Banque WIR a enregistré une légère croissance de 0,7% pour atteindre 3,96 milliards de CHF/CHW au premier semestre 2020. «En dépit de la poursuite de l'érosion de la marge dans un contexte historique de taux bas, nous voulons continuer à offrir les meilleures conditions à nos clients en termes d'épargne et de prévoyance», a déclaré Bruno Stiegeler. Les prêts à la clientèle, à 4,64 milliards de CHF/CHW (-0,1%), se sont pratiquement maintenus au même niveau. Pour les crédits hypothécaires après six mois, on constate un léger recul de 1,9%, à 3,84 milliards de CHF/CHW. Le total du bilan s'est accru pour atteindre 5,57 milliards de francs (+0,8%).

Au premier semestre, la base de capitaux propres, déjà solide auparavant, a été encore renforcée. Le niveau élevé de confiance en la Banque WIR se traduit aussi par le fait qu'environ deux tiers des paiements de dividendes de 2019 ont été réinvestis par les bailleurs de fonds. La valeur de la part ordinaire de la Banque WIR – contrairement à l'évolution de la situation boursière mondiale – a augmenté de 13 francs ou 3,53% depuis le début de l'année. Malgré une politique de couverture conservatrice et judicieuse, le fléchissement des bourses mondiales précité a entraîné une perte de 11,4 millions de francs dans le résultat commercial. «Mais grâce aux réserves pour fluctuations que nous avons constituées avec prudence au cours de nombreuses années, cette perte sera compensée sans problème au final», a expliqué Bruno Stiegeler.

L'objectif d'une solide capitalisation a été largement dépassé: mesuré sur la base des prescriptions en matière de fonds propres des Accords de Bâle III, le ratio de la BRI se situe au 30 juin à 16,9% (valeur cible réglementaire: 11,2%), et le ratio de levier à 9,26% (valeur cible réglementaire: 3%).

Le résultat net des opérations d'intérêts, à 31,5 millions de francs, a pu être nettement accru (+16,4%) par rapport à la même période de l'exercice précédent. Un recul de 9,9% a été enregistré au niveau du résultat des opérations de commissions et de prestations de services (10,2 millions de francs). Ce déclin est dû avant tout aux activités WIR. Le confinement anti-COVID a entraîné une mise à l'arrêt presque complète des activités dans quelques branches.

Le soin porté à la réduction des coûts de la banque coopérative non axée sur la maximisation des bénéfices se reflète dans les charges opérationnelles, qui ont pu être nettement réduites pour atteindre 27,6 millions de francs, soit une baisse de 5,4%.

La Banque WIR poursuit une stratégie couronnée de succès avec des participations et des partenariats dans les domaines de la digitalisation et de l'innovation. Elle table sur une nouvelle dynamique consécutive à l'introduction actuelle d'un partenariat avec Moveri, un des plus grands réseaux de stations-service de Suisse (Miniprix et Ruedi Rüssel).

La première solution de prévoyance en titres entièrement numérique du pilier 3a, qui a été lancée en novembre 2017, poursuit sans relâche son accélération sur la voie rapide: au 30 juin 2020, VIAC compte plus de 28 000 clients (exercice précédent: 12 000) et des actifs sous gestion qui s'élèvent à plus de 500 millions de francs (exercice précédent: 178 millions de francs). «Pour l'ensemble de l'exercice 2020, nous tablons sur une contribution au bénéfice supérieure à un million de francs», a déclaré Bruno Stiegeler. Depuis fin mai, VIAC offre également des solutions de libre passage – ce lancement a été très prometteur. La solution FX-Trading a aussi été lancée au même moment: la collaboration avec la start-up suisse Amnis, une jeune pousse spécialisée dans le secteur fintech, constitue une preuve supplémentaire que la Banque WIR investit de manière ciblée dans des plus-values digitales innovantes pour ses clients. D'autres coopérations se trouvent dans le pipeline. «Nous voulons nous attaquer à ces opportunités de diversification», a conclu Bruno Stiegeler. ■



Le siège principal de la Banque WIR à Bâle.

Photo: Michael Hochreutener

Pour découvrir la Suisse à l'écart des masses

Myswisspanorama

*Un village de montagne quelque part en Suisse.
Photos: Myswisspanorama*



Deux chefs d'entreprises malins sont à l'origine de Myswisspanorama. Leur objectif est de montrer aux visiteurs du monde entier la Suisse à l'écart des grandes foules. Nous avons demandé au cofondateur Joshua Heuberger quel est le lien entre Internet et cette idée et pourquoi le modèle d'affaires était tout à fait différent à l'origine.

Amener les gens sur des «Insider-Spots» et non aux «Tourist-Spots» usuels, veiller à susciter des «effets wow» à l'écart des grandes foules – on voit que le jargon qu'utilise Joshua Heuberger (23 ans) pour décrire les prestations de services de Myswisspanorama (MSP) est tout aussi international que le public qu'il initie à la Suisse depuis l'année dernière avec son associé Marc Gottwald (30 ans). Un public qui n'est pas avare en louanges sur la plate-forme d'évaluation TripAdvisor après y avoir décrit avec exaltation les excursions entreprises avec MSP en utilisant les termes «amazing times» et «breathtaking views». Présenter aux visiteurs les sentiers et les points de vue inconnus de notre pays si pittoresque lors de tours et d'excursions programmés sur mesure en emballant le tout dans un service global de très haut niveau: la jeune entreprise Myswisspanorama est plutôt le fruit du hasard mais néanmoins sur la voie du succès.



Marc Gottwald (à gauche) et Joshua Heuberger.



Vue de la Suisse sur l'Autriche.



Point de la situation et chapelle dans le paradis des montagnes suisses.

Mettre sur pied quelque chose de personnel

Joshua Heuberger et Marc Gottwald, tous les deux du canton de Bâle-Campagne, se connaissent du club de unihockey. Alors que M. Heuberger joue aujourd'hui dans la première ligue auprès de Unihockey Mittelland, M. Gottwald s'est retiré du sport – l'amitié cependant est restée. Mieux: elle s'est transformée en petite société à responsabilité limitée. «Il y a longtemps que le monde m'intéresse», explique Joshua Heuberger. Quant à Marc Gottwald, actif auprès d'une grande entreprise pendant ses études à l'EPF, il voulait également faire l'expérience de quelque chose qui soit différent des grandes structures. Fonder sa propre entreprise lui semblait dès lors assez logique. «Au début toutefois, l'idée était tout à fait différente», rigole M. Heuberger.

L'idée première est venue lors d'une promenade en forêt. Marc Gottwald, spécialiste en sciences de l'environnement et très proche de la nature, a rencontré lors de ses balades en forêt de grandes quantités de bois abattu lors de tempêtes. Au lieu de laisser pourrir ce merveilleux bois naturel en forêt, se dit-il, ne pourrait-on pas le transformer en quelque chose que l'on apporterait aux gens à domicile? C'est ainsi qu'est née l'idée de lampes manufacturées. Cette idée a également beaucoup plu à M. Heuberger et c'est ainsi que les deux jeunes gens se sont mis au travail. «Afin de donner à ces lampes l'attention dont elles ont besoin, nous les avons photographiées dans de merveilleux décors naturels avant de les publier sur Instagram», raconte M. Heuberger. C'est ainsi qu'ils ont remarqué que les gens s'intéressaient bien davantage au lieu où avait été faite la photo qu'aux lampes. Ils voulaient savoir où trouver précisément tel ou tel endroit et comment s'y rendre. C'est ainsi qu'est apparue très rapidement l'idée d'excursions guidées dans des paysages suisses peu connus.

Reconnaissance quotidienne de deux itinéraires

Dans les coulisses, MM. Heuberger et Gottwald ont investi beaucoup de temps pour reconnaître différentes destinations d'excursions ainsi que les itinéraires correspondants

– des itinéraires qui ne sont justement pas particulièrement connus du grand public. Des itinéraires qu'il faut tout d'abord découvrir. «Pendant ses études, Marc a effectué un très grand nombre de randonnées», raconte M. Heuberger en parlant de la phase initiale de l'entreprise. Parfois, il est même parti en reconnaissance sur deux itinéraires par jour. Les premiers clients – principalement des Suisses – ont exprimé leur enthousiasme relatif au concept et aux itinéraires proposés sur la plate-forme d'évaluation TripAdvisor. «C'est ainsi que des Américains nous ont découverts», explique-t-il le lien très récent avec Internet. Avec toutes les autres évaluations positives, les excursions et les tours proposés par Myswisspanorama se classent désormais en quatrième position des activités extérieures les plus populaires dans la région de Zurich sur TripAdvisor. La localisation sur Zurich est essentiellement formelle car les excursions se font au départ de différentes villes suisses et dans toutes les régions de Suisse. De plus, aucun tour n'est exactement le même qu'un autre.

«Nous déterminons préalablement très précisément quels sont les souhaits de nos clients», explique M. Heuberger. Cela se fait d'une part lors de l'inscription par le biais d'un formulaire et de l'autre par le biais des contacts directs. Il s'agit alors par exemple des distances à parcourir à pied, des dénivellations, des préférences relatives au mode de transport et au type de restauration ou encore d'intérêts plus spécifiques. Les clients désirent-ils par exemple voir une région bien particulière, s'intéressent-ils à des grottes, des cascades, des animaux sauvages, etc.? Comme les distances sont plutôt réduites en Suisse, il est en principe possible de réaliser presque tous les souhaits – au cours d'une seule et même journée ou dans le cadre d'un tour de plusieurs jours. «La majorité des demandes nous parviennent de familles», précise M. Heuberger, mais les groupes d'amis font également partie de notre clientèle. Sans parler des récidivistes. Le plus souvent, les clients de MSP sont plutôt aisés – en effet, un tour planifié sur mesure avec un guide privé et un service complet a son prix. Souvent, les clients viennent des USA mais aussi de Chine, d'Inde et du Proche-Orient.



Les clients de Myswisspanorama sont priés de ne pas publier de photos avec localisation.

Un expert en environnement comme guide

Le caractère individualisé de chaque tour joue un rôle tout aussi important dans le concept de Myswisspanorama que l'accompagnement par un spécialiste en environnement certifié. Le plus souvent, Marc participe au tour et explique déjà aux clients lors du transport de nombreux éléments intéressants du pays et de ses habitants tout en partageant ensuite avec eux son savoir relatif aux différents paysages et aux phénomènes naturels pendant l'excursion. Si divers tours ont lieu presque simultanément, MSP peut compter sur d'autres experts en environnement de son réseau. Joshua Heuberger veille de son côté à ce que tout fonctionne comme il se doit et qu'aucun souhait ne soit ignoré. Il enregistre en arrière-plan les réservations, s'informe des souhaits des clients et coordonne tous les éléments déterminants avec les partenaires. Des partenaires? «Nous collaborons par exemple avec des hôtels, des petites entreprises locales ou aussi avec des cuisiniers», explique-t-il. Au lieu de sortir la nappe de pique-nique, l'entreprise organise assez souvent une petite table dressée devant un panorama alpin ainsi qu'un menu de trois plats préparés avec des ingrédients locaux.

La majorité des excursions proposées par MSP concernent des destinations peu connues. Quid si une famille d'outre-mer qui visite la Suisse veut néanmoins voir le Cervin? «Il va de soi que nous allons également l'y amener», rigole M. Heuberger. «Cependant, il y a fort à parier que nous choisirons un sentier de randonnée pédestre un peu moins connu et qui permet de voir la montagne d'une autre perspective, loin des masses de touristes.» Quoi qu'il en soit, les touristes qui font une réservation auprès de MSP ont souvent déjà vu les principales attractions touristiques et désirent découvrir les coins nettement moins connus de Suisse.

Le grand problème des médias sociaux

MSP est bien conscient qu'Internet est un outil à double tranchant lorsqu'il s'agit de destinations touristiques. Il n'est pas rare de voir des participants au service Instagram qui jouissent d'une très large cohorte de suiveurs provo-

quer un véritable afflux de masse en partageant avec leurs fans des photos de beaux endroits. «Nous demandons dès le début à nos clients de ne pas publier leurs images avec des remarques relatives à l'emplacement précis ou au chemin qui y mène», précise M. Heuberger. Les itinéraires recherchés et reconnus avec soin doivent en effet rester aussi inconnus que possible. D'une part afin de protéger les secteurs d'habitat naturel souvent précieux d'un afflux de masse de touristes et d'autre part bien entendu également afin de permettre à d'autres clients de MSP de vivre cette expérience promise à l'écart des grands afflux de personnes.

● Anita Suter

myswisspanorama.com

C'est alors que s'est invité le coronavirus

Avant la pandémie, Myswisspanorama faisait vaillamment son «petit bout de chemin», comme le dit M. Heuberger. «Nous enregistrons en moyenne deux demandes de réservation par jour et avions prévu d'engager un premier collaborateur.» Comme l'ensemble de la branche touristique, les restrictions de voyage ont durement touché MSP. «Notre business principal est actuellement complètement bloqué», résume-t-il en pensant au public cible essentiellement non européen. Cependant, les jeunes chefs d'entreprise restent optimistes. Pour la fin de l'année, ils espèrent accueillir des clients provenant de Suisse et qui voudraient découvrir leur pays en empruntant des sentiers inconnus. Joshua Heuberger et Marc Gottwald disposent également de toute une série d'idées innovatrices et de nouveaux itinéraires pour l'organisation de manifestations d'entreprises ou de «team building».

De la pesanteur à la légèreté

Le semi-confinement dû à la pandémie du coronavirus a eu pour conséquence de décélérer notre vie et de nous donner le temps de nous préoccuper plus consciemment de nous-même et de notre entourage. Nous sommes nombreux à avoir bénéficié d'espaces de liberté qui nous ont permis de nous occuper de notre famille, de réaliser des objectifs personnels ou de nous lancer dans la réalisation de nouvelles idées (commerciales). D'autres ont douloureusement ressenti le revers de la médaille: des craintes liées à l'état de santé et à la stabilité financière, la perte de contrôle et le manque de contacts sociaux ont parfois suscité du stress et ont mis à mal les capacités de résistance tant corporelles que psychiques.

Ursula Rothenfluh est une spécialiste du coaching pour personnes se trouvant dans des situations de vie difficiles et dispose d'un ensemble d'outils permettant à ces dernières de retrouver la voie «les ramenant à la légèreté», le dialogue constituant toujours le centre de tels efforts.

Pourquoi cette décélération et un mode de vie un peu plus calme ne sont-ils pas forcément seulement positifs?

Ursula Rothenfluh: On peut savourer le calme et la tranquillité mais ce n'est guère possible si ce calme est trompeur parce qu'on a la peur au ventre. Cette peur peut être provoquée par le fait que l'on ignore si et quand la normalité va se rétablir et par la crainte de perdre son emploi, son entreprise ou encore ses collaborateurs. Ces craintes touchent avant tout les personnes plus âgées.

Quelles sont les conséquences d'une telle situation exceptionnelle sur les enfants?

Ces derniers ressentent certainement les craintes des adultes. Cependant, nous ne savons pas quelles sont les conséquences sur la psyché des enfants de voir des adultes portant des masques. Si les enfants eux-mêmes portent un masque, cela les restreint dans leur besoin de mouvement. S'ils jouent et courent malgré le masque, ils souffrent d'une amenée insuffisante en oxygène. A mon avis, nous ne devrions pas vouloir à tout prix préserver le système immunitaire des enfants car dans ce cas, ils n'ont aucune chance de se munir de mécanismes de protection. J'ai également une certaine compréhension pour les écoliers argoviens qui ont demandé, fin août, la fin de l'obligation de porter le masque. En effet, le fait de porter le masque pendant des heures peut provoquer des maux de tête, de la fatigue et des problèmes de concentration.

Les enfants sont également tenus à l'écart de leurs grands-parents...

L'être humain est un animal social mais il apparaît que nous nous éloignons de plus en plus les uns des autres. On tient à l'écart les personnes faisant partie d'un groupe à risque – à tel point que l'on pourrait presque parler de discrimination et de violation des droits liés à la personnalité. Si nous empêchons les gens d'avoir des contacts sociaux, nous ne rendons certainement pas service à l'état de santé général de la population.

Les peurs sont difficiles à cerner et pour certains, elles sont aussi difficiles à reconnaître. Quelle serait la première étape à franchir pour atteindre un tel objectif?

Nous avons appris à ne montrer aucune faiblesse et à ne jamais faillir. La première étape serait de reconnaître qu'il n'est pas toujours nécessaire que nous portions tout sur nos seules épaules; il n'y a rien de honteux à demander de l'aide. Une autre étape, bien plus difficile, sera de trouver une personne de confiance. Quelqu'un qui ne juge pas mais peut néanmoins guider la personne qui a besoin d'aide et l'accompagner pendant un certain temps grâce à son expérience de vie.

En menant un entretien avec une personne de confiance ou un thérapeute, il faut réfléchir à soi, mettre à nu sa propre vulnérabilité et parler de choses qui nous sont peut-être désagréables. N'est-il pas plus simple de se faire prescrire un antidépresseur par son médecin de famille...

Cette façon de procéder permet peut-être de combattre les symptômes mais certainement pas les causes. Je trouve qu'il est très regrettable que seule la médecine traditionnelle ait pu continuer à fonctionner durant le se-



Ursula Rothenfluh: «La vie ne devrait en aucun cas être une torture.»

Photo: Harscher Fotografie

mi-confinement – alors qu'elle s'est très rapidement retrouvé dépassée – et non pas également les offres alternatives. C'est justement lorsqu'il s'agit de traiter les anxiétés que la médecine complémentaire peut être d'un grand secours et décharger quelque peu la médecine traditionnelle.

Sur quelles méthodes misez-vous?

La constellation systémique à l'aide de figurines constitue un outil thérapeutique très efficace. Diverses figurines Playmobil symbolisent le client et les personnes qu'il associe à son problème. En mettant en place, en déplaçant, en ajoutant et en enlevant certaines figurines, il devient possible d'identifier, lors de l'entretien, les schémas sentimentaux et relationnels et de trouver des solutions. La mise en place de figurines permet d'obtenir une représentation visuelle du problème qu'il est ensuite possible de considérer depuis l'extérieur.

Les «Access Bars» constituent une autre méthode thérapeutique. Dans ce cas, le patient est couché alors que je touche certains points sur sa tête. La personne ainsi traitée peut se détendre, laisser libre cours à son imagination et mettre ainsi un terme à ses pensées opprimees. Elle profite tout à coup d'un vide qui lui permet de se pencher sur elle-même.

Chaque personne est unique et dispose d'incroyables talents. Trop souvent, nous ne sommes absolument pas conscients des trésors que nous recétons. A quel point notre vie serait-elle plus simple si nous étions conscients de notre potentiel et si nous intégrions ce dernier à notre vie? C'est pour cela que j'adore également utiliser, dans le cadre de mon travail, l'outil très précieux de la lecture taoïste de visages.

Ces méthodes ont-elles toutes un dénominateur commun?

La conviction que la solution de chacun de nos problèmes réside en nous. En ma qualité de thérapeute, ma tâche est de faire en sorte que cette solution se cristallise peu à peu à l'extérieur. Pour ce faire, le dialogue est utile dans tous les cas car il permet à la personne de vider son sac. La suite du voyage devient alors plus facile – la vie ne devrait en aucun cas être une torture.

● Interview: Daniel Flury

Réseau dans «l'Innerspace»

Ursula Rothenfluh (ursularothenfluh.ch) est thérapeute indépendante et coach avec un cabinet au centre pour la santé The Innerspace à Schlieren ZH. En cet endroit, les personnes à la recherche d'aide et de conseils trouvent une équipe de thérapeutes qui traitent les troubles corporels, psychiques ou mentaux selon les méthodes les plus diverses – méditation, yoga, thérapie respiratoire, hypnose, thérapie craniosacrale, kinésiologie, homéopathie, conseils en alimentation etc. Ursula Rothenfluh ne se considère pas comme une combattante solitaire et apprécie les échanges professionnels et humains au sein du réseau Innerspace: «Il y a de la place pour tout le monde; en effet, il n'y a qu'une approche commune qui permet d'atteindre l'objectif.»



Franco Pittaro, Anita Stämpfli, sa fille Sara Stämpfli et la spécialité de l'auberge Roderis.

Photos: Marco Aste

Poisson frais au Roderis



Auriez-vous envie d'une délicieuse truite? La désirez-vous, pour changer, préparée autrement qu'au bleu, tirée du bouillon ou à la meunière? Dans ce cas, soyez les bienvenus à l'auberge de campagne Landgasthof Roderis.

Bien entendu, si vous n'aimez pas le poisson, vous trouverez quand même de quoi vous délecter à l'auberge de campagne «Roderis» (roderis.ch; 50% WIR), mais nous y reviendrons plus tard. En effet, ceux qui s'engagent dans la montée menant au bourg soleurois de Nunningen, que ce soit en voiture ou à pied, pensent très certainement aux truites qui attendent leur destin dans l'auge située dans la cave à voûtes de l'auberge. De l'eau de source fraîche y coule de manière ininterrompue et c'est bien la fraîcheur qui fait également de l'auberge «Roderis» un véritable paradis des truites pour les êtres humains: il n'y a que quelques minutes à pied qui séparent l'auge de la casserole chaude. C'est là qu'intervient ce que l'on n'obtiendra jamais avec une truite vendue au supermarché, morte depuis long-

temps: dans la poêle, les poissons frais se courbent et peuvent être mis en scène – on s'attendrait presque à ce qu'ils s'enfuient à tout moment. Les truites grésillent dans la poêle jusqu'à ce que la partie supérieure soit bien cuite et la partie inférieure rôtie et croustillante. «Il est ainsi possible de manger également la peau, une partie des arêtes ainsi que les ailerons», explique Anita Stämpfli qui gère le travail en cuisine depuis qu'elle a racheté, voici cinq ans, l'auberge menacée de démolition avec son compagnon.

Cette restauratrice – également propriétaire de l'établissement bâlois Viertel-Kreis actuellement loué à des tiers – et son compagnon spécialiste en immobilier ont reconnu le potentiel du bâtiment et ont saisi l'occasion lorsqu'il a été



Photo: Christian Jaeggi

mis en vente. Le précédent propriétaire, Alois Flühler, était décédé quelques années auparavant. Depuis 1958, année à laquelle il avait repris l'établissement de son père, il avait fait connaître les truites préparées à la mode du Roderis dans tout le Schwarzbubenland et jusqu'à Bâle. Mme Stämpfli et M. Pittaro n'ont ainsi pas dû chercher longtemps leur «unique selling proposition». Malgré tout, le bâtiment aura constitué un véritable coup de chance. M. Pittaro est tombé sur une construction originale âgée d'au moins 200 ans et jamais transformée depuis. Si l'étable et la grange ont dû être détruites, les vieilles poutres se rencontrent partout à l'intérieur et à l'extérieur de la nouvelle construction: transformées en lits rustiques installés dans les cinq chambres de l'hôtel et les deux suites, sous forme de pergola dans le jardin du restaurant – où un vieux tilleul déploie une ombre bienfaisante – et bientôt également sous forme d'un vieux mazot dans un parc qui reste à réaliser et où un grand étang indique la présence d'eau de source. On les trouve également dans les salles de bain où elles supportent les grands lavabos en calcaire jurassien sertis dans de la résine synthétique.

Technique moderne et durabilité

La partie du bâtiment comportant le restaurant, la grande salle, la cuisine et le fumoir, attachée au nouveau bâtiment accessible aux fauteuils roulants, a été conservée pour subir une douce rénovation réalisée par M. Pittaro. Devant l'édifice, la vieille fontaine communale de Reigoldswil a trouvé un nouveau domicile. À côté de la terrasse du restaurant, la grande ruche a également été restaurée. «En hiver, nous servons ici des fondues au fromage ou des fondues chinoises pour des groupes jusqu'à huit personnes», explique Anita Stämpfli. La petite salle du restaurant peut accueillir jusqu'à 30 personnes et la grande salle divisible jusqu'à 65 personnes. Il n'y a pas que dans la cuisine que la technique moderne a fait son entrée; la grande salle est équipée d'un beamer, d'un écran et d'un flipchart électronique qui permettent dès lors qu'on l'utilise également pour la tenue de séminaires. Les toilettes sont équipées de chasses d'eau remplies d'eau de pluie et une installation photovoltaïque produit de l'électricité qui permet également de recharger des voitures électriques par le biais d'une station de recharge.

Les principes du développement durable sont également mis en œuvre en cuisine: les truites proviennent des piscicultures Orishof à Liestal et Violenbach près de Kaiser-augst. Dans ces deux lieux de production, les poissons grandissent dans un environnement naturel, à l'abri des antibiotiques et des agents de croissance. Franco Pittaro: «Après deux ans et demi environ, ils atteignent un poids de 250 à 280 grammes avant de nous être livrés.» Alors que la famille Flühler ne proposait que des truites à la mode du Roderis sur sa carte des mets, Anita Stämpfli a choisi d'élargir l'assortiment de poissons, que ce soit avec le tartare de truite, la truite préparée dans une pâte à la bière, la soupe de truites ou sous forme de menus à plusieurs plats – tous les clients friands de poisson trouveront le plat qui leur convient et pourront se demander, par exemple, si un véritable fonds de homard n'aurait pas été utilisé pour la préparation de la délicieuse soupe de poisson (réponse: ce n'est pas le cas!).

Cependant, les poissons ne plaisent pas à tout le monde. C'est pourquoi Anita Stämpfli et Franco Pittaro proposent aussi d'autres spécialités. Les coquelets «Mistchratzerli» sont proposés quotidiennement et déjà un classique de la maison. Les vol-au-vent aux rognons de veau servis avec une sauce aux morilles, les cordons bleus ou – chaque mercredi – le foie de veau et ses rösti ainsi que les os à moelle coupés en long en guise d'entrée sont les plats les plus populaires. Les amateurs de chasse y trouvent également leur compte puisque M. Pittaro est un chasseur passionné qui fournit la viande de chevreuil et de sanglier

nécessaire à la préparation des plats spécifiques à la période de la chasse.

Tous les plats ont en commun leur caractère saisonnier ainsi que l'origine régionale des ingrédients. En dehors de la saison, l'établissement n'utilise pas de tomates, les œufs sont livrés de toute première fraîcheur par une ferme, tout comme la plupart des légumes. La viande provient d'un fournisseur du nord-ouest de la Suisse qui veille à ce que ses bêtes soient élevées dans le respect de leurs besoins et ne subissent qu'un minimum de déplacements. Il va de soi que l'établissement collabore avec la maison Gelati Gasparini, un producteur régional de glaces. «Nous soutenons ainsi par ailleurs une entreprise qui contribue à une meilleure intégration sociale de personnes souffrant d'un handicap», dit Anita Stämpfli. Il n'y a que dans la cave à vins que l'on trouve non seulement des bouteilles provenant de régions viticoles suisses (Bâle-Campagne, Valais, Tessin, Grisons, Vaud) mais aussi des crus internationaux.

Faire une pause au «Roderis»

Le hameau de Roderis, qui fait partie du village de Nunningen, a donné son nom à l'auberge de campagne Roderis. Voici plus de vingt-cinq ans qu'Anita Stämpfli y a son domicile. Il est accessible en vingt à trente minutes en voiture depuis Laufon ou Liestal. En prenant le train et le bus, le mieux est de prendre le S3 depuis Delémont ou Bâle pour changer de moyen de transport à Grellingen en prenant le bus numéro 117. Les plus sportifs n'ont aucune excuse pour laisser le «Roderis» de côté: la route



Les chambres d'hôtel modernes regorgent de vieilles poutres et de différentes pièces récupérées dans l'ancienne grange.



Le tout nouveau bâtiment hôtelier (à gauche) remplace l'ancienne grange en ruine de l'auberge de campagne.



Photos: Christian Jaeggi

des cerises (Chirsi-Route) (Veloland-Route 111) de 38 kilomètres passe à travers le hameau et rejoint la route 71 (Passwang-Oberaargau) à Nunningen.

Il va de soi que les randonneurs peuvent également faire une pause au «Roderis» – ou même y passer la nuit. Les chambres d'hôtel offrent de merveilleuses vues sur les pro-chaines étapes de randonnée, respectivement sur les vallons Blauen ou Kaltbrunnental, ce dernier reliant Grellingen à Büsserach. Il semblerait que ce vallon très pittoresque, comportant des falaises atteignant 60 mètres de haut, a déjà accueilli des hommes de Néandertal et de l'ère paléolithique. Alors que nos ancêtres connaissaient partiellement déjà la douche et la chasse d'eau fonctionnant à l'eau de pluie, le réseau WiFi (mot de passe séparé pour chaque chambre) ou encore les écrans plats sont des services de l'ère moderne.

«Haute saison» en décembre

Pour manger ou passer la nuit au «Roderis», il est recommandé de passer une réservation par téléphone. Cela vaut tout spécialement pour le mois de décembre car durant ce mois-là, l'auberge de campagne est ouverte quotidiennement, c'est-à-dire également pendant les fêtes, ce qui attire les gourmets d'ici et d'ailleurs. La décoration festive mise en place à cette époque constitue une attraction qui a déjà trouvé son chemin jusque dans les médias nationaux. Une nuitée s'impose (pas seulement en décembre) à tous ceux qui se déplacent avec les transports publics: le dernier bus en direction de Grellingen permettant de prendre le train en direction de Bâle ou Delémont et Bienne quitte Roderis à 20 h 10!

● Daniel Flury

Auberge de campagne «Landgasthof Roderis»

Eichelbergstrasse 6
4208 Nunningen
061 791 03 21
roderis.ch
info@roderis.ch

Heures d'ouverture

Me-ve: 11 h–14 h et 17 h 30–23 h
Sa-di: 11 h–22 h
Lu-ma: fermé

Arrangement forfaitaire

L'auberge de campagne Roderis dispose d'appartements et de cinq chambres doubles à aménagement individualisé ainsi que de deux suites Deluxe avec WiFi, écran plat et coffre-fort. En plus des forfaits hebdomadaires et mensuels, l'établissement propose également un arrangement forfaitaire – une idée cadeau sortant de l'ordinaire – d'une valeur de 295 CHF (boissons non comprises). Cet arrangement comprend un apéritif de bienvenue, un menu de quatre plats et la nuitée dans une chambre double avec petit déjeuner.

Dans le village de Seewen situé juste à côté de Nunningen se trouve le Musée des automates à musique (musikautomaten.ch) présentant l'une des plus importantes collections de boîtes à musique suisses du monde et de nombreux automates à musique de ces deux derniers siècles.



Photos: Raffi Falchi

Banque WIR, entreprise formatrice

La Banque WIR est aussi une entreprise formatrice. Outre l'apprentissage de banque, il est également possible d'y faire le stage prévu pour les titulaires d'une maturité. Nous présentons quatre jeunes en formation qui travaillent auprès de la Banque WIR.

Stephane Marinho

«J'ai 22 ans, suis stagiaire BEM et j'habite à Füllinsdorf. Pour moi, la famille joue toujours un rôle clé. C'est pourquoi mon principal hobby est de réaliser les projets les plus divers avec ma famille. J'aime également faire de longues promenades avec mes chiens. La monnaie WIR est l'élément qui distingue la Banque WIR d'autres banques et la rend tout particulièrement intéressante – c'est pourquoi j'ai choisi de suivre une formation auprès de cet établissement bancaire. Un de mes amis a attiré mon attention sur la Banque WIR. Il y a fait son apprentissage et m'a beaucoup parlé de la banque. La formation que je suis me plaît beaucoup. J'apprécie tout particulièrement la grande diversité que j'y rencontre, l'ambiance de travail très agréable entre les collaborateurs et la serviabilité mutuelle.

Si c'est possible, j'aimerais continuer à travailler à la Banque WIR après la fin de ma formation. Plus tard, j'aimerais beaucoup devenir conseiller à la clientèle entreprise. Pour atteindre cet objectif, je prévois de m'inscrire à l'Ecole supérieure spécialisée, dans le secteur Finance et Banking.»

Carl Klein

«J'ai 19 ans, suis stagiaire BEM et j'habite à Oberwil. Récemment encore, je jouais beaucoup au handball. Maintenant, je fais plutôt des randonnées, je skie en hiver et j'adore passer du temps dans la nature.

J'ai passé toute ma scolarité primaire en Italie – mes parents y résidaient pour leur travail – et je parle donc également l'italien.

Durant l'école secondaire, j'ai toujours été assez bon en maths mais je me sentais encore trop jeune pour faire un apprentissage. C'est pourquoi j'ai décidé de suivre les cours de l'école de commerce. J'y ai choisi la spécialité Banque parce que cette dernière offrait la formation la plus large possible. La formation que je suis maintenant est très variée, nous passons et travaillons dans de nombreux départements différents. J'ai aussi passé un certain temps auprès de la succursale de Berne où j'ai pu découvrir une autre dimension de nos activités. En ce qui concerne l'avenir, je voudrais tout d'abord travailler un certain temps. Tout le reste arrivera en temps opportun. La culture du tutoiement est un élément que j'apprécie tout particulièrement au sein de la banque. Elle facilite le travail, les rapports entre collaborateurs sont détendus et les barrières tombent.»

Davide Sciré

«J'ai 19 ans et j'habite à Birsfelden. Jadis, je jouais au uni-hockey et j'ai essayé toutes sortes de sports comme le tennis ou le football. Actuellement, je préfère le fitness, rencontrer mes amis ou lire de la littérature spécialisée consacrée à des thèmes économiques. Je n'étais pas fait pour le gymnase. J'aime travailler, je m'intéresse aux maths et je voulais exercer une profession qui vous permet d'arriver à quelque chose. Je suis tombé sur la Banque WIR grâce à ma mère: elle travaille auprès d'un client WIR et m'a parlé de la banque. J'apprécie tout particulièrement la Banque WIR parce qu'en tant qu'apprenant, on y est traité avec beaucoup d'amabilité et en tant que véritable collaborateur. Je m'y suis immédiatement senti comme faisant partie d'un grand ensemble. Après ma formation, j'aimerais beaucoup étudier et obtenir tout d'abord un bachelor. Par la suite, je tenterai peut-être de décrocher un master, de préférence aux USA. Puis? Qui sait...! Peut-être que je travaillerai à nouveau dans une banque ou que je me mettrai à mon propre compte. J'ai également très envie de faire des séjours linguistiques en Italie et aux USA.»

Alisha Gross

«J'ai 20 ans, j'habite à Dornach et l'équitation est ma grande passion. C'est en pratiquant ce sport que j'arrive le mieux à me ressourcer. Je m'occupe d'un cheval que l'on a confié à mes soins et je rêve de posséder mon propre cheval!

J'ai commencé par suivre les cours du gymnase avec l'économie comme branche principale. Cependant, j'ai vite constaté que ce n'était pas la voie qui me convenait le mieux. Le secteur bancaire m'intéresse depuis toujours, raison pour laquelle j'ai choisi une formation dans ce domaine. Pour moi, la Banque WIR a juste la bonne taille, son fonctionnement se distingue encore par une touche familiale et on peut encore faire le tour de l'entreprise dans son ensemble.

Après la formation, j'aimerais beaucoup pouvoir continuer à travailler à la Banque WIR. Initialement, j'aurais aimé faire un très long voyage ou un séjour linguistique en Australie. En raison de la pandémie du coronavirus, cela n'est actuellement pas possible. Normalement, je suis habituée à planifier ma vie et mes activités à l'avance mais le coronavirus ne le permet pas. J'ai donc décidé de prendre les choses comme elles viennent et je verrai bien ce que l'avenir me réserve. Peut-être que je déciderai tout de même de me lancer dans les études, plus tard.»

Une brise nouvelle souffle sur le marché hypothécaire

La coopération entre la Banque WIR et CredEx

Dans le cadre de sa stratégie de numérisation, la Banque WIR Société Coopérative continue de miser sur des coopérations avec des «fin-techs» suisses: le nouveau partenariat conclu avec la société Credit Exchange AG – CredEx – permet à la Banque WIR de tenir compte de la transformation que subit le marché hypothécaire suisse. Dès à présent, les particuliers profitent, pour le financement de l'acquisition d'un logement destiné à l'usage personnel du propriétaire, non seulement de l'expertise de la Banque WIR, mais également de conditions telles que ne peuvent les proposer, en règle générale, que les assurances et les caisses de pension.

En Suisse, plus de 300 instituts financiers proposent des crédits hypothécaires – chacun sur la base de paramètres, documents et formalités similaires et, en règle générale, avec un grand nombre de processus qui se font à la main. La Mobilière, Vaudoise Assurances, Swisscom et la Bank Avera ont fondé la société Credit Exchange AG (CredEx) au printemps 2018 avec l'objectif d'uniformiser, de numériser et d'automatiser l'octroi de crédits hypothécaires. «Aujourd'hui, cela n'a plus aucun sens d'avoir une centaine d'instituts financiers qui font la même chose sans générer de valeur ajoutée substantielle», explique le CEO de CredEx, Hanspeter Ackermann.

La plate-forme CredEx relie la vente – c'est-à-dire la Banque WIR et les clients intéressés – au véritable bailleur de fonds (risk carrier – «qui supporte le risque»), par exemple d'autres banques, des caisses de pension et des assurances telles que la Mobilière ou Vaudoise Assurances. La Banque cantonale de Glaris joue, quant à elle, un rôle très important; lorsqu'un client a accepté une offre, c'est elle qui contrôle en sa qualité «d'opérateur» l'exhaustivité et la véracité des documents soumis et s'occupe du traitement ultérieur du crédit hypothécaire.

Voici comment fonctionne CredEx

Lorsqu'un client prend contact avec la Banque WIR afin de lui soumettre une demande de financement, le conseiller à la clientèle commence par contrôler, avec quelques questions, s'il est possible de lui proposer une offre par le biais de la plate-forme CredEx. Si c'est le cas, le conseiller charge les données spécifiques du demandeur sur la plate-forme CredEx. Les indications faites y sont alors comparées aux préférences, respectivement aux profils des bailleurs de fonds supportant les risques. Il peut ainsi arriver qu'un bailleur de fonds ne veuille pas financer un logement destiné à l'usage exclusif du propriétaire dans une station touristique spécifique ou qu'il ne veuille financer que des crédits hypothécaires d'une durée de dix ans, par exemple. L'ajustement se fait en quelques secondes et débouche sur

une offre. Le client dispose alors de cinq jours pour étudier l'offre en détail. S'il accepte la proposition, la Banque cantonale de Glaris entre en jeu: elle contrôle les indications faites – par exemple si le montant du salaire correspond aux indications faites dans la déclaration d'impôt – et procède à toutes les formalités nécessaires. Pendant l'ensemble de ce processus, la Banque WIR reste le partenaire contractuel et l'interlocuteur du client. C'est également à elle que le client doit verser les intérêts hypothécaires qui sont ensuite rétrocédés au bailleur de fonds d'origine par le biais de la Banque cantonale de Glaris. La Banque WIR, CredEx et la Banque cantonale de Glaris reçoivent du bailleur de fonds d'origine un dédommagement annuel pour leur part du travail.

Grâce à CredEx, les clients obtiennent un nouveau crédit hypothécaire ou le remplacement d'un crédit hypothécaire existant non simplement plus rapidement et plus aisément mais également à un meilleur prix. Comment est-ce possible?

Hanspeter Ackermann: Tous nos processus et tous nos contrats sont standardisés et numérisés. Cela permet de régler les affaires de manière simple, rapide et fiable et de proposer au client un prix très attractif.

Ne faut-il pas s'attendre à des frais supplémentaires? Trois intermédiaires ne se trouvent-ils pas entre le preneur de crédit hypothécaire et le bailleur de fonds effectif – la Banque WIR en tant que banque du client, CredEx en tant que courtier et la Banque cantonale de Glaris en tant que gestionnaire du tout –, des intermédiaires qui veulent bien entendu aussi gagner de l'argent.

C'est précisément le contraire qui est le cas: grâce à la répartition rationnelle de la chaîne de valeur ajoutée, il est possible de réaliser des économies massives. La Banque WIR peut se concentrer sur un encadrement de la clientèle et des conseils optimaux à cette dernière. Les enchères hypothécaires par le biais de la plate-forme CredEx four-

nissent en direct la meilleure offre et la conclusion de l'affaire se fait de manière très rationnelle par le biais de la «fabrique de crédits» qu'est la Banque cantonale de Glaris.

L'octroi d'un crédit hypothécaire est une affaire très personnelle entre le client et son conseiller bancaire. Elle résulte d'un grand nombre d'entretiens. Un marché hypothécaire numérisé et impersonnel n'est-il pas dissuasif?

Ce n'est pas parce que le processus est fortement standardisé et numérisé que le client ne bénéficie pas de conseils personnalisés. Le client moderne, habitué à la numérisation, s'intéresse à un prix optimal que la banque s'engage à lui garantir, à des conseils simples et de tout premier rang qui peuvent fort bien être dispensés physiquement et à une couverture aussi large que possible de ses besoins personnels. Tout cela est possible dans la combinaison que proposent la Banque WIR et CredEx.

À qui convient CredEx?

CredEx convient aux particuliers qui habitent eux-mêmes leur maison ou leur appartement. Nous proposons à ce segment des conseils optimaux, un soutien numérique et d'excellentes conditions.

Une telle plate-forme ne convient toutefois que de manière limitée à des besoins particuliers, taillés sur mesure. Dans de tels cas, la combinaison des conseils individualisés de la Banque WIR reste la seule clé vers le succès. Que ce soit sous forme numérique par le biais de CredEx ou sur mesure par le biais de la Banque WIR: la banque reste l'interlocutrice pour toutes les demandes et tous les besoins du client.

CredEx fonctionne depuis deux ans. Qui est venu s'ajouter au nombre des bailleurs de fonds d'origine après la Mobilière et Vaudoise Assurances?

Pour l'instant, nous collaborons avec 15 partenaires sur notre plate-forme. Nos deux actionnaires, la Mobilière et Vaudoise Assurances, sont présents des deux côtés – celui de la vente et celui des bailleurs de fonds. La Bank Avera sera également prête sur la plate-forme à la fin de l'année au plus tard. En outre, nous travaillons avec la SUVA, la Banque cantonale de Glaris et une importante caisse de pensions indépendante du côté des bailleurs de fonds. L'«onboarding» est actuellement très intense et au cours de ces prochains mois et de ces prochaines semaines, divers autres partenaires supplémentaires viendront nous rejoindre.

Comment en êtes-vous arrivé à recruter la Banque WIR en tant que partenaire de vente?

La Banque WIR s'assortit parfaitement à CredEx. Le Credit Exchange est une option stratégique pour un marché hypothécaire futur et un «écosystème» dans le secteur de l'habitat. Dans ce système, savoir si une banque commercialise ses propres produits ou des produits tiers joue un rôle de moins en moins important. Il s'agit de se concentrer sur le client et la satisfaction de ses besoins.



Hanspeter Ackermann.

Photo: Raffi Falchi

A l'avenir, la nouvelle réalité numérique s'imposera et de nombreuses affaires se concluront par le biais de plateformes. La Banque WIR par exemple a déjà montré avec VIAC que des réflexions visionnaires pouvaient sans autre avoir du succès dans l'environnement bancaire traditionnel. Avec ce pas le plus récent, elle se présente comme un pionnier de l'aménagement numérique du futur marché hypothécaire suisse.

Combien de crédits hypothécaires sont octroyés aujourd'hui par le biais de la plate-forme CredEx?

Actuellement, nous concluons deux à trois crédits hypothécaires par jour. La tendance est très clairement à la hausse et ceci d'autant plus que toutes les agences générales de la Mobilière sont reliées à CredEx depuis les vacances d'été, ce qui booste massivement les ventes.

Quel est votre objectif à moyen terme?

CredEx se base sur un concept génial et collabore avec des partenaires de toute première qualité. Nous avons déjà atteint de nombreux objectifs que nous nous étions fixés et sommes optimistes sur le fait que nous enregistrons à moyen terme une forte croissance du volume hypothécaire traité.

● Interview: Daniel Flury

Hanspeter Ackermann

Hanspeter Ackermann (60 ans) a étudié l'économie à l'Université de Saint-Gall (lic. oec. HSG). Il est également contrôleur de gestion diplômé. Entre 1987 et 2014, M. Ackermann a occupé diverses fonctions chez Credit Suisse. De 2015 à 2017, il était CEO de la Banque Cler et a dirigé sous sa responsabilité le changement de raison sociale de la Banque Coop en Cler ainsi que le lancement de l'application Cler ZAK. Depuis le mois de janvier 2018, Hanspeter Ackermann est président de la direction de la société Credit Exchange AG. M. Ackermann est marié et père de quatre enfants.



SwissCaution: garantie de loyer sans compte bancaire

La garantie de loyer de SwissCaution est une alternative au dépôt de loyer bancaire. Avantage pour le locataire: il n'a pas besoin de verser le montant en question – ce dernier représentant en règle générale trois mois de loyer.

La garantie de loyer sans dépôt bancaire est une solution d'assurance qui épargne au locataire (particuliers et entreprises) le dépôt du montant de la garantie de loyer dans une banque. Ainsi, ce montant – représentant en règle générale trois mois de loyer – ne reste pas bloqué pendant toute la durée du contrat de bail et le locataire peut l'utiliser ou le placer à sa guise.

Désormais, la Banque WIR soc. coopérative collabore avec SwissCaution dont l'expérience de près de trente ans au sein de la branche en fait l'un des plus anciens prestataires de garanties de loyer sans compte bancaire, réputé loin à la ronde auprès des bailleurs et des administrations. SwissCaution est une filiale de la Mobilière et collabore avec plus de 2500 agences immobilières. La

«Un nouveau chapitre de croissance»

Interview avec Patrick Oltramare, CEO de SwissCaution

Il y a plusieurs entreprises qui offrent des garanties de loyer sans dépôt bancaire – pourquoi choisir SwissCaution?

Patrick Oltramare: SwissCaution est le numéro 1 de la garantie de loyer en Suisse depuis 1991 et est la première compagnie d'assurance de garantie de loyer sans dépôt bancaire agréée par la FINMA pour les particuliers et professionnels. Notre expertise en matière de gestion des risques ainsi que notre forte présence sur le marché grâce à un réseau national de distribution avec plus de 2500 partenaires immobiliers, les agences de la Mobilière et les offices de poste contribuent à la renommée de SwissCaution et à la reconnaissance de notre qualité de service. Grâce à la digitalisation de nos processus, nous pouvons offrir à nos clients un service simple, rapide et efficace.

Quels sont les avantages d'une collaboration avec SwissCaution pour les propriétaires?

La garantie de loyer SwissCaution remplace le dépôt bancaire et apporte au bailleur ou à son représentant la même sécurité et valeur qu'une garantie déposée en banque avec un service simplifié. Dès l'émission du certificat de garantie de loyer, SwissCaution s'engage auprès du bailleur au paiement de toutes dettes reconnues conformément au contrat de bail, dans la limite du montant de la garantie de loyer.

Sans contraintes administratives et grâce à la simplicité et rapidité de nos processus de traitement, la garantie de loyer SwissCaution permet de gagner du temps et de réduire considérablement les frais de gestion. Avec l'aide d'outils numériques sécurisés, SwissCaution contrôle la solvabilité des locataires, aidant ainsi les bailleurs ou leurs représentants à réduire leurs risques

de location lors de la sélection d'un locataire.

Grâce à un site Internet réservé et sécurisé pour les professionnels de l'immobilier (<https://pro.swisscaution.ch>), SwissCaution offre un contact

personnalisé ainsi qu'un service de suivi global pour l'ensemble des garanties de loyer réalisées par une gérance ou un bailleur.



Qu'est-ce que vous attendez du partenariat avec la Banque WIR?

Nous sommes fiers d'être le partenaire de choix de la Banque WIR pour la garantie de loyer sans dépôt et nous remercions chaleureusement la Banque WIR de sa confiance. Nous avons particulièrement apprécié la confiance, le dynamisme et l'expertise des collaborateurs de la Banque WIR qui sont des qualités qui cadrent parfaitement avec nos valeurs et qui sont essentielles pour la réussite d'un partenariat. Nous voyons ce partenariat dans la durée. Il s'agit pour SwissCaution d'une formidable opportunité pour développer sa présence en Suisse et nous espérons que la Banque WIR profitera de nos services pour faire bénéficier ses clients d'une offre supplémentaire et répondre ainsi à leurs demandes. Mes collaborateurs et moi-même nous réjouissons de cette collaboration et de mener à bien ce nouveau chapitre de croissance avec la Banque WIR.

clientèle comprend environ 200 000 particuliers et entreprises. Le volume des cautions assuré atteint 950 millions de francs, ce qui représente une valeur locative annuelle de plus de 3 milliards de francs.

Comment cela fonctionne-t-il?

Le locataire verse à SwissCaution une prime d'adhésion forfaitaire de 231 francs et, au cours des années suivantes, une prime annuelle d'un montant de 5% de la garantie de loyer (avec en sus les frais d'administration et le droit de timbre fédéral). Le bailleur reçoit, en lieu et place de la garantie de loyer, la confirmation de SwissCaution qu'après le déménagement du locataire, elle prendra à sa charge d'éventuels travaux de réparation. Le locataire devra ensuite rembourser à SwissCaution le montant que cette dernière aura avancé.

Si vous désirez résilier un dépôt de loyer bancaire existant, vous pouvez conclure une garantie de loyer auprès de SwissCaution et présenter cette dernière à votre bailleur. Il est cependant recommandé d'obtenir préalablement l'accord du bailleur ou de l'agence immobilière.

Des formulaires pour la demande d'une garantie de loyer de SwissCaution sont disponibles dans les filiales et agences de la Banque WIR. Le plus simple est toutefois de compléter le formulaire en ligne sur le site web de la Banque WIR: www.wir.ch/caution-de-loyer.

● Daniel Flury



Le lieu qui, pendant des décennies, a recueilli des orphelins de guerre du monde entier mise désormais sur la formation et les rencontres interculturelles. Une visite au Village d'enfants Pestalozzi.

Rien que le déplacement vers le Village d'enfants Pestalozzi est tout simplement idyllique; virage après virage, après le départ à Saint-Gall, le chemin de fer appenzellois se hisse sur les collines qui font tout le charme du paysage typique du pays d'Appenzell avec, à sa gauche, le lac de Constance que l'on aperçoit régulièrement. Arrivé à la petite gare de Trogen – qui constitue également le terminus de ce tramway – on a l'impression que le temps s'est arrêté. On peut sans autre imaginer que l'endroit était sensiblement le même en 1946 lorsque le Village d'enfants a été construit par des bénévoles à quelques pas des rails.

L'histoire mondiale à Appenzell

À la gare déjà, parmi les nombreux poteaux indicateurs d'excursions, on trouve un panneau qui indique la direction du Village d'enfants Pestalozzi. Le trajet de dix minutes à pied mène le long de belles fermes décorées de fleurs, dans un paysage marqué par des collines et, à l'arrière-plan, un massif montagneux. Les rares passants que l'on croise ici vous saluent aimablement. Soudain, dans ce paysage suisse de carte postale, on se retrouve devant un océan de drapeaux de toutes les couleurs – un signe certain que nous nous trouvons enfin dans ce lieu de rencontre des cultures situé dans le très calme pays d'Appenzell.

La construction du Village d'enfants Pestalozzi remonte à presque 75 ans, juste après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Hébergés dans ce que l'on appelait des «maisons-nations», jusqu'à 200 orphelins de guerre originaires de régions frappées par la guerre y ont bénéficié simultanément d'un foyer et d'une formation. La liste des noms et de l'origine des anciens résidents du village qui est exposée dans le centre accueillant les visiteurs apparaît comme une chronologie de l'histoire mondiale; il s'agissait tout d'abord d'orphelins de la Seconde Guerre mondiale – originaires par exemple de France ou de Grèce. Dans les années 1960 leur ont succédé des réfugiés extra-européens victimes de la guerre de Corée, puis de la guerre du Vietnam ainsi que d'autres enfants originaires du Liban, du Tibet et de l'ancienne Yougoslavie. En 1992, les derniers enfants réfugiés originaires de Bosnie ont quitté le Village d'enfants Pestalozzi qui ne compte désormais plus de résidents permanents, mais ne s'est pas vidé pour autant.

La radio pour lutter contre le blues du semi-confinement

Le Village d'enfants est devenu une fondation, financée à 80 % par des fonds d'origine privée et active dans deux secteurs – la formation interculturelle et la coopération au développement. L'ancienne maison des Hongrois est au-



Fondation Village d'enfants Pestalozzi

Zone de rencontres et lieu de formation pour un monde plus durable



Chaque année, plus de 2200 enfants et adolescents participent aux projets de formation de la Fondation Village d'enfants Pestalozzi.

Photos: Fondation Village d'enfants Pestalozzi

aujourd'hui un centre de jeunesse. Le toit qui abritait jadis les stagiaires accueille désormais le studio de radio. C'est ici que des classes scolaires préparent et produisent, sous l'assistance de pédagogues spécialistes de la radio, leurs propres émissions radio qui traitent de thèmes tels que la lutte contre le racisme, les droits des enfants et l'esprit civique. Impossible d'imaginer le travail du Village d'enfants sans sa radio d'enfants et d'adolescents *powerup_radio* qui s'est vu décerner de nombreux prix. Rien d'étonnant dès lors que cette radio ait pris une importance toute particulière durant le semi-confinement dû au coronavirus: les pédagogues spécialistes de la radio ont très rapidement mis sur pied une heure d'entretien quotidienne qui présentait à la fois des «happy news» et des idées portant sur la manière de profiter de cette période si spéciale en famille. Il va de soi que la pandémie du coronavirus apporte également son lot de restrictions au Village d'enfants Pestalozzi. Il aura fallu annuler un grand nombre de semaines-projets – en particulier celles qui faisaient intervenir des participants de l'étranger. En effet, l'une des spécialités du Village d'enfants de Trogen est aujourd'hui l'organisation de rencontres entre des classes d'écoliers suisses et des enfants ou adolescents provenant de pays d'Europe de l'Est. Les enfants apprennent ainsi de façon ludique et avec l'aide de traducteurs à identifier les similitudes et les différences qui existent entre les différentes cultures.

Les valises étaient déjà faites

Ces jours-ci, il était prévu qu'un groupe-projet de Pologne arrive à Trogen. Ici, on a espéré jusqu'au dernier moment que ce projet de deux semaines pourrait avoir lieu mi-août – malheureusement en vain. La situation était trop incertaine, en raison des restrictions de voyage changeant sans cesse. «Cela fait mal», explique Martin Bachofner, président

de la direction. «Je suis surtout désolé pour les enfants polonais qui se réjouissaient et avaient sans doute déjà bouclé leurs valises.» M. Bachofner aurait pu imaginer une entrée en fonction plus agréable que celle qu'il a vécue en plein été du coronavirus. Ce Bernois d'origine voit cependant aussi le bon côté de cette crise: «Les collaborateurs du Village d'enfants sont tenaces, cherchent des moyens pour compenser les différents camps qui ont été annulés. Tout le monde fait preuve de créativité et reste optimiste.» Cet été, il aura tout de même été possible d'organiser deux camps de vacances pour enfants et adolescents suisses. Contrairement à ce qui se fait normalement, le Village d'enfants est allé chercher à domicile les participants aux camps de vacances, parfois dans les lieux les plus reculés de Suisse, afin qu'ils n'aient pas à voyager dans les transports publics. De plus, c'est la première fois qu'un camp de vacances d'une semaine a été organisé en coopération avec la Fondation Elternsein (Parents). Cela aura permis de mettre sur pied une offre visant non seulement le divertissement et la formation des enfants mais aussi à décharger les parents – un thème que le semi-confinement a rendu encore plus actuel qu'il ne l'était déjà.

Engagement dans 12 pays différents

À l'extérieur, pas grand-chose n'a changé au cours des 75 ans d'existence du Village d'enfants Pestalozzi, en particulier parce que cet ensemble d'une grande valeur architecturale et historique est placé sous la protection des monuments historiques. Dans les coulisses cependant, pas mal de choses ont changé. En 1982, les premiers projets d'aide ont été lancés à l'étranger. Aujourd'hui, environ 40 collaborateurs sont engagés dans 12 pays, de la Serbie au Laos, en passant par le Guatemala. Se rendre sur place au lieu de déplacer les enfants du pays, voilà la philosophie



Les jeunes produisent leur propre émission de radio et la diffusent dans le studio radio ou le bus radio.



Martin Bachofner, président de la direction de la Fondation Village d'enfants Pestalozzi.

qui a motivé l'engagement de la Fondation dans les pays en voie de développement. Sur place, les collaborateurs traitent des thèmes centraux spécifiques, par exemple la formation environnementale ou le soutien des enseignants locaux.

Le Village d'enfants lui-même et sa centaine de collaborateurs misent sur la formation et les échanges interculturels. «Sincèrement, où peut-on trouver une ONG avec autant de cœur?», s'enthousiasme M. Bachofner. «Notre Village d'enfants est à la fois un lieu de rencontre et un lieu de formation.» Le Village est également présent sur Instagram et Facebook où l'on peut voir que durant la Digiweek, des robots construits et programmés par des enfants ont tourné dans tous les sens dans la salle de gymnastique. En 2019, environ 6700 enfants sont entrés en contact avec le Village d'enfants par le biais de projets scolaires, de semaines de camp ou de la radio du village. Du point de vue de Martin Bachofner, ce nombre pourrait sans autre être plus élevé encore. «Je souhaiterais que chaque enfant/adolescent en Suisse ait au moins une fois l'occasion d'entrer en contact avec le travail de la Fondation du Village d'enfants Pestalozzi.»

La formation, un thème de longue haleine

Pour le Village d'enfants Pestalozzi, la crise du coronavirus comporte une double incertitude. D'une part, il n'est plus possible de réaliser comme prévu de nombreux projets en Suisse et à l'étranger. D'autre part, il est difficile d'évaluer quels seront les effets de la crise sur la générosité des donateurs qui est si importante pour la Fondation. «Il va sans dire qu'une aide immédiate est importante», précise Martin Bachofner lorsqu'on lui pose la question. Selon lui, la formation est toutefois un thème de longue haleine. Quant aux

Des chiffres et des faits

Le Village d'enfants Pestalozzi a été fondé en 1946 dans le village appenzellois de Trogen, en réponse aux exactions commises durant la Seconde Guerre mondiale. Aujourd'hui, les projets de la Fondation atteignent plusieurs centaines de milliers d'enfants, d'adolescents et d'enseignants dans le monde entier. En Suisse, plus de 2200 enfants et adolescents participent chaque année à des projets dédiés aux thèmes de l'entente interculturelle, des droits de l'enfant, de l'esprit civique et de la lutte contre le racisme. Le Centre des visiteurs au Village d'enfants accueille toutes les personnes intéressées.

www.pestalozzi.ch
compte postal: 90-7722-4

enfants et adolescents d'aujourd'hui, ils supportent non seulement les conséquences de cette crise mais seront également les décideurs de demain. «Mieux ils seront formés, plus leur contribution à un monde durable sera importante.» Aujourd'hui, le Village d'enfants Pestalozzi se concentre essentiellement sur la formation hors contexte scolaire et sur la formation complémentaire à la formation scolaire ainsi que sur les rencontres interculturelles. Selon M. Bachofner, le travail ainsi fourni dans les collines d'Appenzell contribuera à construire une société mieux outillée pour l'avenir.

● Anita Suter



Le Village d'enfants Pestalozzi a été construit avec l'aide et le soutien de nombreux bénévoles.



Gagnez un souper avec nuitée et petit déjeuner pour deux personnes à l'auberge de campagne Landgasthof Roderis à Nunningen!



Veillez répondre à la question suivante et vous aurez une chance de gagner un souper avec nuitée et petit déjeuner pour deux personnes à l'auberge de campagne Landgasthof Roderis à Nunningen!

Quel est le poids des truites lorsqu'elles quittent la pisciculture pour l'auberge de campagne Landgasthof Roderis?

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

Le délai de participation est fixé au 30 octobre 2020.



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.

On se calme!

Dans mon petit bureau, en règle générale, ça râle et ça ronfle. Celui qui râle, c'est moi. Celui qui ronfle, c'est mon chat. Oui, mon chat ronfle au boulot. Pour être exact – pendant que je travaille. Lui, en effet, ne travaille pas, il me laisse le financer, ne paie pas de loyer, reçoit gratuitement sa nourriture et, en guise de remerciement, reste couché toute la journée sur mon bureau, à côté du clavier et de la souris. Mon chat n'est peut-être pas le plus intelligent des animaux mais il a néanmoins compris que toutes les souris n'étaient pas comestibles. Il se peut aussi qu'il ne sache tout simplement pas qu'une souris est une souris. Pour lui, je suis un allophone. Il parle le chat et moi l'humain.

Ses ronflements peuvent vous taper sur les nerfs. Si c'était un chat de race, il disposerait peut-être d'un curseur permettant de régler le son et donc de le rendre muet, mais malheureusement, ce n'est qu'un bâtard qui n'a bénéficié que d'un équipement et d'une éducation rudimentaires. Lorsqu'il rêve, il lui arrive de soupirer, de gémir et de mastiquer. En guise de punition, il lui arrive, une fois tous les trois mois, de tomber du bureau. Plongé en pleine transe grâce au son de mon clavier, il ne remarque pas à quel point il est couché au bord de la table. Puis, il se réveille, s'étend pour atteindre le double de sa taille – si vous avez également un chat, vous savez que c'est tout à fait possible – et la moitié arrière de son corps prend trop de poids, tire la moitié avant du corps vers elle et les deux moitiés tombent ensuite de la falaise. Les pattes avant sont les dernières à disparaître après une vaine tentative de s'accrocher au plateau de table.

Compte tenu du son que produit l'atterrissage, on peut dire très précisément quel est l'endroit d'arrivée. Un son de froissement: le chat a atterri sur le vieux papier. Un cliquetis boisé: l'arrivée s'est faite sur le parquet. Miaulement furieux: la partie arrière du chat pend à l'extérieur de la boîte à vieux papier alors que la partie avant fait de même à l'intérieur. Dans le dernier cas, le chat décide, scandalisé, de quitter le bureau. Sa démarche en dit long: je te hais. En effet, c'est toujours moi le fautif. Toujours. Souvent, je ne sais même pas de quoi je suis coupable, mais c'est égal. Notre chat est le plus rancunier du monde.

Ce matin encore, il me l'a prouvé d'une façon assez impressionnante. Il a interrompu son ronflement, s'est levé, m'a fixé dans les yeux et m'a dit: «Imbécile!» Je vous le jure, c'est ce qu'il a dit, aussi vrai que je suis assis ici à inventer des histoires. Je lui ai répondu: «Ah bon, un imbécile? Pourquoi donc?» Et lui de me répondre: «Fais donc taire tes messages d'alerte, fais tes adieux à Twitter et à Facebook et cesse de râler sur tout et n'importe quoi. Dans la seule journée d'hier, 19000 motards sont arrivés sains et saufs à leur destination, 100 guerres n'ont pas été déclarées, 90 personnes sur 100 ont porté un masque, 99 avaient leur billet de transport, 10000 avions ont atterri



Willi Näf est auteur indépendant et humoriste.
Il vit dans le canton de Bâle-Campagne et en Appenzell.
www.willinäf.ch

Photo: mäd

sans encombre, 8,4 millions de Suisses ne croient pas aux théories du complot, un nombre identique n'a jamais été infecté par le coronavirus et parmi ceux qui l'ont été, 40000 sont à nouveau en bonne santé. Pourquoi diable t'énerves-tu! Garde ton calme, c'est ça la nouvelle mode excitante.»

Il s'est alors remis en boule, a continué de ronronner «c'est pourtant pas compliqué, slow down, que diable!» et a repris son ronflement. Je lui ai répondu: «Arrête de crâner, vieux chat, contrairement à toi, je ne tombe pas du bureau.» Je sais, cette remarque n'aura pas été très utile mais qu'aurais-je pu dire? Je ne supporte pas que mon chat ait raison!

VIAC: placement des avoirs de libre passage sous forme de titres à des conditions très attrayantes

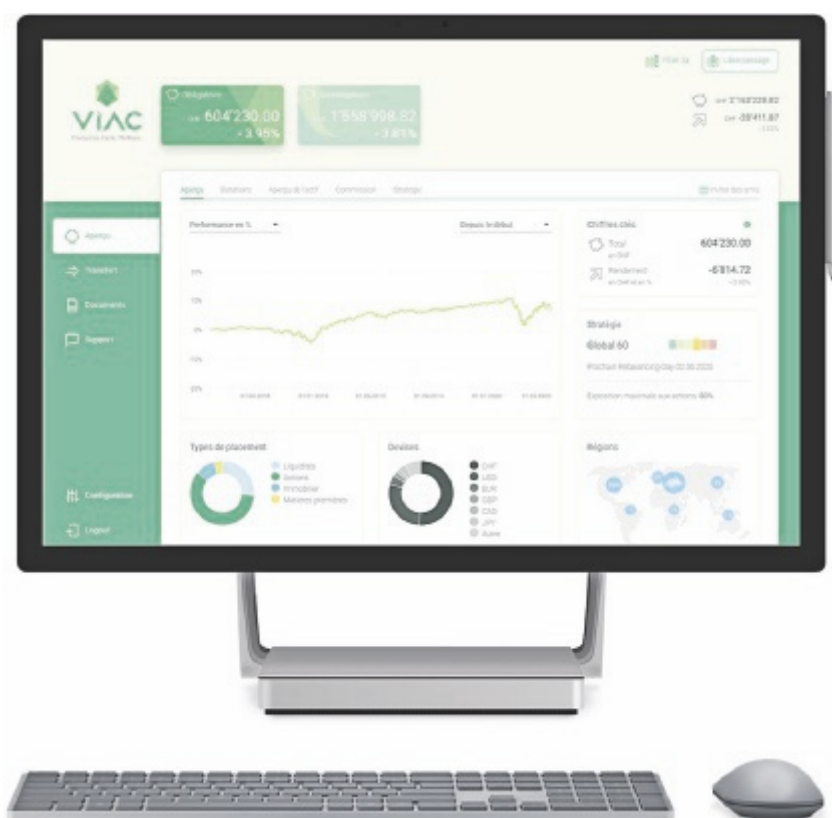
Il y a deux ans et demi, VIAC a fait œuvre de pionnier en lançant sur le marché la première solution numérique de pilier 3a. Aujourd'hui, 30 000 clients et un volume de placement de 572 millions CHF (état fin août) prouvent qu'il existait un fort besoin pour une offre de prévoyance à la fois simple, numérique et avantageuse. Désormais, VIAC confirme son rôle de précurseur en lançant la solution de libre passage VIAC.

Cette dernière permet de placer, respectivement de transférer d'anciens avoirs de caisse de pension ou des avoirs de libre passage déjà existants. Cette offre s'adresse par exemple aux personnes

- qui disposent d'avoirs de libre passage existants et désirent les investir à des conditions avantageuses;
- se lançant dans une activité indépendante et qui ne veulent pas s'affilier à une caisse de pensions;
- qui changent d'employeur et ne peuvent pas intégrer l'ensemble des avoirs de libre passage accumulés jusque-là dans leur nouvelle caisse de pensions;
- qui quittent la Suisse et doivent verser leurs avoirs de caisse de pensions économisés sur un compte de libre passage;
- qui se voient verser, en raison d'un divorce, une partie des avoirs de prévoyance de leur ex-conjoint.

Qu'est-ce qui rend la solution de libre passage VIAC si intéressante? Le fait que les investisseurs peuvent choisir entre un compte portant intérêt (0,05%, sans frais) et un dépôt-titres avec une part en actions pouvant aller jusqu'à 80% (segment obligatoire), respectivement 97% (segment surobligatoire). Ainsi, il est possible d'opter pour une stratégie plus conservatrice en ce qui concerne les fonds de la prévoyance obligatoire et pour une stratégie légèrement plus risquée en ce qui concerne les fonds de la prévoyance surobligatoire. Une solution à base de titres convient tout spécialement aux personnes qui disposent d'un horizon de placement à long terme.

La taxe d'administration relative aux stratégies liées aux titres couvre la tenue du dépôt-titres, toutes les trans-



actions ainsi que, à chaque fois que c'est possible, les taxes liées aux produits ainsi que les taxes d'administration de la fondation. Avec ses coûts moyens de 0,38%, VIAC contribue une fois de plus à casser les prix sur le marché. Les offres concurrentes comparées arrivent, en moyenne, à 1,29% – et sont donc plus de trois fois plus élevées.

viac.ch/fr/libre-passage



Photo: Olivier Gisiger



Photo: Daniel Schmid





Non mais ça va pas, non?

Manifestations

Rencontre d'automne 2020

Annulée en raison des risques de sécurité (coronavirus)

Assemblée générale 2021 de la Banque WIR

Lundi (après-midi), 31.5.2021 à Bâle
(pour coopérateurs/coopératrices)

Pour de plus amples informations, veuillez consulter notre site web sous banquewir.ch ou téléphonez au 0800 947 948.

WIR-Expo Zurich

19.11.2020–22.11.2020
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 2020, 87^e année, n° 938

Éditrice/rédaction

Banque WIR soc. coopérative
Auberg 1
4002 Bâle
www.banquewir.ch

Rédaction

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

Traductions

Daniel Gasser, Yvorne
CLS Communication

Photo de couverture

Yannick de Pauw

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: 29430

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



PRÉVOYANCE SOLIDE ET TAUX AVANTAGEUX

Le 3e pilier est une question de confiance. La Banque WIR est une coopérative fiable, active uniquement en Suisse.

Ouvrez un
compte d'épargne
wir.ch/pilier-3a



Communauté.
Valeur ajoutée. Banque.

