

Le magazine des PME suisses

## Le Seigneur des 25 000 jantes

Rudolf Scheidegger a créé la marque de jantes Aversus et propose avec Pneu Auchli tout ce qu'il faut pour les habiller

## «Une marque forte»

Olivier Senn, directeur du Tour de Suisse, nous parle de la valeur du Tour et de l'état des préparatifs de l'édition 2024



# 88,8

## Éditorial

### *Le réseau proposé et – pour ne citer qu’un exemple – le crédit immédiat de 10 000 CHW sont-ils encore trop uniques en leur genre pour mériter d’être mentionnés comme il se doit?*

2800 personnes ont pu évaluer, dans le cadre d’un sondage et sur la base de cinq critères, les sociétés de cartes de crédit qu’elles connaissaient ainsi que les instituts financiers – il y en a 235 – sur la base de huit critères différents (cf. p. 24). Comme on pouvait s’y attendre, les banques cantonales, largement ancrées au niveau régional, ont été les instituts financiers qui ont reçu les meilleures notes. Cependant, la Banque WIR, active dans l’ensemble de la Suisse, fait également partie des gagnants du palmarès et occupe même la première place, avec un écart significatif sur la concurrence, dans l’une des huit catégories – Épargne et Prévoyance – avec 88,8 points sur 100 et avec le nombre de points le plus élevé considéré sur l’ensemble des six catégories dans lesquelles elle pouvait figurer (elle était ainsi évidemment absente des deux catégories Banques Raiffeisen et Nouvelles Banques). Dans trois autres catégories, elle se trouve parmi les 15 premiers classés: Crédits proposés et Crédits hypothécaires (12<sup>e</sup> place), Offre Numérique (14<sup>e</sup>) et Service et Conseils (15<sup>e</sup>).

Cependant, la Banque WIR ne figure pas non plus dans la catégorie Clients Privés. Or, il se pourrait que cela change

bientôt lors d’un éventuel prochain sondage, car la Banque WIR n’est pas restée inactive dans ce domaine, comme on pourra le constater dans quelques mois.

Par ailleurs, la Banque WIR n’occupe pas la première place dans la catégorie Clients Entreprises. Cela peut-il s’expliquer? Je ne le pense pas, car l’assortiment qui s’adresse aux PME suisses ne craint aucune concurrence et dépasse, en de nombreux points, celui d’autres banques. Peut-être que le réseau proposé et – pour ne citer qu’un seul exemple – le crédit immédiat de 10 000 CHW sont encore trop uniques en leur genre pour mériter d’être mentionnés? Quoi qu’il en soit, le paquet PME de la Banque WIR a du potentiel et constitue une offre en mesure d’intéresser tout particulièrement les start-up (p. 22). Et vous? Tirez-vous profit de toutes les possibilités que comporte votre paquet PME? En particulier les 500 CHW offerts chaque année pour faire de la publicité sur WIRinfo, sur WIRmarket.ch et pour des mailings (p. 64)?

**Daniel Flury**  
Rédacteur en chef

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

Protection idéale avec LRMassistance

1<sup>ère</sup> année  
600 CHW  
100% WIR

[wir.ch/wirpromotion](http://wir.ch/wirpromotion)

## Protection juridique pour particuliers



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

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

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

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

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

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

### Détails

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

### Partenaire WIRpromotion

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

# Sommaire

## Page 22

Chaque année, environ 40000 personnes trouvent le courage de se lancer dans une activité indépendante et fondent une nouvelle entreprise. Elles deviennent alors jeunes chefs d'entreprise ou chefs d'une start-up. À l'aune du nombre de nouvelles entreprises qui survivent, on peut constater que cette décision est loin d'être aisée.



## Page 24

Les premiers mois de la nouvelle année sont les meilleurs pour faire des versements aussi élevés que possible sur votre compte de troisième pilier lié. Le choix du bon compte a également d'importantes conséquences sur la situation de prévoyance après le départ à la retraite.

## Page 30

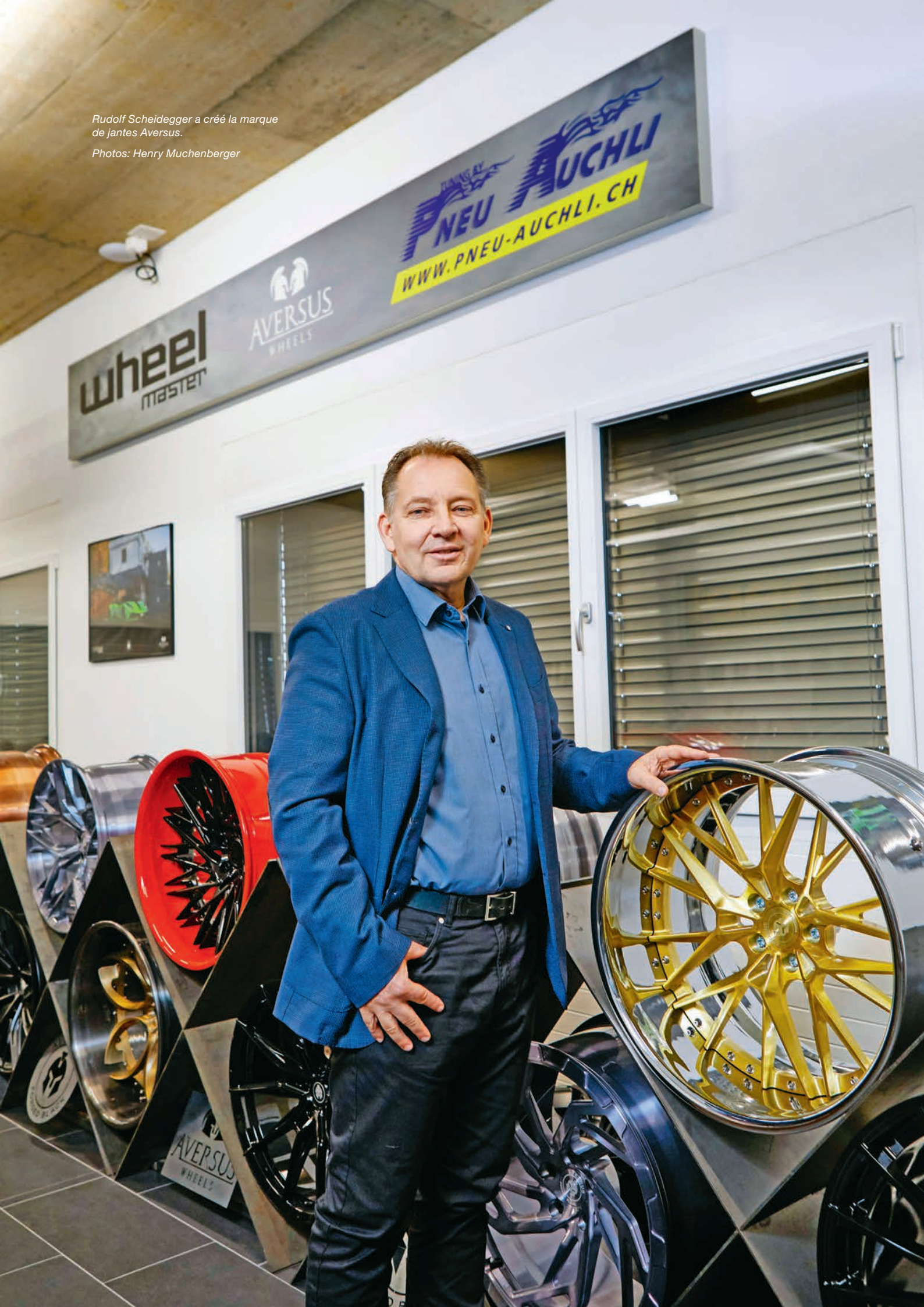
Dites-nous comment vous désirez dépenser vos avoirs WIR et nous vous trouverons des partenaires d'affaires et des fournisseurs avec qui vous pouvez coopérer: c'est ce que vous propose le service WIRmatching! Voici cinq raisons pour lesquelles vous devriez, vous aussi, profiter de cette prestation de service.



- |   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>6 Le Seigneur des 25000 jantes</b><br/>Interview de Rudolf Scheidegger, Pneu Auchli</p> <p><b>14 «Une marque forte»</b><br/>Interview d'Olivier Senn, directeur du Tour de Suisse</p> <p><b>19 CEO-Corner</b><br/>Confier votre épargne et votre prévoyance à la Banque WIR – un choix particulièrement judicieux!</p> <p><b>20 Les 90 ans de la Banque WIR</b><br/>Les chiffres d'affaires additionnels seront récompensés en 2024</p> | <p><b>22 Création d'entreprise: défis et opportunités</b></p> <p><b>24 Pilier 3a: approvisionnez votre compte dès à présent!</b></p> <p><b>28 Foire WIR de Suisse orientale</b></p> <p><b>30 It's a match!</b><br/>Le WIRmatching dynamise vos affaires!</p> <p><b>32 L'esprit d'entreprise et l'impôt ecclésiastique</b><br/>Rubrique de Karl Zimmermann</p> <p><b>34 500 CHF cadeau!</b></p> | <p><b>37 Nouveaux participants WIR</b></p> <p><b>41 Bienvenue au WIR-Network</b></p> <p><b>42 Délais de remise d'annonces</b></p> <p><b>43 144 pages de «Faszination WIR»</b></p> <p><b>62 Impressum</b></p> <p><b>63 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux</b></p> <p><b>64 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR</b></p> <p><b>65 Prix des annonces</b></p> |
|---|--|--|

Rudolf Scheidegger a créé la marque  
de jantes Aversus.

Photos: Henry Muchenberger



# «Pour de belles jantes, on ne compte pas»

## Pneu Auchli, Oftringen

*En parlant de voitures, l'esthétique, les caractéristiques de conduite et la sécurité sont au premier plan. De bonnes jantes et des pneus adaptés couvrent déjà une grande partie de ces facteurs. Vous obtenez ces deux types de produits auprès de la maison Pneu Auchli à Oftringen.*

Il y a deux façons de procéder à un achat de jantes auprès de la maison Pneu Auchli à Oftringen ou par le biais du site Web de l'entreprise: on sait parfaitement quelle jante on veut et on l'achète sans regarder ni à droite, ni à gauche – ou alors on se plonge dans une douzaine de designs et de couleurs et l'on se soumet ensuite à l'embaras du choix. Si l'on veut être exact, il y a encore une troisième façon de procéder. En effet, si quelqu'un veut se démarquer de n'importe quel autre véhicule sur la route, il peut demander à la maison Pneu Auchli de réaliser son propre jeu de jantes individualisé. Rudolf Scheidegger (55 ans) est le maître de sa propre marque de jantes Aversus et d'un stock comportant pas moins de 25 000 jantes aluminium et 50 000 pneus pour voitures de tourisme et camionnettes.

**Comment êtes-vous devenu négociant en jantes et pneus?**

**Rudolf Scheidegger:** pendant mon apprentissage de serrurier sur métaux, je travaillais pendant les week-ends sur des voitures avec mon collègue Werner Kurth dans la forge villageoise. Quelques années plus tard – j'avais



Le stock de Pneu Auchli à Oftringen comporte pas moins de 25 000 jantes et 50 000 pneus.

Photo: Pneu Auchli/  
Erik Gutjens

alors 24 ans – nous nous sommes lancés dans une activité indépendante avec le garage Kurth + Scheidegger (WIRmarket.ch > Kurth Scheidegger) à Niederösch. Après dix ans, nous gérons deux emplacements et avons 12 employés. Nous achetions nos pneus à la maison Pneu Auchli à Oftringen. Lorsque le patron de l'entreprise, Josef Auchli, a voulu se retirer des affaires pour se concentrer sur la gestion de ses biens immobiliers, il m'a demandé, en ma qualité de client fidèle, si j'étais intéressé à reprendre son affaire. J'ai ainsi racheté en 2004 la maison Pneu Auchli avec ses deux pistes de montage et sept collaborateurs. Aujourd'hui, nous avons six pistes de montage et 30 collaborateurs.

#### **Avez-vous acquis la marque de jantes Aversus à cette occasion?**

Non, Aversus est un produit que j'ai entièrement conçu moi-même, de la marque jusqu'aux processus débouchant sur la jante finie, en passant par le logo représentant le casque d'un chevalier. En lançant cette marque, la maison Pneu Auchli a pu prendre pied dans le milieu du tuning et profiter de nouvelles opportunités dans d'autres

domaines: sous la marque Aversus, nous vendons également des vélos et des scooters électriques ainsi que des bains à remous.

Le salon de l'automobile 2013 à Genève aura représenté un jalon important. Notre stand a suscité un très vif intérêt – aujourd'hui encore, des photos prises à cette occasion sont épinglées aux murs des entreprises de mes clients – et on peut dire que nous avons réussi à passer de la ligue B à la ligue A dans le milieu du tuning. Aujourd'hui, nous n'avons plus besoin de participer au salon de l'auto, car les catalogues en ligne ont aujourd'hui remplacé ce dernier.

#### **Comment faut-il s'imaginer la production d'une jante Aversus?**

La base est très simple: une roue est ronde et nécessite des rayons. Nous réalisons nous-mêmes le design et évaluons l'impression que donne ce dernier à l'aide de nos outils informatiques ou sur la base d'un modèle imprimé en trois dimensions. Il faut tenir compte de certaines exigences techniques définies par les normes TÜV/VIA/JWL ou relatives à la qualité de matériau utilisé,



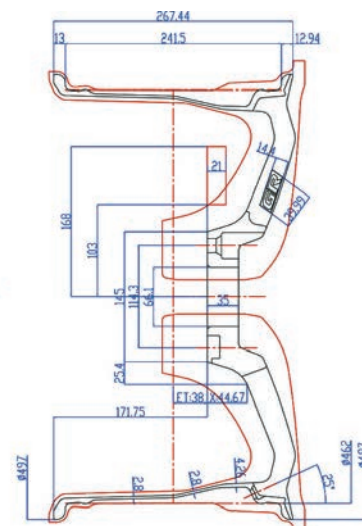
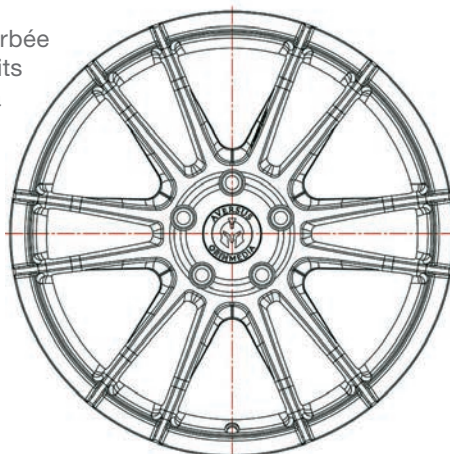
*Avant la fabrication du prototype d'une nouvelle jante Aversus (au milieu), il convient de tester son effet optique à l'aide des modèles 3D (à gauche et à droite).*

*Photo: Pneu Auchli/  
Erik Gutjens*



Une sélection de jantes Aversus est présentée dans le local de réception.

épaisseur et concavité si la jante est courbée vers l'intérieur. Si nous sommes satisfaits du résultat, nous envoyons le modèle à l'un de nos partenaires en Italie, à Taïwan ou en Chine. Ces derniers réalisent alors un prototype en taille réelle qu'ils nous renvoient par courrier aérien. Si tout répond à nos attentes, nous lançons la production et les premiers containers maritimes contenant de 750 à 1000 jantes – en fonction de leurs dimensions – mettent le cap sur la Suisse.



### Quelles méthodes de fabrication appliquez-vous?

Une jante peut être coulée ou forgée et l'on peut également recourir à des fraiseuses CNC. Dans la production de masse, on applique le plus souvent le «flowforming», un procédé auquel nous recourons, nous aussi. Avec ce processus de fabrication, le moulage en tant que tel est laminé alors qu'il est encore chaud et dans un «état plastique» avant d'obtenir sa forme définitive. Cela permet de densifier, respectivement de «forger» le métal, ce qui lui confère une plus grande stabilité. De telles jantes en aluminium sont plus légères et plus stables tout en pouvant être conçues de manière plus filigrane que des jantes coulées selon des processus plus classiques.

Dans le secteur «High-End», on ne recourt qu'à des jantes entièrement forgées qui se distinguent des jantes en fonte par une densité élevée du matériau et les caractéristiques positives qui y sont liées – elles sont plus stables, plus légères et plus résistantes. En plus des jantes forgées, il existe également des jantes constituées de magnésium et de carbone. Ces jantes se caractérisent toutefois par une durée de vie et des performances kilométriques limitées. C'est pourquoi nous ne recommandons pas ce type de jantes pour les transports sur route.



Sur demande, il est également possible de réaliser un jeu de jantes individualisé et unique en son genre.

Photo: Pneu Auchli/  
Erik Gutjens





Aide à la décision: le conseiller à la vente Adam Muzaqi présente différentes variantes de jantes à côté du véhicule d'un client.

### Puis-je également vous commander un jeu de jantes personnalisé?

Nous le faisons volontiers! Chaque année, nous produisons environ une vingtaine de ces jeux de jantes individualisés pour les véhicules les plus divers, parfois même pour des «supercars». Pour cela, les jantes forgées sont idéales, car ces dernières sont fraisées et individualisées avec le design souhaité à l'aide de machines CNC dans des ébauches préalablement laminées hydrauliquement. Il n'y a donc presque plus de limites en matière de couleur, de taille et de design, autant d'éléments que nous définissons au cours d'un échange permanent avec le client.

### Pour quel prix?

En règle générale, cela revient à un montant situé entre 7000 et 12000 CHF, pneus inclus. Le prix varie en fonction du souhait du client de bénéficier d'une conception monobloc ou en deux ou trois parties des jantes forgées et des dimensions souhaitées.

### Quelle est la part des ventes de jantes dans votre chiffre d'affaires total?

Environ un tiers. Outre notre propre marque Aversus, nous proposons également les modèles de WP Wheels et diverses autres marques tierces. Au cours de ces 20 dernières années, nous avons pu élargir notre portefeuille de clientèle, auparavant exclusivement régional, à environ 3500 garages et entreprises spécialisées dans le montage de pneus dans l'ensemble de la Suisse. En été surtout, de nombreux particuliers domiciliés dans l'ensemble de la Suisse font le déplacement chez nous à Oftringen pour revaloriser leurs véhicules avec de belles jantes. On peut dire qu'au cours des mois d'avril et de juillet, nous vivons du tuning lié aux jantes.

### Peut-il arriver que certains clients se sentent dépassés face à la grande diversité de designs de jantes?

C'est effectivement le cas et c'est la raison pour laquelle nous vouons une grande importance aux conseils. Nous fournissons une aide à la décision en plaçant une sélection de roues directement à côté de la voiture du client. Cela permet assez bien d'évaluer l'effet d'une certaine jante sur l'esthétique de la voiture.

### Quelle est l'ampleur de la demande d'investir de l'argent dans des jantes spéciales?

Dans notre pays, il semble qu'une grande importance est vouée à l'individualisation et les jantes sont une méthode simple et efficace pour valoriser l'apparence d'une voiture. Même les fiers propriétaires de voitures de luxe – par exemple un SUV de Bentley – veulent ainsi se distinguer du SUV de Bentley de série. Il est intéressant d'observer que dans ces cas, les clients ne se préoccupent pas suffisamment de la qualité du pneu. Tant que ce dernier est noir et rond, ils sont contents (*il rit*).

### Conformément à la devise «Pneus d'hiver d'O à P» – c'est-à-dire d'octobre à Pâques – il est bientôt temps de monter à nouveau les pneus d'été. Quelles sont les marques que vous proposez?

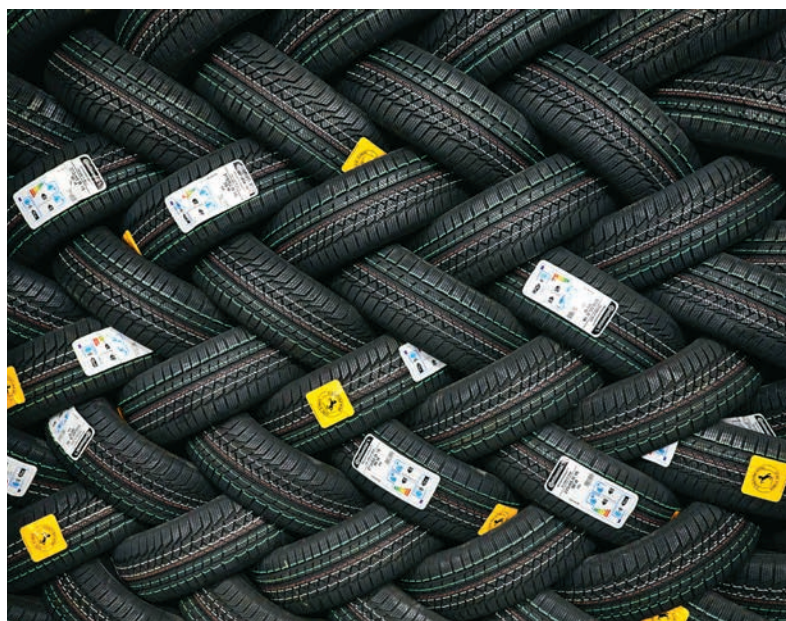
Nous sommes en mesure de vous proposer n'importe quelle dimension de pneu issue des segments de prix bas, moyen et «premium», ce qui nous permet de répondre à tous les besoins – sans délai d'attente, grâce à notre immense stock. Parmi les pneus avantageux, on compte les marques de Sailun, Kinforest, Gripmax et Minerva. Le segment moyen comporte les marques Yokohama et Hankook et le segment «premium» comprend les marques Continental, Bridgestone et Pirelli. Si vous achetez vos pneus chez nous, vous pouvez les faire monter gratuitement sur place sans rendez-vous.

### Selon quels critères intégrez-vous de nouveaux pneus à votre assortiment?

Les pneus doivent fonctionner et répondre à nos exigences. Nous les testons nous-mêmes en montant de nouveaux produits sur nos propres véhicules. Si un produit nous convainc, nous l'intégrons à notre assortiment.



*Pneus stockés pour les clients.*



*50 000 nouveaux pneus attendent leurs nouveaux propriétaires.*



*L'assortiment comprend également des vélos et des scooters électriques de la propre marque de l'entreprise: Aversus.*



*Le responsable du shop Marco Goncalves procède à l'entretien d'un scooter électrique Aversus.*



Delfim Pereira démonte une roue avec un pneu d'été.



Lumbardh Gallopeni monte un pneu d'hiver sur une jante.



Boris Zilic équilibre une roue.

### Y a-t-il donc des pneus qui ne fonctionnent pas?

Effectivement, on le remarque souvent déjà aux parois latérales instables lors de l'équilibrage. Lors de la conduite, ce sont par conséquent avant tout les vibrations qui constituent un signal d'alarme.

### Quelle est vraiment l'ampleur des différences de qualité entre les différentes marques?

Au sein d'un même segment de prix, les différences sont minimes. Entre les segments de prix toutefois, même un non-professionnel peut constater des différences dans la tenue de route.

### Dans ce cas, les différences de prix entre les différents segments sont-elles justifiées?

Effectivement. Cependant, les prix plus élevés des pneus «premium» sont sous pression. Cela s'explique par la tendance qui va en direction des pneus à bas prix: en Suisse, les automobilistes sont prêts à dépenser de l'argent pour des vacances, une voiture chère et de belles jantes de toute première qualité, mais ils économisent – comme mentionné plus haut – au mauvais endroit, à savoir sur les pneus.

### Sentez-vous l'influence de résultats d'essais publiés régulièrement, par exemple par KTip?

Oui, surtout avec les clients qui veulent procéder très rapidement au changement des pneus d'été par des pneus d'hiver. Dans cette situation, nous espérons toujours que nous avons misé sur les bons modèles lors de l'achat (*il rit*).

### Il ne neige plus aussi souvent que dans le passé. Est-ce une bonne stratégie que de renoncer à monter des pneus d'hiver?

Je ne peux pas recommander un tel choix. Même au cours d'un hiver plutôt doux, il peut arriver que l'on se retrouve de temps à autre sur une route enneigée ou verglacée. Dans de tels cas, des pneus d'hiver sont indispensables.

### Les pneus toutes saisons sont-ils une alternative valable?

Si l'on ne roule que peu – il vaut mieux miser sur des pneus d'hiver que l'on utilise ensuite en été. Penser que cela fera fondre le caoutchouc comme du fromage est un préjugé. Souvent, un pneu toutes saisons est clairement inférieur à un pneu d'hiver avec des conditions comme nous avons chez nous en Suisse cet hiver.

### On peut acheter des pneus non seulement chez vous à Oftringen, mais également par le biais de votre site Web [pneuvirus.ch](http://pneuvirus.ch). Qui profite de cette possibilité?

Il s'agit principalement de PME qui achètent des pneus pour leur flotte de véhicules. Parmi ces PME se trouvent bien entendu également de nombreux clients WIR, car

sur pneuvirus.ch, nous proposons tous les produits avec un paiement à 100% WIR. La livraison se fait dans un délai de 24 heures après le paiement dans l'ensemble de la Suisse.

### **Le taux d'acceptation WIR de la maison Pneu Auchli à Oftringen ne se monte en revanche qu'à 3%...**

C'est le taux que nous avons choisi sur WIRmarket, mais nous accordons toujours un taux d'acceptation de 30% WIR dans le secteur Business-to-Client. Le taux d'acceptation de 3% ne s'applique qu'aux affaires Business-to-Business: en notre qualité de vendeur discount avec des marges bénéficiaires très réduites, nous ne pouvons pas proposer un taux d'acceptation plus élevé à nos revendeurs.

### **Comment avez-vous adhéré au système WIR et comment dépensez-vous les avoirs WIR encaissés?**

Je considère le système WIR comme un instrument permettant de conclure des affaires additionnelles et de se démarquer de la concurrence. WIR m'accompagne ainsi depuis que je me suis mis à mon compte à l'âge de 24 ans. C'est d'ailleurs grâce au système WIR que j'ai pu construire en 2000 ma maison familiale: j'ai bénéficié d'un crédit hypothécaire WIR au taux de 1,75% alors qu'un crédit hypothécaire CHF coûtait bien 2% de plus. Nous réinvestissons les avoirs WIR essentiellement dans l'entretien des immeubles et l'achat de consommables. Par ailleurs, je me suis également engagé dans le commerce de voitures.

### **Vous avez également mentionné la concurrence. Comment la gérez-vous?**

Dans la région d'Oftringen, il y a deux vendeurs de pneus. À l'époque, les anciens patrons se faisaient la guerre. Aujourd'hui, nous nous aidons mutuellement. En principe, je me concentre sur mes propres affaires, je me réserve une marge sur le prix d'achat et j'applique ensuite le prix correspondant. Je n'ai rien contre le fait que d'autres aient également du succès en affaires, bien au contraire: je me réjouis d'entendre l'histoire de succès tels que celui de la maison Pneu Bösiger à Langenthal – n'est-ce pas fantastique de voir ce que Markus Bösiger, un de mes clients, a réussi à mettre sur pied?

### **La pénurie de main-d'œuvre spécialisée est sur toutes les lèvres. Avez-vous également de la peine à recruter du personnel?**

La profession de praticien en pneumatiques est très pénible. Je suis bien placé pour le dire, car j'ai moi-même monté et équilibré des pneus pendant des années. Il n'est donc pas étonnant qu'il ne soit guère possible d'enthousiasmer des Suisses et encore moins des femmes pour ce métier. Je recrute mes collaborateurs parmi un pool de jeunes gens qui ont récemment émigré en Suisse. Cela exige toutefois que nous disposions au sein



L'assortiment comprend également des bains à remous

Photo: m&d de la marque Aversus.

de l'entreprise de quelqu'un qui est en mesure d'enseigner les éléments théoriques. Impossible sinon de réussir l'apprentissage de trois ans. Ceux qui peuvent et veulent rester bénéficiaire, en revanche, d'un très bon salaire.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Pneu Auchli

**PNEU AUCHLI**  
WWW.PNEU-AUCHLI.CH

### **Action promotionnelle à 100% WIR**

Au cours des mois de février et de mars 2024, la maison Pneu Auchli à Oftringen applique un taux d'acceptation WIR de 100%. Ensuite, ce taux passe à nouveau à 30% sur l'ensemble du montant de la commande. Cette action porte sur les produits suivants:

- Pneus (pneu-auchli.ch)
- Jantes de toutes les marques (pneu-auchli.ch/felgen)
- Whirlpools de la marque Aversus (wheelmaster.ch/kataloge/wpwheels/#30)
- Vélos et scooters électriques de la marque Aversus (aversusbikes.ch)

Cette action promotionnelle ne s'applique pas aux revendeurs.



Olivier Senn.

Photo: màd

*«La pandémie a changé notre façon de travailler.»*

# «Le Tour de Suisse a une grande importance dans notre pays»

*Olivier Senn est le directeur du Tour de Suisse. Dans l'interview qu'il nous a accordée ci-dessous, il nous parle des défis liés à l'organisation du tour, de l'état actuel des préparatifs ainsi que du décès du coureur cycliste suisse Gino Mäder l'an dernier.*

**Il reste encore quelques mois jusqu'au départ du Tour de Suisse. Quelles sont actuellement vos principales tâches?**

**Olivier Senn:** Nous travaillons actuellement très intensément à la préparation des étapes et de l'itinéraire. Tout cela exige que nous menions de nombreux entretiens. Vers la fin mars, nous aurons organisé l'essentiel de ces choses-là. Idéalement, nous avons déjà parcouru l'ensemble des parcours possibles avant que l'hiver et ses chutes de neige ne recouvrent tout. Actuellement, il s'agit donc de régler de nombreux détails qui restent à clarifier.

**Qu'avez-vous déjà organisé en ce début de février?**

Plus de la moitié du travail est fait. Au cours de ces dernières années, notre équipe s'est développée, nous avons gagné en expérience et abordons certaines choses de manière un peu plus anticipée. La pandémie nous a par ailleurs obligés à organiser certaines choses dans des délais plus courts, à accepter certaines modifications et à anticiper.

**Êtes-vous devenus plus flexibles?**

Nous avons dû le devenir. Pour nous, ces dernières années ont été assez rudes, en raison de l'incertitude permanente et des nouvelles situations. La pandémie a entièrement changé notre façon de travailler: tout était nouveau, la planification, les réflexions, les courses. On le ressent encore aujourd'hui, même si la prochaine édition sera la première à ne plus être soumise à des restrictions dues à une pandémie. Même si cela peut sembler bizarre, nous avons profité de cette période difficile parce que nous sommes devenus plus rapides et plus aptes à nous adapter.

**De quelle ampleur est l'équipe chargée d'organiser le Tour de Suisse? Quel est votre budget?**

Cycling Unlimited emploie 12 personnes. Pendant le Tour de Suisse, environ 220 personnes travaillent pour nous. Le budget pour les hommes se monte à 7,6 millions de francs, chez les femmes à un peu moins d'un million.

**Comment devons-nous nous imaginer concrètement la planification à long terme de l'itinéraire du Tour de Suisse?**

Nous sommes en contact permanent avec des localités intéressantes et intéressées et il existe aussi des contrats pluriannuels, l'un d'entre eux est valable jusqu'en 2028. Tout se passe comme avec un puzzle: nous veillons à tout ce qui a du sens, tant au niveau sportif que géographique. Puis, nos responsables sportifs David Loosli et Mathias Frank réfléchissent à la manière de rendre le Tour de Suisse attrayant. Au début, il n'y aura certainement pas d'étapes de montagne particulièrement difficiles afin que l'on puisse maintenir un certain suspense. Cette année, le week-end final aura lieu à Villars, en Suisse romande, ce qui nous fait tout particulièrement plaisir. De plus, les femmes auront également un début d'étape à Villars. Cela promet d'ores et déjà un très beau week-end.

**Comment procédez-vous précisément en matière de sécurité?**

Dans ce domaine, différentes parties prenantes interviennent. Les comités d'organisation locaux en font partie, tout comme la police. Par ailleurs, il faut obtenir des cantons toutes les autorisations nécessaires. Parfois, nous bénéficions également de l'aide de l'armée ou des personnes de la protection civile. La sécurisation de l'iti-

néraire est bien évidemment très importante et réserve parfois de sacrées surprises. Nous devons ainsi suivre de près chaque chantier routier.

### À quel moment connaît-on le nom de tous les coureurs?

Il s'agit d'un processus très dynamique qui intervient à plusieurs niveaux. Les équipes ne confirment définitivement les noms des participants qu'un jour avant le lancement du tour. Logiquement, les équipes disposent d'une planification de saison assez exacte. Soixante jours avant le lancement du Tour de Suisse, on sait donc quelles sont les équipes qui participeront, les membres du World-Tour devant obligatoirement en faire partie. À cet effet, il existe des Wild Cards, l'année passée par exemple pour les équipes suisses Q36.5 et Tudor. Nous ne menons pas de négociations directes avec les coureurs, tout cela se fait par l'intermédiaire des équipes.

### Êtes-vous satisfait de la situation au niveau des sponsors et des contrats TV?

Nous avons un contrat de plusieurs années avec la télévision suisse. Cette collaboration a fait ses preuves et fonctionne bien. Au niveau international, nous savons jusqu'en 2025 quelles sont les chaînes qui retransmettront le Tour de Suisse. Du côté des sponsors, il y a d'un côté les partenaires à long terme. Par ailleurs, nous sommes également toujours à la recherche d'entreprises qui pourraient s'engager dans le cadre de l'édition actuelle ou au niveau local. On peut effectivement dire que le Tour de Suisse est une marque forte parce qu'elle existe depuis si longtemps.

### L'organisation du Tour de Suisse 2024 sera-t-elle différente parce que les Jeux Olympiques auront lieu en été à Paris et qu'en automne se dérouleront les Championnats du monde à Zurich?

## La Banque WIR et le vélo

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



En 2024 également, la Banque WIR présentera le maillot du prix de la montagne du Tour de Suisse. En 2023, les gagnants en étaient: la Suisse Elise Chabbey et le Hollandais Pascal Eenkhoorn. Photos: Sam Buchli, Buchli Fotografie

Non, ces événements ne sont pas liés entre eux. Il s'agit d'une année importante pour le sport cycliste et bien sûr également pour la Suisse en raison des Championnats du monde. Nous collaborons également avec cette manifestation parce que la Suisse ne compte pas tant de gens qui sont spécialistes des courses cyclistes. Dans ce cas-là, nous collaborons étroitement avec la ville et le canton de Zurich.

### Depuis combien de temps votre entreprise Cycling Unlimited organise-t-elle déjà le Tour de Suisse?

Depuis 2019. Cependant, de nombreux collaborateurs participaient déjà auparavant à la planification du Tour de Suisse alors que c'était la maison InfrontRingier qui en était responsable. Nous sommes devenus une équipe bien rodée, nous disposons d'un réseau étendu et nous avons des collaborateurs compétents dans tous les domaines. Cela facilite énormément le travail, par exemple lorsque ce sont des spécialistes qui s'occupent de toute la partie communication.

### Pour le Tour de Suisse, l'édition 2023 aura été très triste et émotionnelle en raison du décès du coureur cycliste suisse Gino Mäder. Comment avez-vous surmonté cette tragédie?

C'était très difficile. Fin 2023, de nombreux médias ont à nouveau thématiqué le décès de Gino, ce qui a réveillé de nombreux souvenirs. Tout cela contribue à me rendre très



Olivier Senn trouve que les villes de plus grande taille sont très attrayantes en tant que villes-étapes. En 2023, c'était au tour de Saint-Gall.

triste. À l'époque, juste après l'accident, nous avons trouvé une façon de surmonter ce drame alors que la situation était très éprouvante. Nous avons fait tout ce qui était possible. C'est aussi ce qu'a confirmé le Ministère public. Dans le sport cycliste, il y aura toujours des accidents. Le plus souvent, les conséquences d'un accident ne sont pas aussi graves que dans le cas de Gino. Le risque fait partie du jeu. C'est terrible de voir une jeune personne si talentueuse et si sympathique perdre la vie de cette façon.

**Juste après l'accident, vous étiez, vous aussi, sous les projecteurs et avez dû subir de très fortes attaques sur les médias sociaux. À l'époque, nous avons eu l'impression que vous avez réussi à bien faire votre travail de communication en faisant preuve de beaucoup d'empathie. Comment avez-vous vécu cette période?**

Il n'existe pas de mode d'emploi pour une telle situation. Les critiques m'importaient peu et j'ai toujours pu les gérer, car je savais quels étaient les faits. Je suis heureux de vous entendre me dire que nous avons bien fait notre travail dans cette situation tellement triste. En matière de communication, il est toujours important que l'on soit authentique et humain. Il s'agit d'un mélange de pragmatisme et d'empathie, mais dans de tels moments, beaucoup de choses relèvent de l'expérience et de l'intuition. Au bout du compte, nous sommes tous des êtres humains qui devraient parler ensemble en toute courtoisie. Il y

avait des conditions-cadres, mais à côté de cela, j'ai pris beaucoup de décisions en me fiant à mon intuition et j'ai toujours veillé à ce que ce soit bien l'humain et non pas les affaires qui soient au centre de tous les efforts.

**Quels étaient les plus beaux moments que vous ayez vécu en tant que directeur du Tour de Suisse?**

Il y en a eu tellement, je ne voudrais pas devoir choisir. Je ressens toujours un plaisir intense de voir l'enthousiasme des spectateurs au bord de la route, lorsque la moitié du village s'est réunie, lorsque nous sommes proches des gens. Le Tour de Suisse a une très grande importance dans notre pays.

**Est-ce même la plus importante manifestation cycliste de Suisse?**

De tels classements sont hautement subjectifs. Notre manifestation est très clairement celle qui fait déplacer le plus de monde : chaque année, environ un million de personnes assistent à la course. C'est là un important critère de mesure. Bien entendu, d'autres manifestations sportives de pointe comme les Swiss Indoors ne peuvent pas avoir autant de spectateurs étant donné que la halle de Bâle n'a que des capacités d'accueil limitées. Je suis trop modeste pour affirmer que nous sommes numéro 1. Je suis vice-président de SwissTopSport qui représente l'union des 21 manifestations les plus importantes de Suisse. C'est pourquoi je suis en mesure de considérer



qu'il est remarquable que notre pays compte autant de manifestations sportives tout à fait fantastiques.

**Pour conclure notre entretien, nous aimerions savoir quels sont vos rêves, vos plans et vos objectifs en ce qui concerne le Tour de Suisse!**

Oh, il est vrai qu'il existe effectivement une ou deux idées. Il me plairait de franchir régulièrement le Gothard, car c'est un monument, un mythe. Je trouve également que ce sont de très grands moments lorsque nous sommes dans des grandes villes telles que Berne, Zurich ou Bâle mais je sais aussi à quel point la gestion du trafic y est compliquée. Il faut bien être conscient qu'une telle course requiert une organisation qui doit tenir compte des moindres détails et il est extrêmement difficile de bloquer tout le centre d'une grande ville pendant des heures. Le Tour de France se termine presque toujours à Paris, mais là-bas, les conditions politiques sont différentes, car l'État français est centralisateur. Chez nous, le pouvoir est réparti entre les cantons; il faut que nous l'acceptions et que nous nous en accommodions.

**Dans quelle mesure serait-il intéressant de prendre davantage en compte l'étranger lors de la planification des étapes?**

Cela ne fait pas partie de nos tâches. D'un côté, quitter la Suisse rendrait le travail de planification encore plus compliqué. Par ailleurs, nous sommes le Tour de Suisse et

c'est en cette qualité que nous sommes intéressants pour nos partenaires et sponsors. Cependant, nous restons ouverts à toute éventualité et savons également qu'il est parfois important de voir plus loin et de relever de nouveaux défis.

● Interview: Fabian Ruch

### Plus personnellement

Olivier Senn (53), directeur du Tour de Suisse depuis environ dix ans, est l'une des personnes qui comptent dans le monde du sport cycliste suisse. Il est codirecteur de la société Cycling Unlimited AG, chargée de l'organisation du tour cycliste national. De plus, il est le propriétaire de la société de consulting ProTouchGlobal avec laquelle il encadre, en sa qualité de manager, de nombreux cyclistes professionnels suisses réputés.

M. Senn vit dans le village argovien de Gansingen avec son épouse australienne et ses quatre enfants. Plus jeune, il était lui-même cycliste amateur d'élite avant de commencer à travailler dans diverses fonctions au sein du sport cycliste.



La Banque WIR est Premium Partner du Tour de Suisse de 2023 à 2025.

Photos: Raffi Falchi

# Confier votre épargne et votre prévoyance à la Banque WIR – un choix particulièrement judicieux!

*Dans notre mission, nous promettons de toujours proposer à notre clientèle les meilleures conditions sur nos solutions d'épargne et de prévoyance. Et nous tenons nos promesses!*

« Notre philosophie d'entreprise prévoit également de faire systématiquement bénéficier nos clients des augmentations de taux d'intérêt décidées par la Banque nationale. Notre assortiment de produits prouve clairement qu'il ne s'agit pas là de vaines promesses ([wir.ch/epargner](http://wir.ch/epargner)). Nos taux d'intérêt ne sont pas les seuls à être de pointe. En effet, il faut également souligner que ces excellentes conditions s'appliquent à l'ensemble de nos comptes d'épargne sur des avoirs jusqu'à 500 000 francs! Une étude comparative de branche réalisée au niveau suisse montre que vous profitez ainsi chez nous de conditions nettement supérieures à la moyenne. Autre point positif: chez nous, même les entreprises peuvent ouvrir un compte d'épargne.

Soyez attentifs, car nous allons bientôt lancer une action unique pour argent frais avec des taux d'intérêt exceptionnels pour les dépôts à terme et un produit d'épargne unique et innovant. Nous voulons susciter l'enthousiasme – nous n'en dirons pas plus pour l'instant!

Par ailleurs: n'oubliez pas votre prévoyance! Avec Terzo, notre compte du pilier 3a, vos fonds de prévoyance bénéficient depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2023 d'un taux d'intérêt encore plus attrayant de 1,25% tout en vous permettant de faire des économies d'impôt ([wir.ch/prevoir](http://wir.ch/prevoir)). Un petit conseil: alimentez votre compte aussi tôt que possible dans l'année de manière à profiter davantage de ces conditions très avantageuses.

Dans ce contexte, une nouvelle me réjouit tout particulièrement: notre assortiment très attrayant attire désormais également l'attention de médias réputés. Ainsi, les publications «Handelszeitung», HZ Banking, PME et Statista ont conféré à la Banque WIR ses lettres de noblesse dans le cadre d'un sondage réalisé en ligne confirmant que la Banque WIR est la banque d'épargne et de prévoyance la plus populaire de Suisse. Je suis fier de cette distinction et du travail accompli qui me confortent dans notre voie. Lisez-en plus à ce sujet à partir de page 24!

Suis-je parvenu à vous convaincre de l'attrait de notre assortiment de produits d'épargne et de prévoyance? Si c'est le cas, je vous serais très reconnaissant de nous recommander à vos proches et à votre entourage – je vous remercie de votre soutien.

Meilleures salutations de la Heuwaage à Bâle

● Bruno Stiegeler, président du directoire





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

La moitié de la contribution au réseau due sur votre chiffre d'affaires additionnel WIR 2024 vous sera remboursée début 2025.

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

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

**Claudio Gisler:** De nombreuses PME le sentent déjà: la conjoncture n'est plus aussi bonne. Le climat de consommation se détériore, le public achète moins ou des biens à des prix plus avantageux. De plus, de nombreuses PME orientées vers l'exportation dans d'importantes branches en Europe enregistrent une diminution de la demande. À chaque fois que la situation conjoncturelle devient plus difficile, le fait de disposer d'un réseau auquel on peut se fier représente un avantage non négligeable. Or, le réseau WIR est justement constitué de chefs d'entreprise qui le savent

très bien et ont choisi de se prendre en compte mutuellement lorsqu'il s'agit de passer des commandes ou de confier des mandats – même lorsque tout va bien. Voici notamment ans que fonctionnent cette idée et ce réseau. En passant une commande au sein du réseau et en acceptant des commandes payables avec une part WIR, une entreprise renforce le réseau – tout en profitant, à court comme à long terme. En travaillant de manière plus active qu'auparavant avec WIR au cours de cette année anniversaire, vous profiterez doublement car la contribution au réseau due sur le chiffre d'affaires WIR additionnel ne se montera qu'à 1% au lieu des 2% usuels.

**En ta qualité de responsable du ressort «Conseils WIR & Réseau», tu es bien au fait des soucis propres aux**



Photo: Eliane Meyer

### **PME suisses. Quels sont actuellement les principaux thèmes dont les clients parlent régulièrement avec toi – et quelles sont les réponses que tu leur donnes?**

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

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

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

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

● Interview: Volker Strohm



### **Comment en profiter?**

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

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

# Création d'entreprise: défis et opportunités

*Chaque année, environ 40 000 personnes trouvent le courage de se lancer dans une activité indépendante et fondent une nouvelle entreprise. Elles deviennent alors jeunes chefs d'entreprise ou chefs d'une start-up. À l'aune du nombre de nouvelles entreprises qui survivent, on peut constater que cette décision est loin d'être aisée. Après deux ans, il n'en reste environ que 70%, 50% après cinq ans.*

Quiconque prévoit de se lancer dans une telle aventure devrait donc bien se préparer et profiter de tous les soutiens disponibles.

## **Les défis qui attendent les fondateurs d'entreprises**

La fondation d'une entreprise entraîne toute une série de tâches pour les jeunes chefs d'entreprises. Il faut aménager un bureau et /ou des ateliers, commander et installer des raccordements téléphoniques. On sait que sans logo, sans site Web, sans cartes de visite, sans prospectus, sans articles et autres moyens publicitaires, cela risque d'être impossible. Par ailleurs, il faut également des assurances et une caisse de pensions.

Le temps que ces courageux nouveaux chefs d'entreprises passent à régler tous ces détails leur manque ensuite pour s'occuper de l'essentiel: la recherche de clients. Or, sans clients qui achètent les produits de l'entreprise, pas de recettes.

Or, cet argent est plus nécessaire que jamais. En effet, tous les investissements initiaux mentionnés ci-dessous coûtent de l'argent, beaucoup d'argent. Or, cet argent, les jeunes chefs d'entreprises en ont besoin pour acheter des marchandises ou des matières premières, par exemple. Très rapidement, les liquidités se raréfient – mais si les stocks sont vides, il ne sera possible ni de vendre, ni de produire. Les liquidités d'une entreprise sont élémentaires pour sa survie. Il faut donc les ménager autant que possible.

## **Un capital suffisant: bien malin celui qui sait s'en procurer!**

Pour que la nouvelle entreprise dispose toujours de suffisamment de liquidités, il faut un capital. En tant que fondateur, on essaiera d'accéder à toutes les sources de financement possibles. Il s'agit évidemment en premier lieu de ses propres fonds – existants sous forme d'avoirs d'épargne, de biens pour une libération du capital en nature, d'avancements d'hoirie ou d'un versement anticipé issu du fonds de prévoyance. Il peut aussi souvent s'agir de prêts consentis par des membres de la famille ou des amis.

«Pourquoi ne pas emprunter le capital nécessaire sous la forme d'un crédit bancaire? En effet, les banques ont bien assez d'argent», voilà ce que certains pensent peut-être. Or, les crédits bancaires constituent effectivement une importante possibilité de financement pour les entreprises. En raison du taux de défaillance élevé des jeunes entreprises, les banques courent cependant un risque non négligeable en octroyant de tels crédits. Les start-up doivent donc présenter un «business plan» très solide. De plus, les banques ont pour habitude de demander des garanties supplémentaires, souvent sous la forme d'un engagement solidaire du fondateur. Notons qu'un grand nombre de banques n'entrent même pas en matière pour le financement de nouvelles entreprises.

## **Soutien aux fondateurs de nouvelles entreprises**

Celui qui prévoit de fonder une entreprise peut trouver de l'aide auprès de nombreux portails sur Internet. Ici, l'on trouve d'importantes informations, des listes de contrôle très utiles et des tutoriels – par exemple pour la rédaction d'un «business plan».

Sur de telles pages Web, un grand nombre d'entreprises proposent leur aide – des juristes, des spécialistes de l'enregistrement de marques, des banques, des assurances, des sociétés actives dans les technologies de l'information, etc. Parmi ces entreprises, nombreuses sont celles qui octroient des rabais et soumettent des offres spéciales.

Au bout du compte cependant, une chose n'a pas changé: tout cela a un coût et fait fondre les liquidités.

## **WIR – des attraits supplémentaires pour les fondateurs de nouvelles entreprises**

Comment les fondateurs de nouvelles entreprises peuvent-ils dès lors arriver à ménager leurs liquidités tout en consentant néanmoins aux investissements nécessaires? Ici, il vaut la peine de jeter un œil sur l'offre que la Banque WIR soumet aux fondateurs de nouvelles entreprises. Comme souvent, cette banque coopérative emprunte une



La fondation d'une entreprise entraîne toute une série de tâches pour les jeunes chefs d'entreprises.

Photo: iStock

autre voie que les autres instituts financiers. Sa monnaie complémentaire WIR (CHW), unique en son genre, permet aux fondateurs de nouvelles entreprises de tirer profiter de très intéressantes possibilités.

Cette offre comprend un set de comptes – un compte CHF et un compte WIR – ainsi qu'une carte de débit Mastercard permettant un nombre illimité de retraits. Au cours de la première année, la taxe de ce set de comptes, d'un montant de 150 CHF, est offerte. Au cours de la première année, les recettes en WIR jusqu'à 25 000 CHF ne sont soumises à aucune taxe – par la suite, la contribution usuelle au réseau de 2% est due. Comme tous les autres participants WIR, les chefs de nouvelles entreprises bénéficient en outre d'un avoir publicitaire de 500 CHF par an. Très important: les nouvelles entreprises profitent également d'un solde en compte de départ de 250 CHF et d'un crédit immédiat sans intérêt et sans frais de 10 000 CHF.

### Payer les investissements en WIR

Ce crédit gratuit permet ainsi de payer d'importants investissements en WIR. Pour cela, la Banque WIR propose une liste d'entreprises partenaires qui proposent des produits et des prestations de services particulièrement utiles lors de la phase de création d'une entreprise, par exemple:

- conseils juridiques
- services fiduciaires
- protection des marques
- conception de sites Web
- applications pour smartphones
- cartes de visite et papier à lettre
- meubles de bureau

- ordinateurs et accessoires
- Enterprise Resource Planning (ERP)

Notez qu'aucun délai n'est fixé pour le remboursement du crédit immédiat.

Les nouvelles entreprises adhèrent ainsi à un réseau d'entreprises qui compte plus de 20 000 participants. Les participants au réseau se donnent mutuellement la préférence au moment de faire des achats et paient alors une partie du prix de vente avec la monnaie complémentaire WIR. Une entreprise qui a accepté des avoirs WIR en paiement cherchera de manière ciblée des partenaires d'affaires qui travaillent également avec WIR.

Il y a de grandes chances pour que les jeunes entreprises trouvent ainsi également leurs premiers nouveaux clients. Elles peuvent très simplement influencer la rapidité avec laquelle elles se constituent une clientèle ainsi que l'ampleur de cette dernière par le biais du taux d'acceptation WIR. Elles peuvent alors utiliser les avoirs WIR ainsi encaissés pour le remboursement du crédit immédiat – ou elles les utilisent directement pour faire de nouveaux achats.

● Claudio Gisler



Apprenez-en davantage au sujet du programme pour fondateurs de nouvelles entreprises de la Banque WIR sous [wir.ch/neuguender](http://wir.ch/neuguender)

*Les premiers mois de la nouvelle année sont les meilleurs pour faire des versements aussi élevés que possible sur votre compte de troisième pilier lié. Le choix du bon compte a également d'importantes conséquences sur la situation de prévoyance après le départ à la retraite.*

S'il est vrai que vous avez le temps jusqu'à la fin du mois de décembre pour alimenter votre compte du pilier 3a, il faut être conscient du fait que des versements avancés offrent l'avantage de générer un produit d'intérêt plus élevé. Si vous pouvez vous permettre de verser les montants maximaux admissibles de 7056 CHF (pour les personnes assurées auprès d'une caisse de pensions), respectivement de 35280 CHF ou jusqu'à 20% du revenu net (personnes non assurées auprès d'une caisse de pensions), il est judicieux de faire ces versements dès à présent au cours des prochains mois par tranches aussi élevées que possible.

#### **Terzo: 1,25% d'intérêt**

Plus l'horizon de placement est long, plus les intérêts obtenus et les intérêts composés seront élevés. Bénéficiaire d'un taux d'intérêt aussi élevé que possible sur le compte de prévoyance est un autre facteur important qu'il convient de prendre en compte si l'on décide de privilégier, pour le 3<sup>e</sup> pilier, une solution de prévoyance basée uniquement sur le placement sur un compte. Dans ce domaine, le compte Terzo de la Banque WIR représente la solution idéale avec son taux d'intérêt qui se monte actuellement à 1,25%. Il se distingue aussi par le fait que la tenue de compte est gratuite. La réputation de pionnière dans les secteurs de l'épargne et de la prévoyance que la Banque WIR s'est forgée depuis plusieurs décennies déjà a fait de la Banque WIR la banque d'épargne et de prévoyance la plus populaire de Suisse, comme l'a constaté un sondage de la Handelszeitung (cf. page 26 «1<sup>re</sup> place pour la Banque WIR»).

Si vous êtes déjà titulaire d'un ou de plusieurs comptes de prévoyance auprès d'une autre banque, rien ne s'oppose à un transfert de ces avoirs du 3<sup>e</sup> pilier lié vers la Banque WIR ou à l'ouverture d'un ou de plusieurs comptes supplémentaires auprès de la Banque WIR. En effet, il est non seulement admis de détenir plusieurs comptes du pilier 3a, mais il est également très judicieux de procéder de la sorte: il est en effet possible de dissoudre ces comptes et de se faire verser les avoirs correspondants de manière



# **Pilier 3a: approvisionnez votre compte dès à présent!**





échelonnée dans un intervalle de cinq ans avant l'âge ordinaire de la retraite – c'est-à-dire annuellement, ce qui permet, dans une certaine mesure, d'atténuer la progression fiscale dans la plupart des cantons et donc de réaliser des économies supplémentaires – en plus de la possibilité de déduire du revenu imposable les versements annuels opérés sur les comptes du 3<sup>e</sup> pilier lié.

### Épargne et prévoyance: 1<sup>re</sup> place pour la Banque WIR

L'an dernier, les publications «Handelszeitung», «PME», HZ Banking et Statista ont interrogé du 2 août au 11 septembre 2800 citoyens suisses sur les expériences faites avec leurs banques et leurs sociétés émettrices de cartes de crédit. Afin de pouvoir être distinguées dans l'une des 13 catégories au total, les banques et sociétés émettrices de cartes de crédit devaient atteindre un nombre minimal d'évaluations et obtenir au moins 70 points sur 100 possibles. Dans la catégorie «Offre d'épargne et de prévoyance», la Banque WIR est apparue comme la banque la plus populaire avec un total de 88,8 points, essentiellement suivie par diverses banques cantonales obtenant un total de points situé entre 85 et 80,1. Ce résultat est aussi tout à fait remarquable par le fait que seul un très petit nombre des banques distinguées travaillent dans l'ensemble de la Suisse comme c'est le cas de la Banque WIR. La «Handelszeitung» écrit: «Avec un écart de presque quatre points avec la Banque cantonale de Schwytz classée deuxième, la banque coopérative WIR occupe la première place dans cette catégorie. Dans le secteur important des placements du 3<sup>e</sup> pilier lié, la Banque WIR collabore avec le fournisseur de prestations numériques VIAC – dont les stratégies de placement ont remporté à cinq reprises consécutives la première place de l'étude comparative des fonds 3a de la «Handelszeitung.» Mentionnons en outre le fait que les 88,8 points de la Banque WIR représentent le nombre de points le plus élevé obtenu dans le cadre de l'ensemble du sondage, à l'exception de la Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto qui a remporté 91 points dans la catégorie «Banques Raiffeisen» (qui n'incluait bien évidemment pas les autres banques).

En compétition avec les 235 autres banques suisses, la Banque WIR a également fait très bonne figure dans trois autres catégories: avec un total de 80,9 points et le 12<sup>e</sup> rang pour «l'assortiment de crédits et de crédits hypothécaires» – citation de la «Handelszeitung»: «Dans cette catégorie également, les clients ont essentiellement donné de bonnes notes aux banques cantonales: parmi les 15 meilleures banques, on retrouve pas moins de 8 banques cantonales, 3 d'entre elles se plaçant toutefois derrière la Banque WIR» –, avec 82,6 points (14<sup>e</sup> place) dans la catégorie «Offre numérique» et finalement avec 83,1 points (15<sup>e</sup> place) dans la catégorie «Service et conseils».

### VIAC: placement en actions

En guise d'alternative ou de complément au compte Terzo, la Banque WIR propose également le compte de

## Vos avantages

Posez, dès à présent, d'importants jalons pour la période suivant votre départ à la retraite. Avec le compte de prévoyance Terzo de la Banque WIR, vous profitez d'un attrayant taux d'intérêt tout en réduisant le montant de vos impôts à payer. Ce compte convient à toutes les personnes au bénéfice d'un revenu AVS, à partir de 18 ans jusqu'à la veille de l'âge de la retraite.

- Attrayant taux d'intérêt de 1,25%
- Tenue de compte gratuite
- Contrairement aux solutions d'assurance, il vous est possible de déterminer librement le moment et le montant des versements sur un compte de prévoyance 3a.
- Les versements sur le compte sont fiscalement déductibles dans le respect des limites légales de 7056, respectivement 35280 CHF en 2024
- En cas de poursuite de l'activité lucrative au-delà de l'âge ordinaire de la retraite, possibilité de conserver les comptes de prévoyance pendant cinq ans après l'âge de la retraite

Dans les cas suivants, il est possible de se faire verser le capital de prévoyance avant l'âge ordinaire de la retraite:

- Pour le financement de l'acquisition d'un logement en propriété pour le propre usage de l'acquéreur
- En guise d'aide au lancement en cas de début d'activité lucrative indépendante
- Pour les rachats auprès d'une caisse de pensions (2<sup>e</sup> pilier)
- Lors de l'obtention d'une rente invalidité à 100%
- Aux héritiers en cas de décès
- En cas de départ définitif de Suisse

Vos avoirs de prévoyance sont confiés à la fondation de prévoyance Terzo de la Banque WIR, fondée en octobre 2002. Cette dernière gère actuellement une fortune de 3 milliards de CHF et fait ainsi partie des plus grandes fondations de prévoyance 3a en Suisse.

pilier 3a purement numérique de VIAC ([viac.ch](http://viac.ch)). Dans ce cas, il est possible de placer en actions jusqu'à 99% des montants versés.

Avez-vous des questions relatives à votre stratégie de prévoyance? Le centre de conseils de la Banque WIR est à votre disposition: 0800 947 948.

● Daniel Flury

« Réussir  
ensemble. »

Françoise, 35,  
architecte et maman

Banking  
pour PME et  
particuliers

Communauté. Valeur ajoutée. Suisse.



# La Foire WIR de Suisse orientale durera désormais deux jours

*La Foire WIR de Suisse orientale aura lieu dans la grande salle communale de la ville de Wil (SG) les 13 et 14 avril prochains. Le fait que l'exposition dure désormais deux jours n'est pas la seule nouveauté: un secteur «food» spécial aura pour mission d'éveiller les sens et de contribuer à ce que la visite de la foire constitue un moment des plus agréables. Notez également que tout est prévu pour la garde des enfants.*

L'important afflux de visiteurs lors de la dernière édition de la Foire WIR au printemps 2023 a motivé la direction de la manifestation à accroître quelque peu l'ampleur de la Foire WIR de Suisse orientale 2024 et à rendre cette dernière encore plus variée. La Foire WIR organisée dans la salle communale de Wil (SG) durera désormais deux jours, à savoir le samedi 13 avril et le dimanche 14 avril 2024, de 10h à 17h. Les organisateurs attendent environ 60 exposants provenant de l'ensemble de la Suisse et actifs, idéalement, dans différents secteurs, ce qui devrait permettre de tirer profit de précieuses synergies et de créer tout autant d'opportunités de coopération. Le responsable de l'exposition, Walter Sonderer, précise: «Pour l'instant, il ne reste plus que très peu d'emplacements d'exposition à disposition, mais des inscriptions seraient néanmoins les bienvenues, essentiellement dans le secteur «food.»

## **Nouveau secteur «food» et gastronomique**

Le nouveau secteur «food» et gastronomique de la Foire WIR de Suisse orientale est voué à devenir un véritable pays de cocagne pour les amateurs de bonne chère. Les exposants y ont la possibilité de présenter leurs trésors gastronomiques et d'offrir aux visiteurs l'opportunité de déguster et d'acheter du fromage et de la viande, des épices et des assaisonnements, des sauces, du vin et tant d'autres gourmandises encore.

Les enfants se sentiront, eux aussi, parfaitement à l'aise à la Foire WIR. Car Walter Sonderer peut profiter de la riche expérience et des prestations de services d'Adrian Bill, alias Clown Billy.

## **Délai d'inscription au 15 février 2024**

Les potentiels exposants intéressés peuvent encore s'inscrire jusqu'au 15 février auprès de Walter Sonderer: [wsonderer@bluewin.ch](mailto:wsonderer@bluewin.ch), 079 207 81 26. Vous trouverez le plan du site ainsi que le formulaire d'inscription à l'adresse suivante: [wsmarketing-rossrueti.ch](http://wsmarketing-rossrueti.ch).

● Daniel Flury

Inscription pour exposants:



# It's a match!

## Cinq raisons pour lesquelles WIRmatching dynamise vos affaires!

Rechercher  
autres fournisseurs



Contacter  
fournisseur 1



*La recherche d'un assortiment ou d'un fournisseur adéquat peut être complexe. Nous nous en chargeons à votre place.*

*Illustration:  
Eliane Meyer*

*Dites-nous comment vous désirez dépenser vos avoirs WIR et nous vous trouverons des partenaires d'affaires et des fournisseurs avec qui vous pouvez coopérer: c'est ce que vous propose le service WIRmatching! Voici cinq raisons pour lesquelles vous devriez, vous aussi, profiter de cette prestation de service.*

Vous voudriez dépenser du WIR et vous savez même ce que vous prévoyez d'acheter. Il ne vous manque plus que le fournisseur ou le partenaire d'affaires WIR adéquat. Voilà clairement un cas pour le service WIRmatching! Nous intervenons très volontiers en tant que facilitateurs afin de permettre à nos clients de nouer des relations d'affaires. Voici quelques raisons pour lesquelles le service WIRmatching est tout simplement imbattable:

#### **1. WIRmatching vous dénicher les opportunités d'achat que vous cherchez**

WIRmatching est un service proposé aux PME suisses au sein du système WIR qui recherchent des possibilités d'investir des avoirs WIR à plus grande échelle. Le service WIRmatching convient cependant également de manière idéale à des demandes de recherche de moindre ampleur si la recherche sur WIRmarket.ch n'a pas donné les résultats escomptés.

#### **2. Le service WIRmatching vous aide à dépenser vos avoirs WIR**

Vous voulez dépenser vos avoirs WIR mais nous ne savez pas encore exactement comment et où vous pourriez le faire? Pour de tels cas, de nombreuses possibilités sont à votre disposition au sein du réseau WIR. Nous vous soutenons dans vos efforts pour dépenser vos avoirs WIR très précisément là où c'est le plus judicieux pour vous.

#### **3. WIRmatching vous permet de gagner du temps**

La recherche d'un assortiment ou d'un fournisseur adéquat peut être incroyablement complexe. Nous nous chargeons de la recherche à votre place et nous pouvons nous targuer d'un taux de réussite élevé. Si nous ne trouvons pas de fournisseur correspondant au sein du réseau WIR, nous essaierons bien sûr également d'enthousiasmer pour le système WIR de nouveaux clients qui proposent justement l'article ou la prestation de services recherchés.

#### **4. WIRmatching vous permet d'obtenir très précisément les offres qui vous conviennent**

Plus votre demande est détaillée, plus la probabilité sera élevée que nous puissions vous soumettre une proposition qui vous convienne. Cela fonctionne mieux que n'importe quelle recherche sur Google et permet en outre d'établir des relations d'affaires durables.

#### **5. WIRmatching connecte durablement les PME entre elles**

Nous nous engageons en faveur des PME suisses et mettons ces dernières en contact. Le service WIRmatching est un puissant instrument qui nous permet de relier des PME entre elles, de rendre la communauté WIR encore plus soudée et de contribuer ainsi à ce que s'établissent des relations d'affaires durables.

#### **Comment WIRmatching fonctionne-t-il?**

- Dites-nous, par le biais de notre formulaire de demande que vous trouverez sous **wir.ch/matching**, à quelles fins vous désirez dépenser vos avoirs WIR.
- Plus votre demande est précise, plus il nous sera aisé de procéder aux recherches correspondantes.
- Nous prenons contact avec des fournisseurs potentiels et recherchons des concordances correspondantes sur le réseau WIR.
- Vous recevez rapidement de notre part jusqu'à trois concordances adéquates.
- Maintenant, c'est à vous de jouer: contactez les entreprises de la liste et concluez vos premières affaires avec ces dernières!

Très important: une fois que vous avez été mis en relation avec un partenaire d'affaires adéquat, veuillez répondre à tout prix à notre sondage! En effet, ce dernier nous aide à nous améliorer en permanence et à dénicher, à l'avenir également, les meilleures offres à votre intention.

● Rebecca Reif



wir.ch/matching

# L'esprit d'entreprise et l'impôt ecclésiastique

Votre serviteur est aussi le chef d'une entreprise domiciliée dans le canton de Berne et paie chaque année un impôt ecclésiastique. Pourquoi donc? Est-ce que je crois en Dieu? Oui, un peu. Vais-je souvent au culte? Disons que... Suis-je tout simplement trop paresseux pour déclarer ma sortie de l'église? Peut-être un peu. La raison principale réside toutefois dans le fait que je considère l'impôt ecclésiastique comme une sorte d'investissement. Un investissement dans la société, la morale, la culture.

Les églises sont bien plus que de simples bâtiments qui accueillent des croyants pour la prière. Elles sont aussi des lieux qui encouragent les activités artistiques, la musique,

la formation et des prestations sociales. Elles font partie de notre histoire et de notre identité. Elles sont autant de symboles pour les valeurs qui tiennent à cœur au chef d'entreprise que je suis: respect, responsabilité, solidarité, amour du prochain. Sans ces valeurs, la société ne pourrait pas fonctionner. Sans ces valeurs, moi-même je ne pourrais fonctionner.

L'impôt ecclésiastique auquel sont soumises les entreprises en Suisse est un sujet très controversé qui soulève des questions tant juridiques qu'éthiques. L'impôt ecclésiastique constitue un impôt perçu au bénéfice des églises reconnues par l'État (évangélique réformée, catholique



La conclusion de l'esprit d'entreprise: «Pour les entreprises, l'impôt ecclésiastique est un cadeau qu'elles font aux églises, elles le paient, mais ne savent jamais précisément ce qu'il advient de cet argent.» Détail d'une fresque dans la Karlskirche, Vienne.

Photo: iStock

romaine et chrétienne catholique) afin de financer les activités de ces dernières. L'impôt ecclésiastique est dû aussi bien par les personnes physiques que par les personnes morales qui sont membres de l'une de ces églises ou dont le siège social est situé dans un canton qui soumet les entreprises à un tel impôt ecclésiastique. Le montant de l'impôt ecclésiastique varie en fonction du canton et de l'église concernée, mais se situe en général entre 0,1 et 0,5% du bénéfice ou du capital imposables.

Et qu'en est-il de la séparation de l'Église et de l'État? Est-il juste qu'un chef d'entreprise doive verser une partie de son bénéfice à une institution qui n'est soumise à aucun contrôle démocratique et qu'il ne peut pas quitter? Est-il équitable que je finance indirectement la religion de mes collaborateurs, même si celle-ci est différente de la mienne ou même s'ils n'en ont pas? Est-il judicieux que je verse de l'argent à une organisation qui est parfois opposée à mes propres intérêts, par exemple en soutenant la campagne contre la réforme fiscale des entreprises? Cette dernière n'avait aucun rapport avec des thèmes d'église et ne concernait que les entreprises.

Je pense qu'il n'est fondamentalement pas aisé de trouver des réponses à ces questions. Je respecte la liberté d'opinion et la liberté de culte. Je comprends également que les églises fournissent une importante contribution au bien commun. Cependant, je me demande également s'il n'y a pas d'autres moyens de soutenir ces prestations sans pour autant restreindre la liberté de conscience et la capacité concurrentielle.

Peut-être serait-il préférable que l'impôt ecclésiastique soit perçu sur une base volontaire. Il pourrait également être remplacé par un impôt culturel plus général dont pourraient bénéficier toutes les organisations à but non lucratif. Il pourrait aussi être plus transparent et réparti plus équitablement, par exemple selon le principe de subsidiarité.

Je ne suis ni théologien ni juriste. Je ne suis qu'un chef d'entreprise qui a une conscience. Je voudrais faire ce qui est bon pour mon entreprise, mes collaborateurs, ma société. Je voudrais également vivre ma foi dans les meilleures conditions. Cependant, je ne voudrais pas suivre aveuglément une tradition qui ne correspond peut-être plus aux circonstances du moment.

En ma qualité d'esprit d'entreprise, je me dois de rester ouvert à un dialogue avec les églises et les autorités. Je suis prêt à payer mon impôt ecclésiastique aussi longtemps que je suis convaincu qu'il est employé à bon escient. Je suis également prêt à changer d'opinion et à lutter pour que les circonstances, respectivement la situation, se modifient.

J'ai présenté dans ce texte les raisons pour lesquelles je dois payer un impôt ecclésiastique dans le canton de Berne en tant que chef d'entreprise. J'ai argumenté que l'impôt ecclésiastique est un investissement dans la société, la morale et la culture, trois choses qui me tiennent tout particulièrement à cœur, en ma qualité de chef d'entreprise. Cependant, j'ai également soulevé les questions juri-

diques et éthiques qui découlent de l'impôt ecclésiastique dû par les entreprises. Je suis bien conscient que l'impôt ecclésiastique constitue un thème très controversé qui touche également un grand nombre d'autres chefs d'entreprises et de citoyens.

Voilà pourquoi je voudrais conclure ce texte avec une phrase qui exprime mon opinion: **pour les entreprises, l'impôt ecclésiastique est un cadeau qu'elles font aux églises, elles le paient, mais ne savent jamais précisément ce qu'il advient de cet argent.**

À bientôt,

● *votre esprit d'entreprise*

## L'esprit d'entreprise en ligne de mire



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

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

[www.kmu-nachfolgezentrum.ch](http://www.kmu-nachfolgezentrum.ch)  
ou [www.wirmarket.ch](http://www.wirmarket.ch) > Nachfolgezentrum



# 500 CHW en cadeau!

## Votre crédit pour annonces et publicité

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

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

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

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

### Comment utiliser ce crédit?

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

### N'attendez plus!

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

● Daniel Flury

# Nouveaux participants WIR

---

*Vous trouverez les informations actuelles concernant tous les participants WIR sous [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch)*

## AG

---

**Arin Kantik GmbH** 50%

Aarauerstrasse 31, 5033 Buchs AG  
M 077 941 32 23  
*Detailhandel mit Zeitschriften und Zeitungen; Kioske*

**Elsina.ch Engineering GmbH** flex

Hinterreistrasse 9, 5244 Birrhard  
info@elsina.ch, www.elsina.ch  
*Sonstige technische Beratung und Planung*

**Lefi Immo AG** flex

Industriestrasse 12a, 5036 Oberentfelden  
M 079 737 40 40  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

## AR

---

**Sportgarage Leirer AG** 10%

Schachen 654, 9063 Stein AR  
T 071 368 50 30  
info@leirer.ch  
*Instandhaltung und Reparatur von Automobilen*

## BE

---

**fugen TERMINATOR GmbH** flex

Rathausgasse 24, 3011 Bern  
T 078 878 80 60  
info@fugenterminator.ch, www.fugenterminator.ch  
*Abdichtungen*

**Griesalp Hotels** 100%

Griesalp 5, 3723 Kiental  
T 033 676 71 71  
info@griesalp-hotels.ch, www.griesalp-hotels.ch  
*Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant*

**ImmoClean Reinigungen GmbH** flex

Birchernstrasse 26, 3145 Niederscherli  
T 079 156 87 88  
info@immoclean-reinigungen.ch  
www.immoclean-reinigungen.ch  
*Hausmeisterdienste; Facility Management*

**Malerei Urs Lauper AG** flex

Schützenweg 22, 3014 Bern  
info@malereilauper.ch, www.malereilauper.ch  
*Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

## BL

---

### PD Maler & Gipser GmbH flex

---

Zelgliweg 3, 4452 Itingen  
T 061 777 77 88  
*Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

### Peker Bau GmbH flex

---

Zelgliweg 3, 4452 Itingen  
T 061 777 77 88  
info@peker-bau.ch, www.peker-bau.ch  
*Architekturbüros*

## GL

---

### Tondo AG flex

---

Hauptstrasse 1, 8756 Mitlödi  
T 055 647 30 10  
tondo@tondoag.ch, www.tondoag.ch  
*Reparatur und Lackieren von Carrosserien*

## GR

---

### A-U-G Moser Bauspengler GmbH flex

---

Via Scantschala 1, 7183 Mumpé Medel  
info@aug-bauspengler.ch, www.aug-bauspengler.ch  
*Bauspenglerei*

### Hotel Hold AG 30%

---

Poststrasse 266, 7050 Arosa  
T 081 378 40 20  
hold.rosa@bluewin.ch, www.holdarosa.ch  
*Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant*

### LUTRONIK GmbH 20%

---

Heinzenbergstrasse 49, 7430 Thusis  
info@lutronik.ch  
*Sonstige Ingenieurbüros*

## LU

---

### AnJo Immobilien AG flex

---

Kantonsstrasse 20, 6207 Nottwil  
T 041 244 20 70  
angela.luethold@anjo-immobilien.ch  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

### Bauspenglerei Kneubühler flex

---

Dagmersellen GmbH  
Industriestrasse 15, 6252 Dagmersellen  
T 062 756 35 55  
csi.ferdi@gmail.com, www.wir-sind-ueberall.ch  
*Bauspenglerei*

### Immbau & Partner GmbH flex

---

Carl-Beck-Strasse 16B, 6210 Sursee  
immbaupartner@gmail.com  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

### Kirsan SWISS GmbH flex

---

Platz 10, 6039 Root D4  
M 076 592 01 01  
alex@kirsan.ch  
*Investmentgesellschaften*

### Maler Mathis AG 10%

---

Schrotmättli 12a, 6014 Luzern  
T 041 259 49 39  
info@maler-mathis.ch, www.maler-mathis.ch  
*Malerei*

### Stötzli Immobilien AG flex

---

Luzernstrasse 88, 6102 Malters  
T 041 260 48 48  
info@stoetzli-immobilien.ch, www.stoetzli-immobilien.ch  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

## SG

---

### CWS Workwear Schweiz AG 3%

---

Industriestrasse 17, 9552 Bronschhofen  
T 071 282 53 53, F 071 282 53 23

*Textilreinigung*

### Dobler AG Oberuzwil 5%

---

Wiesentalstrasse 4, 9242 Oberuzwil  
T 071 955 90 80  
gabi.dobler@elektro-dobler.ch, www.dobler-ag.ch

*Elektroinstallation*

### MSK event & marketing gmbh 100%

---

Grenzstrasse 25, 9430 St. Margrethen SG  
M 076 816 01 81

*Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften*

### Primo Clean F. Sejdju flex

---

Espentobelstrasse 5a, 9008 St. Gallen  
M 079 919 11 11  
info@primoclean.ch, www.primoclean.ch

*Hausmeisterdienste; Facility Management*

## SO

---

### Brunner Polybau GmbH 20%

---

Untere Brühlmatt 740, 4712 Laupersdorf  
T 062 391 14 20  
kontakt@brunnerpolybau.ch, www.brunnerpolybau.ch  
*Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen,  
Einbaumöbel*

## TG

---

### Schreinerei Fehlmann AG 3%

---

Rosengartenstrasse 16, 8555 Müllheim Dorf  
T 052 748 20 10

administration@schreinerei-fehlmann.ch

www.schreinerei-fehlmann.ch

*Schreinerarbeiten im Innenausbau*

## TI

---

### REVA di Urs Hauser flex

---

Via Cantonale 42, 6594 Contone  
T 079 237 54 52

www.vinohauser.ch

*Viticultura - Vinificazione e Invecchiamento*

## VS

---

### Elektro Varonier AG 3%

---

Gemmistrasse 95, 3970 Salgesch  
T 027 455 41 40

info@electro-varonier.ch

*Elektroinstallation*

### L. L & B. S L'immobilière Sàrl flex

---

Place de la Révolte 7, 1907 Saxon  
T 079 699 80 90

immobiliere-sarl@vtxnet.ch

*Administration et gestion de biens immobiliers*

### Restaurant Derby 50%

---

Aletschpromenade 2, 3987 Riederalp  
T 027 927 10 33

info@derby-riederalp.ch

www.derby-riederalp.ch

*Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias*

## ZH

### Bauspenglerei Lobnik AG flex

Gewerbestrasse 5, 8708 Männedorf  
T 044 920 26 00  
info@lobnik.ch, www.lobnikag.ch  
*Bauspenglerei*

### Gino Frighetto AG 3%

Weiacherstrasse 13, 8427 Rorbas  
T 044 865 17 44  
info@frighetto.ch, www.frighetto.ch  
*Allgemeiner Hochbau*

### Hair Spring AG 50%

Baumackerstrasse 42, 8050 Zürich  
T 044 311 73 00  
info@hairspring.ch, www.hairspring.ch  
*Coiffeursalons*

Banque 

« Nous créons  
notre vie nous-  
mêmes. »

Ouvrez  
maintenant  
un compte  
d'épargne  
participatif

[wir.ch/epargner-bonus](http://wir.ch/epargner-bonus)



## WIR-Networks

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

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

**WIR** ne+work  
Graubünden-  
Südostschweiz

Anmeldung  
für Mitglieder inkl.  
1 Begleitperson:  
[www.wir-network-gr.ch](http://www.wir-network-gr.ch)  
[s.gall@wir-network-gr.ch](mailto:s.gall@wir-network-gr.ch)  
Anmeldeschluss:  
31. März 2024

## EINLADUNG ZUR 28. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich bis 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen. Im Anschluss an die GV wird ein Apéro inkl. Nachtessen offeriert.

**Donnerstag:  
11. April 2024**

**Swiss Heidi Hotel AG  
Werkhofstrasse 1  
7304 Maienfeld**

**Beginn: 17.00 Uhr**

**Traktanden:**

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 27. Generalversammlung vom 2. Juni 2023 in Vattiz
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2023
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2024
8. Abstimmung über Budget 2024
9. Erneuerungswahlen Vorstand und Rechnungsrevisor
10. Veranstaltungskalender 2024
11. Jahresbeiträge Mitglieder 2024
12. Anträge
13. Allgemeine Umfrage

# Délais de remise d'annonces jusqu'à l'édition d'août 2024



Photos: fischerundryser, Basel

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

Éditions WIRinfo	Délais de remise d'annonces
Mars 2024	9 février 2024
Avril 2024	8 mars 2024
Mai 2024	10 avril 2024
Juin 2024	13 mai 2024
Juillet 2024	10 juin 2024
Août 2024	10 juillet 2024

# Faszination WIR

## 144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

\* Les frais de port ne sont pas facturés



## TALON

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

Entreprise: .....

Prénom/nom: .....

Rue: .....

NPA/lieu: .....

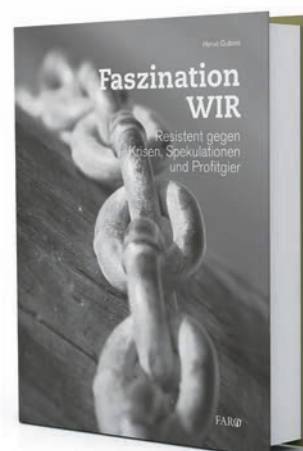
Signature: .....

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

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

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

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







## Disclaimer – informations juridiques

### Aucune garantie

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

### Aucune recommandation d'agir

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

### Annonces

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

### Conditions

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

### Reproduction

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

### Clause de non-responsabilité

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

## Impressum

WIRinfo – Février 2024, 91<sup>e</sup> année, n° 1137

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

**Éditrice:** Banque WIR soc. coopérative, Bâle

**Rédaction:** Daniel Flury (rédacteur en chef), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (responsable corporate communication), [wir.ch/contact](http://wir.ch/contact)

**Photographes:** voir illustrations

**Photo Couverture:** Henry Muchenberger

**Traductions:** Daniel Gasser, Yvorne

**Conception graphique:** Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

**Mise en page:** Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

**Impression:** Cavelti AG, Gossau

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

imprimé en  
**suisse**



*Par souci pour  
l'environnement!*

**Mode de parution:** mensuel en allemand et français

**Tirage global:** 25 060

**Annonces:** voir dernière page

**Prix d'abonnement:** 20.40 CHF (TVA comprise)

**Changements d'adresses et abonnements:**

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

# Emplacements de la Banque WIR

## Siège principal Bâle

Banque WIR soc. coopérative  
Auberg 1  
4002 Bâle

## Succursale Lugano

Banque WIR soc. coopérative  
Riva Caccia 1  
6900 Lugano

## Succursale Zurich

Banque WIR soc. coopérative  
Schaffhauserplatz 3  
8006 Zurich

## Succursale Berne

Banque WIR soc. coopérative  
Helvetiastrasse 35  
3000 Berne 6

## Succursale Lucerne

Banque WIR soc. coopérative  
Obergrundstrasse 88  
6005 Lucerne

## Succursale Coire

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

## Succursale Lausanne

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

## Succursale Saint-Gall

Banque WIR soc. coopérative  
Zwinglistrasse 2  
9000 Saint-Gall

## Succursale Sierre

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

## Contact et réseaux sociaux

### Téléphone

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

### Fax

0800 947 942

### E-mail

info@wir.ch



# Foires WIR

## WIR-Expo Zürich

François Cochard  
Regina-Kägi-Strasse 11  
8050 Zürich

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

## WIR-Messe Ostschweiz

Walter Sonderer  
Konstanzerstrasse 35  
9512 Rossrüti

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

## WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler  
Weidweg 1  
4852 Rothrist

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



# Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

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

## Aperçu de vos avantages

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

## WIRmarket.ch

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

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

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

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

## WIRinfo – le magazine des PME suisses

Le magazine WIRinfo paraît au début de chaque mois avec un tirage d'environ **25 000 exemplaires**. Vous **atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR**.

Adressez vos annonces ou vos questions à: [inserate@wir.ch](mailto:inserate@wir.ch)

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

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

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



## WIRmailing

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

### Voilà comment procéder:

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

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

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

### Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

### Contact

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

## Remise sur chiffre d'affaires annuel

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

Voici les différents taux de remise:

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



Impression de la foire WIR à Wül (SG).

# Données médiatiques WIRinfo

## Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

### Conditions générales

Voir [www.wir.ch/cg-fr](http://www.wir.ch/cg-fr)

**Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de mars 2024: vendredi, 9 février 2024, 12 h.**

### Reprise des données pour matériel WIRinfo

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

### Programmes

Mac

Win

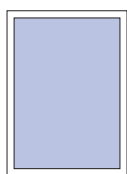
QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

•  
•  
•  
•  
•  
•

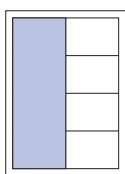
•  
•  
•  
•  
•  
•

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

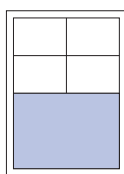
### Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



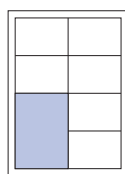
168 x 248 mm  
1/1 p. contenu



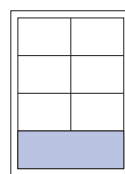
82 x 248 mm  
1/2 p. en haut. (2 col.)



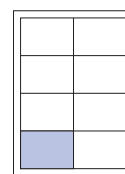
168 x 122 mm  
1/2 p. en larg. (4 col.)



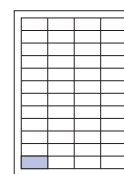
82 x 122 mm  
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm  
1/48 page

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

### Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50