

Le magazine des PME suisses

«Nous sélectionnons
les plus prometteurs»

Nouveau responsable du service spécialisé dans l'hôtellerie et la restauration
de la Banque WIR: Roman Hassler succède à Christoph Känel

«Hospitality» sur les rives

Quelques perles accueillantes situées sur les rives
du lac des Quatre-Cantons

Compte d'épargne plus

Lorsque le taux est à l'honneur



Faites une pause!

Éditorial

Se restaurer en profitant de l'atmosphère conviviale de nos auberges, voilà qui promet détente et bien-être.

La Suisse offre des paysages majestueux d'une beauté époustouflante: boire un verre, se restaurer ou se recueillir devant ces merveilleux panoramas en profitant de l'atmosphère conviviale et du confort de ses auberges, voilà qui promet détente et bien-être. Le lac des Quatre-Cantons fait partie des régions du pays qui permettent de profiter au mieux de ces possibilités.

«La Suisse marque des points avec son environnement naturel», estime Roman Hassler, nouveau responsable du service spécialisé Hôtellerie et restauration de la Banque WIR. Cependant, l'emplacement à lui seul ne permet pas de garantir le succès. Dans le cas des hôtels et des restaurants, une hospitalité authentique et un «visage» à nul autre pareil sont autant de conditions pour que les clients s'y sentent à l'aise, reviennent régulièrement et les recommandent à leurs connaissances. Réussir dans cette branche n'est pas chose aisée, raison pour laquelle de nombreuses banques préfèrent ne pas s'y brûler les doigts. Or, grâce à son service spécialisé, la Banque WIR est en mesure de reconnaître les établissements les plus prometteurs et de les soutenir en matière de financement (p. 6).

Nous présentons dans cette édition de WIRinfo et celle du mois de juin quelques restaurants et hôtels WIR situés autour du lac des Quatre-Cantons et qui sont en mesure de convaincre une clientèle grâce à leur emplacement et à leur concept d'entreprise (p. 16 et p. 24). Pourquoi des établissements sis sur les rives du lac des Quatre-Cantons? Cela s'explique par le Tour de Suisse dont l'édition 2025 prévoit deux «hubs»: le premier à Küsnacht et le second à Beckenried-Emmetten. Grâce au Tour de Suisse, cette région historique suscitera au mois de juin une bonne dose d'attention supplémentaire chez un public tant national qu'international. En sa qualité de «Premium Partner» du Tour de Suisse, la Banque WIR suit la course de très près. Grâce à l'application «Tour de Suisse Explorer», vous pourrez, vous aussi, visiter les régions traversées par le Tour – à vélo ou à pied (p. 32). Ce faisant, n'oubliez surtout pas de vous arrêter dans les merveilleux établissements situés sur votre parcours!

Daniel Flury
Rédacteur en chef

« Fraîcheur
sur demande. »

Climatiseur Sonnenkönig Fresco 140

100% WIR!
1 111 CHF
au lieu de
1 399 CHF

wir.ch/wirpromotion

Sonnenkönig Fresco 140: restez cool!



Il fait trop chaud? Sonnenkönig vient à votre secours: puissant et efficace, le climatiseur mobile Fresco 140 procure un agréable rafraîchissement partout là où il faut – au bureau, à la chambre à coucher, au séjour, etc.

Le climatiseur Fresco 140 a plus d'un atout pour convaincre: puissance de rafraîchissement, design moderne, facilité d'utilisation. Il est doté d'une télécommande pratique avec minuterie pour votre plus grand confort.

Ce climatiseur mobile vous accompagne partout là où il faut. Son fonctionnement éconergétique vous assure un climat intérieur idéal, sans compromis. Profitez de la légèreté rafraîchissante du Fresco 140 pour vivre pleinement l'été!

Fresco 140, valeur 1 399 CHF, au prix exclusif de 1 111 CHF, TVA et frais de port compris. Profitez et économisez sans tarder!

Spécifications:

- 3 vitesses
- débit d'air: 400 m³/h
- déshumidification: 36 l/24 h
- pour locaux jusqu'à env. 55 m² / 130 m³
- classe énergétique A
- télécommande

Données techniques:

- puissance absorbée: 1,6 kW
- puissance frigorifique: 14 000 BTU/h (4 kW)
- couleur: blanc
- dimensions: 44 x 71,5 x 33,5 cm
- poids: 22 kg
- garantie: 2 ans

Partenaire WIRpromo

Fondée en 1957, la maison Sonnenkönig s'est fait connaître par ses chauffages infrarouges. Aujourd'hui, sa gamme comprend tous les appareils de chauffage et de refroidissement ainsi que divers appareils ménagers et équipements de cuisine. Synonyme de précision suisse, la marque Sonnenkönig est réputée pour ses produits de haute qualité.

Sommaire

Page 32

Vous avez le choix: du 12 au 22 juin, suivez le Tour de Suisse chez vous, devant votre poste de télévision, ou venez encourager les athlètes sur place, au bord de la route! Grâce à Tour de Suisse Explorer, vous pouvez également visiter vous-même les lieux d'étape du Tour de Suisse, dès à présent et jusqu'à fin septembre.



Page 36

Les importateurs suisses de voitures avancent avec le frein à main tiré. Le marché a atteint son point le plus bas. Nous avons demandé aux associations concernées quelles étaient leurs propositions pour relancer la machine.

Page 40

La Banque WIR est connue pour ses attrayants taux d'intérêt d'épargne – ce qui ne risque pas de changer de sitôt! Dès à présent, son assortiment comporte le «compte d'épargne plus», un compte d'épargne bénéficiant d'un taux d'intérêt de pointe sur de nouveaux avoirs pour des montants allant jusqu'à un demi-million de francs.



- | | | |
|---|--|---|
| <p>6 «Nous sélectionnons les plus prometteurs»
Interview de Roman Hassler et Christoph Känel</p> <p>16 «Un lieu magique»
Auberge de montagne Niederbauen</p> <p>24 Quelques restaurants du berceau de la Suisse
Les hôtels et restaurants Seerausch, Zwyssighaus, Bellevue et Zum Schwarzen Löwen</p> <p>31 La Gastia précède le Hospitality Summit</p> | <p>32 Sur les traces du Tour de Suisse 2025
Tour de Suisse Explorer</p> <p>34 Bougez d'avantage au quotidien!
Bike To Work Challenge 2025</p> <p>36 Traces de freinage chez les importateurs de voitures</p> <p>40 Compte d'épargne plus
Le compte d'épargne aux conditions de pointe</p> <p>42 L'esprit d'entreprise et les dividendes gourmands
Rubrique de Karl Zimmermann</p> | <p>44 Nouveaux participants WIR</p> <p>47 Bienvenue au WIR-Network!</p> <p>52 Délais de remise d'annonces</p> <p>70 Impressum</p> <p>71 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux</p> <p>72 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR</p> <p>74 Prix des annonces</p> |
|---|--|---|

«Nous nous intéressons aux demandes les plus prometteuses»

Le service Hôtellerie et restauration de la Banque WIR est unique dans le paysage bancaire suisse: il conseille de manière compétente la branche de l'hôtellerie et de la restauration pour le financement d'une nouvelle construction, de travaux de rénovation ou de l'achat d'un établissement. Roman Hassler succède à Christoph Känel en tant que nouveau responsable du ressort en question.

Pendant huit ans, Christoph Känel a dirigé ce service spécialiste des questions de financement de l'hôtellerie et de la restauration. Son objectif aura également été son principal défi durant tout ce temps: «Parmi toutes les demandes qui nous sont adressées, filtrer celles qui sont les plus prometteuses afin de leur donner le suivi nécessaire.» À l'avenir, c'est Roman Hassler qui assumera cette tâche. Pour ce faire, il peut utiliser sa formation très complète et sa large expérience dans les domaines de la finance, de l'hôtellerie et de la restauration (voir encadré en page 8). Nous avons mené cet entretien avec ces deux spécialistes au Romantik Hotel & Restaurant Sternen à Kriegstetten SO. Les 18 et 19 juin, vous aurez une première occasion de contacter personnellement Roman Hassler et Christoph Känel puisque la Banque WIR sera présente au «Hospitality» Summit en sa qualité de partenaire d'HotellerieSuisse (cf. encadré p. 14).

Comment décrire la situation actuelle de l'hôtellerie et de la restauration?

Christoph Känel: De manière générale, l'hôtellerie va assez bien. Le changement de génération, les investissements de remplacement et l'adaptation du concept d'établissement aux besoins actuels de la clientèle sont les thèmes qui préoccuperont la branche à l'avenir.

Roman Hassler: La branche n'a jamais été simple et la pandémie, les prix croissants de l'énergie et la pénurie de main-d'œuvre ne simplifient en rien ses défis. Tous ceux qui ne se sont pas reposés sur leurs lauriers et sont parvenus à se réorienter en fonction des besoins actuels bénéficient dès lors d'un avantage certain.

Que faut-il entendre par «besoins actuels»?

Roman Hassler: Le client d'un hôtel ou d'un restaurant estime le véritable sens de l'hospitalité. Personnellement, j'associe à cela un hôte authentique qui est en mesure d'établir une bonne relation avec moi et de me proposer une véritable expérience spéciale. Dans ce domaine, la Suisse marque par exemple des points avec la nature. La qualité de la nourriture est également très importante. Le client appréciera toujours plus quelque chose qui sort de l'ordinaire plutôt que les éternelles formules traditionnelles. Souvent, ce sont ces détails-là qui font toute la différence. C'est à ce moment-là que le client perçoit l'amour et l'enthousiasme portés par l'établissement aux prestations fournies.

«Un établissement prospère a un visage.»

Christoph Känel

Christoph Känel: Pour tout ramener au même dénominateur commun: un établissement prospère a un visage. En se présentant à l'extérieur, en étant présents au sein de leur établissement et en parlant avec leurs clients, les patrons de ces établissements sont en mesure de reconnaître les besoins de leurs hôtes, de réagir à ces besoins et de fidéliser les clients.



*Christoph Känel et son successeur
Roman Hassler lors de leur visite de
l'Appenzeller Huus à Gonten, un projet
financé par la Banque WIR.*

Photo: mäd



Roman Hassler.

Photos: Raffi Falchi

Trajectoires personnelles

Roman Hassler (37 ans) est diplômé de l'École hôtelière de Lausanne (BSc en International Hospitality Management) et dispose d'un MAS in Finance (Université de Zurich). Avant de travailler pour la Banque WIR comme responsable du service Hôtellerie et restauration, il a évalué, négocié et mis en œuvre pour différentes entreprises telles que SV Hotel AG et Two Spice AG des projets hôteliers et de restauration innovants. «Je voue une grande importance aux partenariats à long terme en mesure de fournir une valeur ajoutée à toutes les parties prenantes», souligne Roman Hassler, qui a pu se constituer un très large réseau réunissant importants propriétaires immobiliers, développeurs et investisseurs.



Roman Hassler sur LinkedIn:

Christoph Känel est le prédécesseur de Roman Hassler et a mis en place le service au cours de ces huit dernières années. Cuisinier de formation et diplômé de l'École hôtelière de Lucerne, M. Känel a exercé diverses activités pour la Société de banque suisse et la Société suisse de crédit hôtelier SCH avant de se mettre à son compte et d'accepter, à partir de 2003, des mandats de la Banque WIR. De 2017 à 2025, il était employé à temps partiel chez la Banque WIR. Désormais, il se concentre de nouveau sur son activité de coach pour propriétaires et locataires-gérants d'établissements de l'hôtellerie et de la restauration (www.kaenel.net).

En ce qui concerne la qualité de la nourriture que Roman a mentionnée: il est également important qu'elle soit constante et durablement élevée. Une carte des mets qui n'est pas trop fournie constitue déjà une aide précieuse dans ce sens. Deux pages d'inspiration saisonnière suffisent. Lorsque la carte atteint six pages, il faut bien se demander si les mets proposés sont de toute première fraîcheur.

On apprend aussi régulièrement que des faillites touchent l'hôtellerie et la restauration. Faut-il en conclure que la demande suit une tendance à la baisse?

Christoph Känel: Cette évolution n'est pas nouvelle. Cela concerne surtout des établissements de restauration qui enregistrent des changements rapides. N'oublions pas que chaque année, dans cette branche, un établissement sur cinq change de tenancier! Chacun a sa propre histoire. Soit l'établissement est confronté à des difficultés financières, soit il y a un problème avec la philosophie de l'établissement.

Dans l'hôtellerie, les changements ne sont pas aussi fréquents. De nombreux hôtels sont gérés par leurs propriétaires ou travaillent avec une entreprise spécialiste de la gestion hôtelière. Mais là aussi, le directeur change peut-être tous les deux ans.

«Les idées fraîches vont vivifier la branche.»

Roman Hassler

Roman Hassler: Ces faillites suggèrent l'existence d'un problème particulièrement urgent, mais je ne partage pas cette analyse. Je l'ai déjà dit: la restauration et l'hôtellerie n'ont jamais été des branches faciles. Le nombre de faillites n'a pas augmenté massivement. Cette industrie se distingue justement par le fait que les différences y sont très importantes. D'un côté, nous voyons le véritable professionnel et de l'autre le couple qui aime cuisiner et poursuit un certain accomplissement personnel. Ces deux profils ne sont pas comparables. En Suisse, n'importe qui peut ouvrir un restaurant – en fonction des cantons, il faut encore avoir obtenu une patente. Ensuite, il n'est pas simple de mettre en place un établissement qui soit en mesure de garantir une exploitation prospère. Si toutefois un tel projet réussit, il va de soi que les idées fraîches ainsi mises en œuvre vont naturellement vivifier la branche.

Christoph Känel: L'ampleur des coûts constitue une autre caractéristique de cette branche. Plus d'un tiers de la marge brute doit couvrir les charges de personnel, alors

qu'un tiers supplémentaire doit couvrir les charges de marchandises. Si l'on ne maîtrise pas parfaitement ces deux postes de dépenses, on rencontre des problèmes. Souvent, c'est précisément là que se situe le potentiel d'optimisation des établissements.

Vous êtes, tous deux, diplômés d'une école hôtelière, Roman de celle de Lausanne et Christoph de celle de Lucerne. Peut-on peut-être améliorer quelque chose là-bas, existe-t-il un problème de formation?

Roman Hassler: Celui qui fait une école hôtelière a le plus souvent intensément réfléchi à la question, dispose peut-être déjà d'une certaine expérience professionnelle et veut atteindre un certain but. Un futur diplômé est bien conscient que ce qui l'attend n'est pas un petit travail tranquille. Pendant la formation de trois à quatre ans, il faut effectuer divers stages. Je pense que l'on peut effectivement acquérir les connaissances nécessaires à l'exercice de cette profession dans une école hôtelière.

Contrairement aux diplômés d'une école hôtelière, les personnes provenant d'environnements professionnels différents ne comprennent souvent pas à quel point la branche est intense. Il s'agit peut-être de personnes qui ont très bien mangé chez un restaurateur d'exception et trouvent qu'une telle activité leur plairait également. Souvent, ces

personnes ne réalisent qu'elles se trouvent dans une impasse que lorsqu'elles sont confrontées aux postes de dépenses mentionnés et au chiffre d'affaires qui serait nécessaire pour un établissement de la taille du leur. De plus, un hôte se doit d'être quotidiennement auprès de ses clients – or, tous les clients ne sont pas faciles...

Christoph Känel: J'ai terminé l'école hôtelière en 1984. Depuis, beaucoup de choses ont changé dans le secteur de la formation. À l'époque, j'ai ressenti la formation à l'école hôtelière de Lucerne comme plutôt théorique et selon ce que j'ai entendu, Lausanne serait encore plus théorique. Personnellement, ce n'est qu'après le séminaire pour entrepreneurs – auquel correspond aujourd'hui le diplôme postgrade NDS d'HotellerieSuisse – que j'ai réalisé ce que signifiaient vraiment dans la pratique les éléments tels que «business plans», mesures marketing, etc., appris en théorie à l'école hôtelière.

J'ai également travaillé en tant que chargé de cours au NDS et j'ai dû y constater que de nombreux restaurateurs n'avaient pas beaucoup d'affinités avec les chiffres. Il s'agit là d'un problème fondamental. Pour l'opérationnel, les restaurateurs sont très forts, mais ils ont tendance à négliger l'administration et la comptabilité. Il leur faut alors quelqu'un en mesure de les soutenir, par exemple un expert fiduciaire qui devrait également pouvoir les conseiller.



Christoph Känel et Roman Hassler s'entreretiennent au Romantik Hotel & Restaurant Sternen à Kriegstetten.

Cela démontre-t-il également l'importance du service Hôtellerie et restauration de la Banque WIR?

Roman Hassler: Absolument. Pour notre ressort en effet important non seulement les chiffres et l'évaluation d'une entreprise, mais également les gens qui y travaillent: quelle est leur expérience, quelle est leur formation, quel est leur potentiel, disposent-ils de conseillers externes là où ils souffrent de lacunes?

«Non seulement les chiffres importent, mais également les personnes impliquées.»

Roman Hassler

Cependant, c'est vrai: finalement, tenter de réaliser quelque chose de fantastique ne servira à rien si l'on ne maîtrise pas les chiffres.

Christoph Känel: Le service Hôtellerie et restauration de la Banque WIR a pour tâche de trouver des solutions en collaboration avec les cheffes et chefs d'établissement et de financer les établissements rentables. Nous cherchons les établissements les plus prometteurs et nous nous définissons comme «traducteurs» entre les chefs ou propriétaires des établissements d'un côté et la banque de l'autre. Par ailleurs, nous comprenons comment fonctionne ce business et savons ce qu'il faut à cet effet ainsi que le travail que fournit tout hôtelier ou restaurateur. Nous sommes en mesure de fournir un feed-back et notre estime. Voilà ce que nos clients apprécient le plus. En effet, un banquier est essentiellement un homme de chiffres. Le service, quant à lui, s'intéresse également aux facteurs «mous». D'un autre côté, nous connaissons bien évidemment aussi les exigences de la banque. C'est ainsi que notre rôle est celui d'un médiateur entre les deux pôles.

Christoph, tu auras dirigé le service pendant huit ans. Une autre banque a-t-elle également eu l'idée de créer un tel service spécialisé Hôtellerie et restauration pendant cette période?

Christoph Känel: Non, personne n'a fait de même. Auparavant, jusqu'à leur fusion, la Société de banque suisse et l'Union de banques suisses disposaient, toutes deux, d'un service comparable. À cela venait s'ajouter une table ronde qui réunissait GastroSuisse, HotellerieSuisse et la Société suisse de crédit hôtelier SCH. Cette institution servait à faciliter les échanges d'idées et le transfert de connaissances. Bien sûr, il faut également mentionner les banques cantonales – par exemple la BCVS ou celle des Grisons –

qui disposent de conseillers à la clientèle au bénéfice de connaissances professionnelles correspondantes. Aucune banque toutefois ne dispose d'un ressort comme le nôtre.

Comment se fait-il que ce soit justement la Banque WIR qui se soit dotée d'un service spécialisé dans l'hôtellerie et la restauration?

Christoph Känel: C'est lié aux affaires WIR. Je travaille pour la Banque WIR depuis 2003, à l'époque en tant qu'expert externe qui constituait, d'une certaine façon, la «bonne conscience» de la banque face à ces deux branches. Avec la modernisation du système WIR à partir de 2016, il y a eu une volonté de prendre davantage pied dans la branche de l'hôtellerie et de la restauration, qui intéresse tout particulièrement le système WIR, et de développer le chiffre d'affaires WIR en soutenant la branche et en octroyant des crédits WIR et CHF. Aujourd'hui, il s'agit en outre de communiquer que la Banque WIR n'octroie pas seulement des crédits WIR, mais également des crédits CHF. Beaucoup de gens n'en sont pas du tout conscients.

Roman Hassler: Le service Hôtellerie et restauration correspond bien à la Banque WIR parce qu'il se concentre sur les établissements de taille petite et moyenne de toute la Suisse. Les banques régionales ont – tout particulièrement dans les régions touristiques – des compétences similaires. C'est une bonne chose, car la concurrence est bonne pour les affaires. Les banques plus grandes s'intéressent davantage aux très grands établissements, ce qui dépasse nos possibilités. Dans de tels cas, c'est également une question de prestige.

Christoph Känel: Le rating des branches constitue une autre raison pour laquelle aucune autre banque n'investit dans un service spécialisé. Dans un tel rating, l'hôtellerie et la restauration obtiennent des notes insuffisantes. Cela empêche de nombreuses banques d'investir dans cette





industrie. Grâce à notre savoir-faire, nous comprenons les affaires de l'hôtellerie et de la restauration et c'est sur la base de ces réflexions professionnelles que nous pouvons évaluer les risques pour la Banque WIR.

As-tu dû relever certains défis au cours de ces dernières années?

Christoph Känel: Le défi est toujours le même: parmi toutes les demandes qui nous parviennent, filtrer les plus prometteuses et les développer. Trouver des solutions avec les cheffes et chefs d'établissements et déterminer, sur cette base, les besoins de financement nécessaires. Sur la base des documents relatifs au projet obtenus et de la visite d'établissement – le tout lié à un entretien personnel avec les personnes concernées –, nous procédons à une évaluation de l'établissement selon la méthode DCF (Discounted Cash Flow ou valeur de rendement). Cette valeur nous sert de base de calcul pour répondre à une demande de financement précise. Apprécier la valeur d'un projet au plus près de la réalité constitue un autre défi que nous sommes en mesure de relever grâce à nos connaissances spécialisées de la branche.

Le service s'est-il modifié depuis son lancement?

Christoph Känel: Au début, je tenais un portefeuille de clients issus de la restauration, ce qui demandait beaucoup de temps. Depuis mon passage au «Credit Office», je peux me concentrer sur la première évaluation et les conseils à dispenser aux conseillers à la clientèle de la banque ainsi qu'à nos clients. Toutes les affaires de crédit sont alors du ressort du conseiller à la clientèle correspondant. Nous rendons ensemble visite aux clients, ce qui nous permet de réagir au mieux aux besoins de ces derniers. Les connaissances bancaires spécialisées conjuguées

aux connaissances professionnelles de la branche sont très appréciées de la clientèle. C'est là une modification très positive.

Une nouveauté réside dans le fait que Roman est engagé à 100% alors que, pour ma part, je ne travaillais qu'à 60% pour la Banque WIR, parce que je gère également ma propre société de conseil.

Ce qui donne davantage de poids au service?

Roman Hassler: L'engagement à plein temps peut certainement se comprendre en tant qu'engagement en faveur de ce service. Nous libérons ainsi davantage de ressources en faveur des clients et des conseillers à la clientèle.

Roman, quelles sont, selon toi, tes principaux atouts en tant que nouveau responsable du service?

Roman Hassler: Je procède de manière très analytique et je me base sur les données les plus diverses qui me permettent de tenter de comprendre un établissement et d'élaborer une évaluation d'établissement objective et plausible.

Comme Christoph, je suis une personne plutôt sociable, en mesure d'apprécier le travail fourni par les hôteliers et les restaurateurs. Mon objectif est de parler sur un pied d'égalité aux clients, de procéder à des évaluations équitables, tant dans leur propre intérêt que dans celui de la Banque WIR en sa qualité d'institut chargé du financement, et de contribuer ainsi au maintien de la prospérité de l'ensemble de la branche.

Veux-tu fixer des priorités?

Roman Hassler: Pour moi, la continuité est importante, tout particulièrement en ce qui concerne la prise en compte de toutes les régions du pays. Nous continuons à nous



concentrer essentiellement sur les hôtels et restaurants gérés avec enthousiasme et un très remarquable engagement par des familles dans le segment de taille moyenne à grande. C'est ici que nous pouvons utiliser au mieux nos capacités de financement.

«Nous nous concentrons sur les établissements gérés par des familles.»

Christoph Känel

Personnellement, je voue une grande importance au thème de la durabilité, mais cela ne se reflétera pas obligatoirement dans mon activité. Il est bien plus important de bien maîtriser les charges de personnel que de disposer de panneaux solaires sur le toit. De manière générale toutefois, je pense qu'il est positif que quelqu'un voue une grande attention à la région, aux saisons ou aux sources

d'énergie durables, une attitude qu'il convient de soutenir. Ces facteurs peuvent contribuer d'une certaine façon à réduire les risques pour un établissement, parce qu'ils le rendent plus indépendant des prix et des facteurs externes et lui permettent d'atteindre une certaine autarcie.

Si le développement durable fait actuellement peut-être l'objet d'une certaine mode, cela représente également une valeur ajoutée pour de nombreux clients. On sent bien lorsqu'un établissement vit effectivement les valeurs que sont l'honnêteté et la prudence et c'est un bon indicateur de la manière dont il fonctionne.

Christoph Känel: En Autriche, des émissions de CO₂ trop importantes constituent même une raison pour de nombreuses banques de refuser un crédit. Je vois également apparaître de telles tendances en Suisse, un pays où, en matière d'octroi de crédits, la rentabilité reste néanmoins prioritaire par rapport à la durabilité.

Y a-t-il des régions ou des entreprises qui sont sous-représentées dans le portefeuille de la Banque WIR?

Christoph Känel: En Suisse, nous sommes à la disposition de toutes les régions. En Suisse romande et au Tessin, nous avons réalisé un nombre moins important de financements d'établissements de l'hôtellerie et de la

restauration, ce qui pourrait bien changer à l'avenir. En principe, nous abordons positivement toutes les demandes de crédit. Dans l'idéal, le propriétaire de l'objet immobilier est aussi l'exploitant de l'établissement. Cela facilite la participation éventuelle au système WIR. Pour les demandes adressées par les grandes entreprises ou les chaînes hôtelières, nous sommes plutôt réticents. Nous soutenons également très volontiers les projets de rénovation et de transformation d'établissements existants – récemment de plus en plus souvent en lien avec les solutions de reprise d'exploitation. La jeune génération qui est prête à reprendre un établissement a compris qu'il était nécessaire de s'adapter aux besoins actuels de la clientèle et choisit dès lors de prendre des mesures liées à des travaux de construction. Il s'agit alors d'évaluer ces mesures et d'en soutenir le financement.

Roman Hassler: Un avantage des nouvelles constructions est le fait qu'il est plus simple de calculer les investissements nécessaires. Cependant, comme le dit Christoph: les chiffres déterminés dans le passé et qui permettent de s'orienter sont quelque chose de positif. On dispose ainsi d'un concept continu avec les mêmes participants et une clientèle déjà existante.

J'ai étudié le portefeuille et je puis confirmer qu'il est bien diversifié, tant au niveau des régions que des tailles d'établissements ou des modes d'exploitation. Je trouve merveilleux que nous puissions financer tous types de projets, du simple restaurant ou de la simple auberge jusqu'à l'hôtel 5 étoiles, si tout concorde idéalement: les gens, le business plan et la qualité de l'établissement. La Suisse romande, des villes ou des destinations touristiques telles que Lucerne ou Coire ont également un certain potentiel.

Existe-t-il aussi des limites à notre soutien?

Roman Hassler: Notre tâche n'est pas de sauver des établissements en difficulté. Nous voulons des établissements de très bonne qualité ou des exploitants avec une vision exaltante que nous pouvons soutenir par un financement. Bien entendu, il m'arrivera de fournir, par-ci par-là, quelques recommandations, de poser quelques questions pertinentes et de stimuler une réflexion relative à d'autres mesures d'optimisation. Cependant, nous restons une banque et nous n'avons pas de mandat de conseillers. Cela peut également représenter un exercice d'équilibriste: dans quelle mesure le client souhaite-t-il obtenir des conseils et des recommandations? À quel moment franchissons-nous une limite?



«Notre tâche n'est pas de sauver des établissements en difficulté.»

Roman Hassler

Christoph Känel: Ces derniers temps, il arrive régulièrement qu'une banque refuse de poursuivre un financement existant et que l'établissement concerné nous demande de reprendre ce financement. Nous n'acceptons que si nous voyons que l'établissement a un certain potentiel à l'avenir. Je vois également certaines limites pour les établissements exploités en fermage qui reprennent du mobilier et désirent un financement. Bien entendu, nous exigeons de meilleures sécurités pour fournir un tel financement. Dans le cas d'un établissement exploité en fermage, tout gage immobilier est par exemple exclu: or, nous n'octroyons pas de crédits en blanc.

Nouvelle réflexion: voici ce qui fera demain le succès dans le domaine de l'«hospitality»

La Banque WIR participe au «Hospitality Summit» qui se tiendra les 18 et 19 juin.

Lors de la «breakout session» de la Banque WIR dans le cadre de l'«Hospitality Summit», il s'agira de discuter de la façon dont l'hôtellerie peut s'adapter aux changements sociétaux et technologiques – et d'identifier les concepts prometteurs pour l'avenir d'ores et déjà mis en œuvre dans la pratique. La Banque WIR a pu engager le très renommé chercheur sur l'avenir Lars Thomsen en tant qu'intervenant «keynote», selon qui «l'avenir n'est pas quelque chose que nous attendons, mais bien quelque chose que nous créons».

Après cette intervention, une discussion en table ronde réunira **Roman Hassler** (responsable du service Hôtellerie et restauration, Banque WIR), **Jan Schoch** (Appenzeller Huus Gonten, chef d'entreprise touristique et investisseur) et **Volker Strohm** (porte-parole médias de la Banque WIR et animateur).

Hospitality Summit, 18 juin 2025
15 h 15–16 h, Breakout 2
Halle 550, Zurich-Oerlikon

Dans le cas du service Hôtellerie et restauration de la Banque WIR, la planification de la relève a bien fonctionné. Cela ne va pas de soi. Qu'en est-il au sein de l'hôtellerie et de la restauration?

Roman Hassler: Comme je l'ai dit plus haut, c'est un sujet important qui intervient également souvent avec les questions de financement. Une condition très importante est la volonté de la nouvelle génération de vraiment reprendre le flambeau. Cette dernière a toutefois fait l'expérience d'autres concepts au cours de ses années de formation et de compagnonnage et n'est plus forcément prête à rester disponible 24 heures sur 24 pour l'établissement, comme c'était encore le cas des parents. De plus, lorsque la relève veut bien aller dans ce sens, elle veut en règle générale réaliser ses propres idées et marquer l'établissement familial de son empreinte.

Christoph Känel: Voilà pourquoi il est si important que dans de tels cas, les parents sachent lâcher prise et se retirent de la gestion opérationnelle – à un prix raisonnable pour toutes les parties prenantes. Or cette question du prix constitue un autre problème, surtout lorsqu'il s'agit de financer un partage équitable entre frères et sœurs. Une évolution que l'on observe de plus en plus souvent pourrait fournir une solution intéressante: la formation de coopérations au sein desquelles participent plusieurs établissements. Il ne faut alors plus qu'un seul directeur. Si des heures d'ouverture différentes sont mises en place au sein d'une telle coopération, cela peut également permettre de réaliser des économies financières et de personnel. En effet, il est ainsi possible de déplacer des collaborateurs d'un établissement à l'autre en fonction des besoins – ce qui suppose toutefois la présence de flexibilité. Des projets correspondants sont en cours de réalisation.

Christoph, aurais-tu un conseil à donner à Roman, ton successeur?

Christoph Känel: Je voudrais souligner ce que Roman a déjà dit: il est important de travailler avec le client sur un pied d'égalité. La plupart de ses clients seront bien plus âgés que lui et peut-être tentés d'ignorer certains faits, de jouer la carte de l'ancienneté. Cela ne fonctionnera pas, car Roman dispose d'impressionnantes connaissances professionnelles qui lui permettront d'étayer ses arguments. Je souhaite plein succès et beaucoup de plaisir à Roman dans le cadre de sa nouvelle activité professionnelle.

● Interview: Daniel Flury

Retrouvez le service Hôtellerie et restauration:



«Pour les financements
je mise sur une banque
avec expertise hôtelière.»

Jan Schoch, Bären Gonten Hotel AG,
Gonten, réseuteur WIR

*J'aimerais
un
conseil*

«Un



lieu magique»

Auberge de montagne Niederbauen



La vue qui s'offre sur le lac des Quatre-Cantons depuis l'auberge de montagne Niederbauen est spectaculaire. Le téléphérique surmonte en quelques minutes un dénivelé de presque 800 mètres.

Photos: mäd

Au mois de juin, le Tour de Suisse fera étape dans la région située autour du lac des Quatre-Cantons. En sa qualité de Premium Partner du Tour de Suisse, la Banque WIR saisit cette occasion pour présenter quelques restaurants et hôtels WIR qui sont situés sur les rives du lac ou offrent une belle vue sur le lac.

Pour la famille Ineichen, l'année 1982 aura été décisive: à l'âge de 30 ans, Anton Ineichen tombe sur une annonce en lisant le magazine «Tierwelt»: «Établissement de montagne à échanger contre établissement de plaine.» Il y répond, visite les lieux et acquiert le bien immobilier en question, situé sur le Niederbauen, avant d'annoncer la bonne nouvelle à son épouse Liselotte Ineichen, alors enceinte: «Au cours de ces prochaines années, après quelques travaux de transformation, la famille se vouera à la restauration!» Malgré cette grande surprise, la maman met au monde sa fille, Christine Ineichen. Après ses années de formation et de compagnonnage, c'est cette dernière qui reprend en 2010 l'auberge de montagne modernisée de ses parents. Il s'agit d'un bâtiment conçu en 1963 par la légende du football et architecte Paul Wolfisberg qui offre une vue panoramique sans pareille sur le lac des Quatre-Cantons.

Comment réagissent vos clients lorsqu'ils arrivent au Niederbauen?

Christine Ineichen: Je peux le dire: ils sont tous enthousiastes. Il faut savoir qu'en seulement sept minutes, le téléphérique transporte les gens d'Emmetten, situé à une altitude de 774 m, à une altitude de 1575 mètres où les attend une vue grandiose sur l'ensemble du lac des Quatre-Cantons. Le panorama époustouflant sur le lac et les montagnes constitue le meilleur argument publicitaire pour l'auberge de montagne Niederbauen. Si, en plus, nous travaillons bien, les clients sont toujours très satisfaits.

Quels défis devez-vous relever à une altitude de 1575 mètres?

Nous ne sommes atteignables qu'avec le téléphérique, ce qui signifie que nous ne pouvons pas compter sur une



Cordiale et amoureuse des détails: l'aubergiste Christine Ineichen travaille depuis 2010 au Niederbauen. Elle peut compter sur le soutien d'une équipe de 6 (saison d'hiver) à 15 collaborateurs.

éventuelle clientèle de passage – nos clients doivent très consciemment décider de venir nous voir. Nous sommes très dépendants de la météo: lorsqu'il fait beau, l'afflux est énorme; lorsqu'il fait moins beau, nous avons moins de travail. Heureusement, les réservations de groupes, nos diverses manifestations telles que les «Candle Light Dinners» ou encore nos brunchs très appréciés ainsi que la possibilité offerte à nos clients de passer une nuit chez nous, nous permettent de compenser quelque peu les périodes de mauvais temps. En effet, ces clients montent chez nous même si les conditions météorologiques ne sont pas optimales. De plus, le restaurant et l'hôtel se trouvent directement à côté de la station montagne du téléphérique, dans le même immeuble, et nous pouvons faire fonctionner nous-mêmes le téléphérique en soirée, ce qui est bien entendu très important pour nos clients à la carte.

À une altitude de 1575 mètres, procéder à des travaux de transformation sans disposer de route d'accès constitue également un très grand défi. Non seulement d'un point de vue logistique, mais aussi parce que les coûts seront automatiquement beaucoup plus élevés qu'en plaine. En procédant à des transformations très ciblées, nous avons réussi à nous rendre la vie plus facile au cours de ces dernières années: une pompe à chaleur aérothermique a remplacé l'ancien chauffage à bois, nous avons ajouté quatre douches à la seule douche disponible à l'époque, nous disposons désormais de W.-C. modernes et depuis 1999, une conduite électrique remplace le générateur de courant à diesel de la coopérative d'alpage. Au début, mes parents devaient même assurer l'éclairage et le fonctionnement des machines de cuisine avec du gaz butane...

Qu'en est-il de l'approvisionnement en eau?

Nous bénéficions de la source qui appartient à la coopérative d'alpage. L'eau est transférée dans un réservoir à l'aide d'une pompe. Il arrive que la source ne fournisse pas suffisamment d'eau ou que la conduite gèle en hiver. Souvent, une pression d'eau trop faible constituait un problème pour les machines à laver ou les clients qui consommaient beaucoup d'eau en se douchant. Depuis que mon père a fait mettre en 2021 une installation de surpression, nous n'avons plus ce problème. Cependant, si l'été est très sec, les vaches qui paissent sur l'alpage sont prioritaires – or, une vache boit sans autre 200 litres par jour – et nos clients doivent attendre leur tour...

Le Tour de Suisse fera étape à Beckenried-Emmetten. Vous attendez-vous à des effets positifs pour votre établissement?

Un contre-la-montre mènera de Beckenried à la Klewenalp-Stockhütte qui se trouve à une distance d'environ 2 km à vol d'oiseau de notre établissement. Le premier sentier d'observation du gibier de Suisse relie le Niederbauen avec la Stockhütte et la Klewenalp. Bien sûr, c'est au bord du lac qu'il y aura le plus de monde. Globalement, nous sommes donc plutôt très loin de la fête et ne

Tour de Suisse et Hospitality tout autour du lac des Quatre-Cantons

Avec des «hubs» ou «carrefours» à Küsnacht et Emmetten-Beckenried, le Tour de Suisse de cette année sera bien présent tout autour du lac des Quatre-Cantons. Il s'agit d'une région qui compte également un grand nombre de partenaires WIR intéressants, en particulier dans l'hôtellerie et la restauration. Nous saisissons cette occasion pour présenter quelques hôtels et restaurants situés soit directement sur les rives du lac des Quatre-Cantons, soit dans un emplacement d'où l'on profite d'une vue sur le lac. Nous commençons avec l'auberge de montagne Niederbauen (Emmetten) puis continueront avec l'Hôtel&Restaurant Seerausch (Beckenried), l'Hôtel&Restaurant Zwysighaus (Bauen), l'Hôtel&Restaurant Bellevue (Brunnen) et l'Hôtel&Restaurant Schwarzer Löwe à Altdorf.

Dans l'édition d'avril, nous avons déjà présenté un restaurant situé sur les rives d'un autre lac des Préalpes qui accueillera également le Tour de Suisse: le restaurant SchwarzseeStörn au lac Noir (FR).

La Banque WIR est Premium Partner du Tour de Suisse et présente le maillot de la montagne. Elle est présente dans les localités de départ et d'arrivée ainsi qu'avec de la publicité le long des itinéraires de la course, à l'exception de l'étape qui mène en Italie.

pouvons qu'espérer que les clients journaliers arriveront tout de même à nous rejoindre, même si les routes seront barrées à Emmetten et que les places de parc seront toutes occupées.

«La région profite énormément du Tour de Suisse.»

Bien sûr, l'ensemble de la région profite énormément du Tour de Suisse – et donc nous également. Aujourd'hui déjà, les hôtels affichent complets et s'il fait beau pendant le Tour de Suisse, il sera possible d'utiliser des drones pour prendre des images qui passeront ensuite à la télévision, ce qui aura un effet durable: certains de ceux qui auront pu admirer notre merveilleux paysage nous placeront peut-être sur leur liste de destinations à visiter! En effet, le Niederbauen est tout simplement un lieu magique!



42 lits sont à disposition, répartis sur 16 chambres.

À pied, il est possible d'accéder au Niederbauen en trois heures. En d'autres termes: vous dépendez des heures d'exploitation du téléphérique. Est-ce un gros inconvénient?

Nous nous réjouissons d'une excellente collaboration avec la société Luftseilbahn Niederbauen AG et pouvons, comme je l'ai expliqué plus haut, faire fonctionner nous-mêmes le téléphérique en soirée. Nous proposons à nos clients des courses en soirée du mercredi au samedi. Ainsi, en été, ils peuvent monter chez nous jusqu'à 19h00 et redescendre à Emmetten jusqu'à 23h00. Comme nous sommes, dans une certaine mesure, dépendants les uns des autres, nous faisons bien attention à prendre en compte nos besoins mutuels. Ainsi, une interruption prévisible de l'exploitation pour des travaux de révision sur les installations du téléphérique est planifiée pendant nos propres vacances.

Quelle est l'importance du Niederbauen en tant qu'hôtel pour séminaires?

Notre isolement constitue notre grand avantage. Nous sommes très loin de la vie quotidienne et les participants aux séminaires apprécient le calme qui règne ici. Cela permet à la créativité de s'exprimer entièrement et les nouvelles idées surgissent tout naturellement. De plus, on nous connaît aussi pour notre bonne cuisine et notre excellente cave à vins. Ainsi, les participants aux séminaires peuvent profiter de belles soirées de détente. En plus des locaux pour séminaires qui peuvent accueillir entre 20 et 40 personnes, notre établissement compte 16 chambres avec un total de 42 lits. Il est également possible de réserver l'ensemble des chambres en tant que chambres individuelles.

Nous accueillons de préférence les séminaires pendant la semaine afin de concentrer nos capacités sur les excursionnistes pendant le week-end. Le fait que nous puissions compter sur une clientèle fidèle dans le secteur des séminaires est également un grand avantage. Le fait que tout est très simple chez nous, avec des toilettes et des douches à l'étage, ne gêne pas cette clientèle, ce qui est bien sûr tout à fait appréciable.

D'où viennent vos clients essentiellement?

Nous n'avons que des clients suisses qui viennent de toutes les régions du pays. Nous nous concentrons sur cette clientèle que nous apprécions particulièrement.

Quelle importance revêt la part des partenaires WIR?

Je suis ce que l'on appelle souvent un enfant WIR. Longtemps, mes parents, qui ont acheté l'auberge de montagne Niederbauen en 1982, ont également tenu un magasin de radio-TV et ont participé à de nombreuses foires WIR. J'ai donc grandi avec le système WIR et suis convaincue de son caractère très particulier – même si ce dernier a souffert au cours de ces dernières années en raison de la période des taux d'intérêt très bas – et je crois fermement en son potentiel. Il a toujours été clair pour moi qu'après la reprise de l'établissement de mes parents, j'accepterai, moi aussi, ce mode de paiement.

Les clients WIR sont importants pour nous, car ils représentent une clientèle très fidèle et viennent nous voir régulièrement. Je peux placer les recettes WIR auprès de divers fournisseurs. Pendant quelques années, j'ai été trésorière du WIR-Network de Suisse centrale. C'était une époque très excitante, en particulier au niveau personnel, qui m'a permis de nouer de nombreuses amitiés. Après la fusion qui a donné naissance au WIR-Network business3plus, l'investissement en temps est toutefois devenu malheureusement trop important pour moi.

Vous êtes née en 1982, l'année où vos parents ont acheté l'auberge de montagne. Votre destin était-il donc tout tracé?

Oui et non, je suis devenue cuisinière et aubergiste par des voies détournées. Mes parents ont insisté pour que je fasse un apprentissage de commerce, mais cette profession ne m'a pas apporté la satisfaction que j'attendais. Pour chasser l'ennui, je travaillais pendant une journée au Niederbauen auprès de mes parents et, deux soirées par semaine, dans un centre de bowling. À cela sont venues s'ajouter des formations continues, par exemple pour apprendre l'italien, la photographie ou l'utilisation de différents logiciels. Pendant mes trois ans d'étude que j'ai ensuite passés à la Haute école d'économie (Hochschule für Wirtschaft) à Lucerne, j'ai travaillé en tant que promotrice jusqu'à mon bachelor tout en continuant à travailler auprès de mes parents sur le Niederbauen ainsi que dans l'ensemble de la Suisse avec le cuisinier sur appel et spécialiste du service traiteur Vito Viggiano.

«La cuisine est ma plus grande passion.»

Cette période de ma vie aura été décisive, car j'ai réalisé que la cuisine était ma plus grande passion. Un stage de cuisine m'a poussé à faire un apprentissage de cuisinière que j'ai conclu en tant que seconde meilleure apprentie de Suisse. Je travaille en tant qu'indépendante depuis le 1^{er} janvier 2010, date à laquelle j'ai repris de mes parents l'auberge de montagne Niederbauen, à l'âge de 27 ans.

Dans quelle mesure est-il difficile de trouver du personnel pour une auberge de montagne?

Très peu de gens sont conscients de ce que représente l'exploitation d'un restaurant à une altitude de 1575 mètres. J'ai la chance de pouvoir compter, en cuisine, sur une équipe bien rodée de longue date, ce qui est important pour pouvoir assurer une qualité constante à un haut niveau. Le chef de cuisine Markus Häfliger nous accompagne depuis onze ans et le chef de service Bruno Truttmann, depuis sept ans déjà. S'il n'est désormais peut-être plus aussi difficile de recruter de la relève que ce n'était le cas après la période du coronavirus, ce n'est pas devenu simple pour autant. Je compense les diverses vacances avec des étudiants. J'ai pour devise de faire le maximum



L'exploitation d'une auberge située à une altitude de 1575 mètres est liée à de nombreux défis. L'emplacement de l'auberge dans un panorama de montagne offrant la vue sur le lac des Quatre-Cantons fait de chaque séjour sur place un moment exceptionnel.

avec ce que j'ai – je laisse aux autres le soin de se plaindre. Nos chambres réservées au personnel constituent un avantage non négligeable dont nous disposons. Les employés indigènes peuvent également en profiter lorsque le travail dure plus longtemps que prévu en soirée.

Qu'est-ce qui vous fascine tout particulièrement dans cette profession d'aubergiste?

Sa grande variété. En tant que restauratrice polyvalente, je suis à l'aise aussi bien au bureau qu'en cuisine. Il peut être nécessaire de planifier des mesures marketing, de noter des réservations, de cuisiner, de servir les clients ou de nettoyer les W.-C.: le travail ne finit jamais et demande un engagement total du corps et de la tête. Autre avantage: je n'ai pas besoin d'un abonnement de fitness!

Quelle est la saison la plus importante pour vous?

Nous sommes un établissement typiquement saisonnier. Lorsque le printemps s'invite en plaine au mois de mars, tout est encore triste et brun ici. La saison printemps/été commence cette année le 18 avril et dure jusqu'à mi-novembre. Après une brève pause, nous reprenons la saison d'hiver après Noël.

Pour nous, la saison d'hiver est la basse saison. Le remonte-pente a cessé son exploitation en 1985.

Désormais, ce sont les randonnées à raquettes qui sont à la mode. Pour cela, le Niederbauen offre d'excellentes conditions – grâce à un environnement intact, une vue de rêve et le soleil qui brille du matin jusqu'au soir. Nous proposons également à nos clients des randonnées à raquettes en soirée qui peuvent se terminer autour d'une délicieuse fondue au fromage dans notre auberge de montagne.

Vous générez donc l'essentiel de votre chiffre d'affaires en été?

Oui, en été, le Niederbauen marque des points en tant que destination offrant une vue spectaculaire et de très belles randonnées pédestres. L'auberge de montagne est le point de départ de diverses randonnées pédestres, pour la visite de la fromagerie d'alpage ou pour les amateurs de parapente. Nombreux sont ceux qui disent que le domaine de vol ici est le plus beau de toute la Suisse centrale. Bien entendu, le panorama dont on bénéficie depuis nos terrasses est, lui aussi, tout à fait unique en son genre. On peut y passer un très bon moment et déguster notre délicieuse cuisine. Que ce soit à midi, avec un plateau pour les quatre heures ou pour un souper romantique au coucher de soleil.

Qu'est-ce qui distingue votre cuisine?

L'amour porté aux détails est pour moi très important, surtout en cuisine. Je mets beaucoup d'amour dans mon travail et j'attends de mes collaborateurs qu'ils en fassent tout autant. Il faut que nos clients le sentent et c'est ainsi que nous pourrions les pousser à revenir.

«Nous aimerions bluffer nos clients.»

Je voue une grande importance aux produits régionaux, aux collaborateurs de la région et à une bonne dose de travail manuel. Contrairement à d'autres restaurants de montagne, nous ne servons pas de tranche panée avec des frites – pour cela, pas besoin de faire un apprentissage de cuisine – mais une cuisine traditionnelle plutôt raffinée. Nous voulons que nos menus soient intéressants et variés – nous aimerions surprendre nos clients et les bluffer. Que ce soit avec un plateau de fromages de montagne, des macaronis de l'alpage ou une entrecôte de bœuf de Suisse centrale rôtie à point. Nous laissons la cuisine «normale» aux autres...

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Niederbauen



Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

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

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

Signature:

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

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

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

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



Quelques restaurants du berceau de la Suisse



La terrasse du «Seeraus» se situe directement sur la rive du lac des Quatre-Cantons.

Photos: mäd



Les cinq restaurants gérés par Gérard O. Kuhn s'alignent comme autant de perles sur un collier le long du lac des Quatre-Cantons: l'hôtel-restaurant Seerausch à Beckenried, l'hôtel-restaurant Bellevue à Seelisberg et sa Löwen Lodge, l'hôtel-restaurant Zwysighaus à Bauen et l'hôtel-restaurant Zum Schwarzen Löwen à Altdorf.



Il n'y a pas qu'au «Seerausch» à Beckenried que l'on peut croiser Gérard O. Kuhn: il exploite également les établissements de Bauen, Seelisberg et Altdorf dont nous faisons la présentation dans ce numéro.

*Photo:
Paul Haller*



A bord du propre bateau du « Seerausch », les clients peuvent directement rejoindre, au départ du restaurant, l'Hôtel&Restaurant Zwysighaus à Bauen – ou n'importe quelle autre destination autour du lac des Quatre-Cantons.



Le Zwys sighaus à Bauen est le lieu de naissance d'Alberich Zwys sig, compositeur de l'hymne national suisse. Photo: Valentin Luthiger Fotografie



La grande salle du Zwys sighaus. C'est ici qu'œuvrent Joshua Lüscher (15 points Gault-Millau) et Angela Hug.



L'une des quatre chambres d'hôtel si confortables du Zwys sighaus.

Photos: Severin Pomsel

Voilà déjà dix ans que Gérard O. Kuhn (44 ans) exploite en fermage le «Seerausch» à Beckenried qu'il avait déjà dirigé en 2014 en tant que directeur salarié. Le nom allemand de «Seerausch» (murmure du lac) est tout un programme, car cet hôtel-restaurant de 41 chambres permet de faire de très près l'expérience du lac des Quatre-Cantons. La vue sur les coulisses alpines qu'offre l'établissement, depuis la terrasse ou le restaurant, est aussi spectaculaire que son emplacement sur les rives du lac. Là, au restaurant, le grill ouvert en bois de chêne et la cuisine ouverte attirent tous les regards.

Quelle est l'importance de l'emplacement de votre établissement situé directement sur la rive ou encore de la vue sur le lac?

Gérard O. Kuhn: Si nous parlons des chambres d'hôtel,

du calme et de la vue, l'emplacement est essentiel. D'un point de vue gastronomique, ces éléments sont moins importants. On peut faire bonne chère n'importe où – même si la dégustation d'un filet de poisson semble plus appropriée au bord d'un lac que dans une ville ou au sommet d'une montagne.

En 2018, vous avez fait l'acquisition d'un bateau pour le «Seerausch». Quel usage en faites-vous?

Grâce à ce bateau, nous pouvons proposer à nos clients un service de navette depuis le «Seerausch» vers le Zwys sighaus à Bauen. Dans ce restaurant géré par Angela Hug et Joshua Lüscher – 15 points Gault-Millau! – vous bénéficierez de délices culinaires tout simplement époustoufflants et de la carte des vins très particulière d'Angela Hug qui comporte pas moins de 500 positions.

La traversée dure 45 minutes pendant lesquelles on peut se détendre et profiter du paysage. Il est également possible de louer le bateau pour toute autre activité individualisée.

**Petit mais raffiné:
le Zwyssighaus à Bauen**

L'idyllique Zwyssighaus est le deuxième établissement que Gérard O. Kuhn a repris en fermage, deux ans après le «Seeraus». Il appartient à une fondation et constitue sans doute le plus petit hôtel du lac des Quatre-Cantons, avec ses quatre chambres doubles très confortables. Il est aussi l'un des plus chargés d'histoire, car c'est ici qu'est né en 1808 Alberich Zwyssig – sous le scintillement des vagues du lac. Alberich Zwyssig? Possible que ce nom ne dise quelque chose qu'aux seuls membres les plus assidus de chœurs d'hommes et pourtant, tout Suisse devrait le connaître: c'est en 1841 que ce moine et directeur musical a composé le Cantique suisse qui est, depuis 1961, l'hymne national suisse. Pour ce faire, il a combiné un texte de Leonhard Widmer et son chant de messe «Diligam te Domine», composé par ses soins en 1835.

Jusqu'au 3 juin, les passagers des vols long courrier de Swiss bénéficient d'ailleurs d'un avant-goût lié au Zwyssighaus: les passagers First Class et Business Class y dégustent des créations du chef de cuisine Joshua Lüscher!

**Avec du «mordant»:
l'auberge «Zum Schwarzen Löwen» à Altdorf**

Encore deux ans plus tard, en 2019, Gérard O. Kuhn reprenait à Altdorf l'hôtel-restaurant Zum Schwarzen Löwen. Il s'agit presque du mouton noir des établissements de la restauration gérés par Gérard O. Kuhn: s'il a effectivement du «mordant», il est le seul à ne pas offrir de vue directe sur le lac des Quatre-Cantons. Alors qu'il est pour l'instant le seul établissement urbain du portefeuille de Gérard O. Kuhn, il représente pour ce dernier un avantage et un «complément très important», car sa haute saison va de septembre à mai, une période pendant laquelle certains clients peuvent sans autre renoncer à la vue sur le lac à Beckenried («Seeraus»), à Seelisberg («Bellevue, voir plus bas») ou à Bauen (Zwyssighaus). À Altdorf, il est néanmoins possible de bénéficier également d'une belle vue depuis ce qui est sans doute la



Le grand poète allemand Johann Wolfgang von Goethe a, lui aussi, pu bénéficier des prestations de l'Hôtel&Restaurant Zum Schwarzen Löwen à Altdorf.

*Photo:
Rahel Studhalter*



L'Hôtel&Restaurant Bellevue à Seelisberg est le plus grand des établissements exploités en fermage par Gérard Kuhn.

Photos: mäd



Depuis le restaurant «Bellevue», on bénéficie d'une merveilleuse vue sur le lac et les montagnes.

«plus belle terrasse» d'Altdorf, une vue sur les vignes et l'église Saint-Martin. Le «Schwarzer Löwe» est un restaurant de longue tradition dont l'histoire remonte à plus de 500 ans. À peine distant de 150 mètres du monument représentant Guillaume Tell, il a plus particulièrement accueilli en 1797 le poète Johann Wolfgang von Goethe au cours de son troisième voyage en Suisse. Aujourd'hui encore, la très belle chambre qu'a occupé le poète fait partie des chambres préférées de la clientèle de l'hôtel géré par Ruedi Kempf. En cuisine, c'est le chef de cuisine Sören Wirth qui réalise de véritables prouesses.

Dans le berceau de la Suisse: le «Bellevue» à Seelisberg

Un peu plus éloigné de l'eau, mais également avec une merveilleuse vue sur le lac des Quatre-Cantons et les sommets des Mythen: l'hôtel-restaurant Bellevue à Seelisberg. Il fait partie depuis 2022 du portefeuille de M. Kuhn et y représente l'établissement le plus important qui comporte le plus grand nombre de chambres – 58 chambres de style chalet – et un bâtiment réservé aux collaborateurs. Même si le village de Seelisberg est de fait une destination sans issue, le «Bellevue» se réjouit d'une fréquentation exceptionnelle, surtout en été

lorsque des cars transportant des visiteurs originaires du monde entier s'y arrêtent. Rien d'étonnant à cela: l'emplacement au-dessus du lac des Quatre-Cantons est une attraction bien connue au niveau international et demeure inoubliable. Comme la demande de nuitées n'a cessé d'augmenter, Gérard O. Kuhn loue également en fermage depuis cette année la Löwen Lodge. Cet hôtel B&B n'est qu'à une distance de 350 m du «Bellevue» et s'adresse avant tout à des randonneurs, des familles et des voyageurs à la recherche d'un logement avantageux (pas de paiement en WIR).

Si les deux établissements à Seelisberg ne sont pas aussi chargés d'histoire que le Zwyszighaus ou le «Schwarzer Löwe», difficile de trouver un endroit aussi spectaculaire: cette terrasse donnant sur le lac des Quatre-Cantons surplombe directement la Voie Suisse et le Rütli où s'est constituée selon le mythe le 1^{er} août 1291 l'alliance éternelle des trois cantons confédérés d'Uri, Schwyz et Unterwald.

Un peu plus au sud, au point de vue panoramique de la Marienhöhe, se trouve la vue que Charles Giron a représentée avec son panorama monumental réalisée dans la salle du Conseil national au Palais fédéral à Berne.

Vous gérez désormais cinq établissements. Prévoyez-vous d'y ajouter un sixième?

Gérard O. Kuhn: Il ne faut jamais dire jamais... – Pendant la pandémie, j'avais loué en fermage deux établissements supplémentaires pour une exploitation intermédiaire: le Berghotel Aurora à Andermatt, de 2020 à 2022, et l'Autobahn-Hotel Postillon à Buochs, de 2021 à 2023. Ces deux établissements sont des hôtels bénéficiant d'un excellent emplacement et d'un excellent taux d'occupation. Je m'intéresse surtout aux établissements appartenant au segment trois étoiles. Avec certains liens vers les Swiss Quality Hotels, ils constituent aujourd'hui mon portefeuille d'établissements.

Que faut-il pour que vous intégriez un restaurant ou un hôtel à votre portefeuille?

Il doit répondre à plusieurs critères: tout d'abord, il doit avoir bonne réputation et se targuer d'une certaine tradition. Sinon, j'attribue une grande importance à un emplacement fantastique. Au niveau de l'exploitation, l'établissement doit également convenir au portefeuille existant: il faut que les collaborateurs puissent être engagés partout, ce qui signifie qu'un nouvel établissement doit être rapidement atteignable «à l'interne» et notre service de logistique doit pouvoir approvisionner tous les emplacements dans un intervalle d'une demi-journée.

Vous ne pouvez pas être partout en même temps. Qu'attendez-vous de vos cadres?

Nous avons réparti le travail de telle manière que je m'occupe essentiellement de l'emplacement de Seelisberg. Il

Tour de Suisse, tourisme à vélo et Voie Suisse

Gérard O. Kuhn s'attend à ce que le caractère international du Tour de Suisse 2025 (du 12 au 22 juin) fasse également mieux connaître la région située entre Beckenried et Seelisberg au niveau tant national qu'international. «Nous nous attendons également à la venue d'un grand nombre de passionnés de vélo qui veulent découvrir la beauté des environs et nos prestations de services. Quiconque vient une fois chez nous veut y revenir!»

Lorsque M. Kuhn a repris le «Seerausch» à Beckenried en 2014, le tourisme à vélo tout au long du lac des Quatre-Cantons n'était pas aussi développé qu'aux Grisons, par exemple. «Il aura fallu que de nombreux organes fassent de gros efforts et engagent une bonne collaboration entre les différentes associations et d'autres partenaires afin de porter le tourisme à vélo au niveau qui est le sien aujourd'hui.» Désormais, on a fait un grand pas en avant et l'on peut régulièrement saluer des groupes à vélo ou des cyclistes individuels à Beckenried ou à Seelisberg. «Le plus souvent, ces gens viennent de Suisse.»

Voie Suisse

La Voie Suisse amène une clientèle très variée dans les établissements de M. Kuhn répartis entre Seelisberg et Altdorf. La Voie Suisse a été réalisée en 1991 à l'occasion du 700^e anniversaire de la Confédération. Elle relie le Rütli, au-dessous de Seelisberg («Bellevue» et «Löwen Lodge»), à Brunnen et traverse le village de Bauen (Zwyszighaus) et le chef-lieu d'Altdorf avec le «Schwarzen Löwen». Ce sentier de randonnée de 35 km longe le lac des Quatre-Cantons et enthousiasme non seulement les Suisses, mais également des touristes provenant du monde entier – «par exemple des Émirats arabes unis, des USA, du Canada, de la Finlande, de Belgique ou d'Allemagne» – tendance à la hausse.

Ferry-boat Tellsprung

Le «Seerausch» à Beckenried n'est pas directement situé sur la Voie Suisse, mais dispose néanmoins d'un autre atout: le ferry-boat Tellsprung. Ce dernier transporte jusqu'à 40 voitures, mais également des cyclistes et des randonneurs de Beckenried à Gersau, sur la rive opposée et inversement. Ce bac à horaires réguliers est une alternative pratique au contournement du lac et bien évidemment tout aussi intéressante au niveau du paysage.

100% WIR au «Seeraus» et au «Bellevue»

Le taux d'acceptation WIR inscrit pour le «Seeraus» à Beckenried, le «Bellevue» à Seelisberg, le Zwysighaus à Bauen et l'hôtel-restaurant Zum Schwarzen Löwen à Altdorf est de 10%. Au «Seeraus» et au «Bellevue», Gérard O. Kuhn propose, du 19 mai au 31 août, l'action promotionnelle suivante pour le prix complet de 950 CHW:

- Apéritif de bienvenue à l'arrivée
- Deux nuitées en chambre Deluxe
- Libre choix des mets sur la carte lors des deux soirs
- Petit déjeuner au prosecco
- Eau minérale en chambre

m'arrive également d'être présent au «Seeraus» à Beckenried – cependant, j'en ai confié l'essentiel de la gestion à Stefan Kadl (responsable F&B) et à Anja Müller (responsable restauration) –, ce qui est déjà un sacré projet.

Je suis dès lors très heureux que nous disposions au «Schwarzer Löwen» à Altdorf depuis des années d'une incroyable équipe de cadres qui dépasse les attentes de la clientèle. Ainsi, il ne faut plus que quelques rares interventions de ma part. Il en va de même pour le Zwysighaus où une équipe formidable, distinguée par des labels internationaux, vient de commencer à travailler. En tant que chef d'entreprise, je ne viens que rarement m'immiscer dans la gestion de ces établissements, par exemple lorsque la passion et les chiffres risquent de s'écarter un peu trop.

La personnalité de tous les collaborateurs, combinée à une définition claire des tâches et à un soutien fort en termes de réalisation, est un important facteur de succès. En tant que chefs, nous sommes là pour nos collaborateurs lors de situations professionnelles difficiles, ce qui permet de créer la confiance et le sentiment de cohésion nécessaires dans les situations de vie les plus diverses.

En principe, mes cadres doivent pouvoir agir et prendre des décisions par eux-mêmes. Bien sûr, il y a des objectifs clairement définis de ma part, mais je ne voudrais plus que l'on m'informe de chaque détail. Après 28 ans d'expérience professionnelle, il y a bien longtemps que j'ai trouvé mon système de contrôle et je dirige mes collaborateurs plutôt sur la base de la confiance et de la communication plutôt que sur la base de chiffres.

Selon quels critères engagez-vous vos collaborateurs?

Le plaisir à travailler et la volonté d'apprendre sont pour moi deux critères importants. Nous souffrons de la pénurie de main-d'œuvre spécialisée, surtout en été lorsque nous recrutons un très grand nombre de nouveaux collaborateurs, car tous nos établissements, à l'exception notable du «Schwarzer Löwen», enregistrent le pic de leur activité en été. Nous ne pouvons donc proposer des contrats à durée indéterminée qu'à un nombre réduit de collaborateurs. Au cours de ces dernières années cependant, nous nous sommes forgé une bonne réputation qui nous amène régulièrement de nouveaux collaborateurs. Ces derniers nous permettent ensuite de réaliser une excellente année. Comme je l'ai déjà mentionné, la condition est qu'ils soient flexibles en ce qui concerne leur lieu d'engagement afin que nous soyons en mesure de relever tous les défis qui se posent à nous.

Je suis fier de nos collaborateurs de longue date avec lesquels nous travaillons en partie depuis la toute première heure. Chaque nouveau collaborateur recèle un potentiel pour une collaboration sur de nombreuses années et nous nous réjouissons régulièrement de pouvoir accueillir de nouveaux professionnels pour poursuivre de nouveaux projets avec eux.

Contrairement aux autres établissements, le «Seeraus» à Beckenried est ouvert 365 jours par an. Le taux d'occupation élevé est-il constant tout au long de l'année?

Pour un établissement de campagne du segment trois étoiles, le taux d'occupation se situe bien au-dessus de la moyenne. En cet emplacement et avec les infrastructures dont nous disposons, il est pratiquement impossible de prévoir des journées de fermeture et encore moins quelques semaines de vacances. Nous ne le prévoyons d'ailleurs pas non plus à l'avenir, car nous pouvons accueillir chaque jour un très grand nombre de clients. En réalité cependant, nous ne sommes ouverts «que» 364 jours par an, car pour une soirée unique, nous fermons l'ensemble de nos hôtels et restaurants pour organiser une grande fête pour les collaborateurs – une soirée de détente avec une excellente nourriture et d'excellentes boissons.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Seeraus Beckenried
WIRmarket.ch > Zwysighaus Bauen
WIRmarket.ch > Bellevue Seelisberg
WIRmarket.ch > Zum Schwarzen Löwen

La Gastia précède le Hospitality Summit

Avec plus de 60 exposants et plus de 8500 visiteurs, la troisième édition de la foire spécialisée Gastia, qui s'est tenue sur le site de l'Olma à Saint-Gall, a rencontré un succès réjouissant. La Banque WIR y était, elle aussi, représentée pour la troisième fois avec sa succursale de Saint-Gall. Le prochain rendez-vous avec la Banque WIR est prévu au mois de juin, lors de l'Hospitality Summit.

Roman Hengartner (responsable de la succursale), Mitat Sejfedinov et Rolf Klarer ont profité de cette exposition de trois jours au mois de mars pour soigner de nombreux contacts existants actifs dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration, tout en présentant à de potentiels nouveaux clients l'assortiment de produits de la Banque WIR ainsi que son savoir-faire spécifique dans le domaine de l'hôtellerie et de la restauration. «Pour nous, la Gastia aura une nouvelle fois été un succès. Nous avons pu y nouer de très bons contacts et les visiteurs ont pu faire la connaissance de manière très positive de nos produits et prestations de services», constate Roman Hengartner au moment de tirer le bilan de l'exercice.

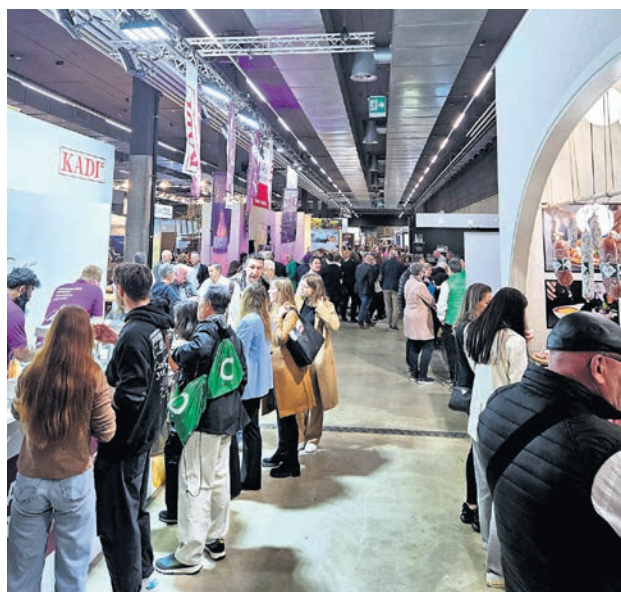
Il n'y a pas qu'un public spécialisé provenant de la grande région de la Suisse orientale et des Grisons qui aura visité les halles de l'Olma: lors de la dernière journée d'exposition, c'était à la relève d'attirer tous les regards. Sous le thème «Des apprentis pour les apprentis», environ 150 futurs professionnels ont pu profiter d'un aperçu de la branche très proche de la pratique, fourni par les étudiants de l'école hôtelière EHL Hotelfachschule Passugg.

Pour la Banque WIR, la présence au sein des branches de l'hôtellerie et de la restauration est une tradition. Elle constitue en effet le seul institut financier de Suisse à s'être doté d'un ressort spécialisé dans l'hôtellerie et la restauration. Désormais, la direction de ce ressort passera de Christoph Känel à Roman Hassler. Lors du Hospitality Summit des 18 et 19 juin à Zurich, il sera possible de rencontrer ces deux spécialistes sur le stand de la Banque WIR ou lors de la Breakout-Session (18 juin), en compagnie du chercheur en matière d'avenir, Lars Thomsen (cf. l'article principal dans la présente édition, p. 14).

● Daniel Flury



Mitat Sejfedinov (succursale de Saint-Gall de la Banque WIR) en discussion avec des visiteurs de la Gastia.



8500 visiteurs ont arpenté le site de l'Olma.

Photos: mäd

Sur les traces du Tour de Suisse 2025

Tour de Suisse Explorer

Vous avez le choix: du 12 au 22 juin, suivez le Tour de Suisse chez vous, devant votre poste de télévision, ou venez encourager les athlètes sur place, au bord de la route! Grâce à Tour de Suisse Explorer, vous pouvez également visiter vous-même les lieux d'étape du Tour de Suisse, dès à présent et jusqu'à fin septembre.



Au « checkpoint » de Beckenried, une petite pause s'impose auprès de l'Hôtel&Restaurant Seerausch, situé directement sur les rives du lac des Quatre-Cantons (cf. article en p. 24). Quant au « checkpoint » d'Emmetten, il fournit une bonne occasion de faire un petit détour par l'auberge de montagne Niederbauen (cf. p. 16).

Photo: màd

En 2025, comme chaque année, le Tour de Suisse traversera à nouveau de pittoresques endroits de Suisse avec l'objectif de susciter auprès d'un public tant indigène qu'international l'envie de venir visiter l'un ou l'autre de ces lieux d'étape. Les quelques éclairages publiés dans l'édition d'avril de WIRinfo (restaurant SchwarzseeStärn, lieu d'étape lac Noir FR), la présente édition – avec la présentation de quelques hôtels et restaurants situés autour du lac des Quatre-Cantons (lieux d'étape Beckenried, Emmetten et Küssnacht) et celle du mois de juin – prouvent à quel point c'est une excellente idée.

tourdesuisse.ch/explorer

Le site [Web tourdesuisse.ch/explorer](https://tourdesuisse.ch/explorer) affiche les lieux d'étape, respectivement les «check-points» qu'il vaut la peine de viser en qualité «d'explorateur». Pour cela, nul besoin de respecter l'itinéraire du Tour de Suisse: il est possible de planifier les excursions individuellement. Le site Web comprend, lui aussi, quelques propositions d'excursions.

Le prix de la montagne de la Banque WIR

On sait qu'en sa qualité de Premium Partner du Tour de Suisse, la Banque WIR présente depuis 2023 le maillot du prix de la montagne des hommes et des dames. Les deux prix de la montagne Explorer Saanenmöser et Halegg portent ainsi également le badge de la Banque WIR.

La Banque WIR propose même une récompense physique à tous les participants qui auront réussi à visiter au moins trois «check-points» (il n'est pas nécessaire que les prix de la montagne en fassent partie): son porte-clés est aussi un outil multifonctions comprenant un tournevis, des clés à six pans, un tire-clou, un décapsuleur, un jeton de caddie et – ce qui sera particulièrement utile aux cyclistes – une clé carrée pour rayons et une jauge de profondeur de profils de pneus.



Ce porte-clés multifonctions constitue la récompense pour tous ceux qui auront collecté au moins trois «checkpoints».



Comment participer?

L'utilisation d'un vélo n'est pas une condition, car l'on peut également participer au Tour de Suisse Explorer à pied et à son propre rythme. Les participants doivent seulement s'enregistrer sur le site [Web tourdesuisse.ch/explorer](https://tourdesuisse.ch/explorer) et cliquer sur le lien d'une plate-forme sportive (Strava ou Garmin Connect). Lorsque l'on commence une excursion, il faut qu'un appareil GPS ou une application GPS (par ex. Strava) synchronise l'activité avec la plate-forme sportive choisie.

● Daniel Flury

Inscription et informations:
tourdesuisse.ch/explorer



Bougez davantage au quotidien!

Bike to work Challenge 2025

Passer de la chaise de la salle à manger au siège de votre voiture, avant de vous asseoir à nouveau sur votre fauteuil de bureau? Cassez cette routine dans votre entreprise: enfourchez votre vélo et participez au Bike to work Challenge!

Challenge – en français «le défi». Les lectrices et lecteurs se demanderont peut-être pour quelles raisons une personne qui travaille voudrait relever un défi supplémentaire qui viendrait s'ajouter aux nombreux autres défis quotidiens qui lui sont déjà posés dans son emploi. Or, il faut savoir que le défi dont il est question dans le contexte de Bike to work ne vise bien entendu pas du tout à provoquer un stress supplémentaire, bien au contraire!

La particularité du défi «Bike to work» réside dans le fait qu'il consiste à nous sortir de notre zone de confort en nous poussant à relever un objectif minimal bien défini. On entend ici par «confort» le manque d'activité physique au quotidien.

Si l'on fait preuve d'un état d'esprit positif et d'une petite dose d'ambition, choisir de relever ce défi se présente immédiatement de manière entièrement différente. Au terme de l'action Bike to work, qui peut durer un ou deux mois, les cyclistes disposeront, «noir sur blanc», d'un nombre enregistré de kilomètres parcourus tout en ayant l'agréable sentiment, tout à fait justifié, d'avoir œuvré en faveur de l'environnement (mot-clé: réduction des émissions de CO₂), ces deux éléments contribuant certainement à améliorer leur bien-être général.

Dans le meilleur des cas, le collaborateur en question bénéficiera d'une condition physique nettement améliorée après les quatre ou huit semaines de travail pendant lesquelles il se sera rendu à son travail à vélo.

Le bon équipement pour chaque temps

Je sais de ma longue expérience professionnelle qu'il faut faire preuve d'un certain courage pour enfourcher le vélo lorsque la météo nous confronte au vent, à la pluie et au brouillard. Cependant: il suffit de terminer son petit déjeuner ou la lecture de son journal avec cinq minutes d'avance afin de disposer du temps nécessaire pour enfiler pantalon et veste de pluie et mettre le casque à vélo.

On reste ainsi au sec, quel que soit l'habillement qui se cache dessous: jeans ou complet-veston. Toutefois, on évitera, en règle générale, de gravir un col qui nous fera suer avant d'aller travailler. Pour ce cas très particulier, les participants les plus sportifs trouveront cependant certainement une solution: les participants qui choisissent de parcourir de longues distances opteront ainsi pour une combinaison de cycliste et se changeront une fois arrivés à leur place de travail.

Défis aux mois de mai et de juin

Au cours des mois de mai et de juin, auxquels ces défis seront organisés, les jours ensoleillés sont en règle générale plus nombreux que les journées pluvieuses. Même si vous quittez votre domicile sans être vraiment réveillé, quelques kilomètres d'intense activité cycliste suffiront pour vous mettre en forme et vous aborderez le travail de manière nettement plus dynamique que si vous étiez juste passé de la table de votre salle à manger à votre place de travail au bureau.



Un aspect tout particulier de Bike to work – éviter la cohue dans les trains ou les bus – est un argument qui pesait assez lourd il y a cinq ans et qui n'a rien perdu de sa pertinence aujourd'hui.

Photo: Michael Burg

Je m'exprime ici du point de vue d'un employé actif dans le secteur administratif. Je pourrais cependant aussi m'imaginer que des ouvriers et artisans puissent profiter d'une petite virée à vélo en allant au travail puis en rentrant chez eux. Le fait positif d'être plus réveillé et plus dynamique au moment où l'on commence le travail s'applique certainement aux deux types d'activités. Par ailleurs, il est certainement possible – surtout après huit heures de travail manuel ou plus – de revenir à un «mode loisirs» qui vous ramène à domicile à un rythme plus lent.

Améliorer sa condition physique personnelle et ménager l'environnement

Les points mentionnés sont en même temps les aspects que défendent les organisateurs de Bike to work: condi-

tion physique, esprit d'équipe, préservation de l'environnement – la plus importante action de soutien en faveur du vélo et de la santé en Suisse. À la fin du défi, en guise de cerise sur le gâteau, des prix d'une valeur globale de 130 000 CHF seront tirés au sort parmi les participants.

Comment votre entreprise peut-elle participer?

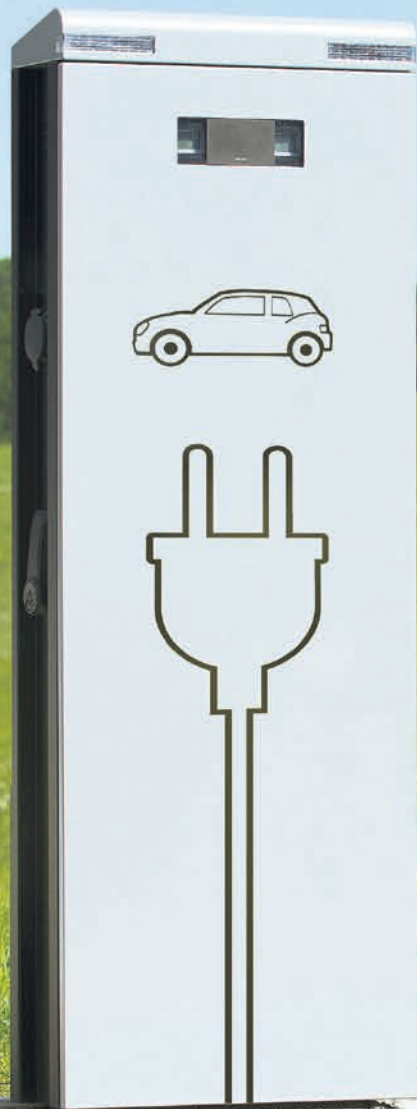
La procédure d'inscription pour les entreprises qui souhaitent permettre à leurs collaborateurs de participer (et qui prennent à leur charge la modeste taxe d'inscription) est des plus simples. Bon à savoir: une équipe comporte 4 personnes (des prix d'équipe sont également tirés au sort) et il est aussi possible d'opter pour des trajets pendulaires combinés. On peut ainsi combiner une partie du trajet parcourue en transports publics avec un trajet parcouru à vélo. Dans un tel cas bien entendu, on ne tiendra compte que des kilomètres parcourus à vélo.

Vous trouverez toutes les informations correspondantes sur le site Internet biketowork.ch.



● Michael Burg

Traces de freinage chez les importateurs de voitures





Les importateurs suisses de voitures avancent avec le frein à main tiré. Le marché a atteint son point le plus bas. Nous avons demandé aux associations concernées quelles étaient leurs propositions pour relancer la machine.

En Suisse, les immatriculations de nouvelles voitures ont atteint leur point historique le plus bas. Les ventes de voitures neuves en 2024 étaient inférieures de 5% à celles de l'année précédente. La très faible demande de voitures électriques et hybrides n'est pas vraiment en adéquation avec les objectifs de la Confédération relatifs au climat. Les ventes de ces véhicules ont même baissé de 11% (ou 7500 véhicules) par rapport à celles de l'année précédente. Qu'est-ce qui peut expliquer une telle évolution dans la branche?

La taxe sur le CO₂ renchérit les voitures étrangères

Dans le cadre des dispositions visant à réduire les gaz à effet de serre, la taxe sur le CO₂ poursuit l'objectif de réduire les émissions nocives. Elle touche les véhicules importés en Suisse qui dépassent les limites d'émission fixées. Ainsi, les véhicules qui émettent davantage de CO₂ font l'objet d'une imposition supérieure. Depuis le 1^{er} janvier 2025, de nouvelles règles s'appliquent, comme le prévoit l'ordonnance sur le CO₂: les émissions des véhicules neufs doivent être inférieures de 15% (au maximum 93,6 grammes de CO₂ par kilomètre, 153,9 grammes pour les véhicules utilitaires légers). Et pour compliquer les choses le Conseil fédéral le 2 avril a mis en vigueur ces dispositions rétroactivement au 1^{er} janvier 2025.

Les conséquences pour les importateurs sont rudes: s'ils n'atteignent pas leurs objectifs individuels – fixés sur la base de l'ampleur des importations de véhicules neufs, du poids à vide et des émissions de CO₂ –, ils risquent d'être sanctionnés par une amende pouvant atteindre 500 millions de francs. Roger Kunz, président de l'Association suisse du commerce automobile indépendant (VFAS en allemand), conclut ainsi qu'un négociant doit vendre deux fois plus de véhicules électriques qu'au cours de l'année précédente s'il veut éviter de payer une amende. S'il pense être en mesure d'atteindre cet objectif avec sa propre entreprise, la maison Auto Kunz AG à Wohlten (WIRmarket.ch > Auto Kunz), il pense néanmoins que cela «ne sera guère possible pour la majorité des participants sur le marché».

L'extension des infrastructures de stations de recharge permettrait de soutenir les ventes de véhicules électriques.

Photo: Getty Images

Les voitures électriques peinent à décoller

Le jalon défini dans la «feuille de route mobilité électrique», à savoir faire passer la part de marché des voitures électriques à 50%, semble de plus en plus irréaliste. Le client a le choix entre plus de 200 modèles de véhicules électriques, mais le marché ne bénéficie d'aucune nouvelle impulsion. La Tesla, pourtant déjà synonyme de véhicule électrique moderne convenant à une large part de la société, a subi une réduction sensible de sa demande, ce qui peut s'expliquer, entre autres, par les activités politiques du patron de Tesla, Elon Musk. Or, pour une grande majorité de la clientèle, c'est la première fois qu'il s'agit de faire l'acquisition d'un véhicule électrique, explique M. Kunz, et «par conséquent, il subsiste de nombreuses incertitudes liées à l'entretien et à l'usage quotidien d'un tel véhicule».

Les véhicules utilitaires sont encore plus touchés

Dans le segment des véhicules utilitaires (de plus de 3,5 tonnes), la part des véhicules électriques, avec environ 7%, est encore inférieure à celle dans les voitures de tourisme. Marc Ziegler, CEO de la maison Auto AG Truck (WIRmarket.ch > Auto AG Truck), fait remarquer que les amendes risquent d'avoir des conséquences très fortes dans ce segment: «Les modèles équipés d'un moteur à combustion verront leur prix augmenter ou seront purement et simplement éliminés de l'assortiment.» Dans le segment des poids lourds, il sera nécessaire d'éclaircir les choses en ce qui concerne la redevance poids lourds liée aux prestations (RPLP): quelle sera cette taxe pour les véhicules électriques à partir de 2031?

La plus grande partie de la clientèle intéressée par des camionnettes de livraison électriques est encore constituée d'autorités et d'institutions publiques, poursuit M. Ziegler, «or un véhicule électrique serait également idéal pour les arts et métiers locaux qui l'utiliseraient sur des distances plutôt courtes.» M. Ziegler considère également qu'une extension des infrastructures de chargement représenterait une très forte incitation.

Risque-t-on une réduction du nombre d'emplois?

De leur côté, les importateurs de voitures se retiennent de lancer des actions promotionnelles sur la base du prix parce que l'ordonnance sur le CO₂ n'a même pas encore été adoptée. Ils refusent donc d'acheter des véhicules pour leurs stocks, car ces derniers sont encore pleins. Des importateurs parallèles tels que M. Kunz achètent des «overstocks» et intègrent à leur assortiment des modèles qui font l'objet d'une forte demande pour les vendre, en règle générale, avec un rabais de 20% sur le prix de vente de marque.

La troisième branche d'importation la plus importante de Suisse se prépare donc à des mesures drastiques portant sur le prix, ce qui signifie une réduction des budgets de marketing et de personnel. «L'électrification et la numérisation se poursuivent, mais notre branche continue de



Dans le secteur des véhicules utilitaires légers (jusqu'à 3,5 tonnes), Marc Ziegler, de la maison Auto AG Truck, peut depuis pas mal de temps proposer un large assortiment de véhicules électriques. Désormais, la maison Auto AG Truck comble la lacune existant dans le segment des véhicules moyens et lourds en important des camions électriques de la marque BYD.

Photo: mäd

devoir faire face à une baisse de 25% du nombre d'immatriculations par rapport au niveau pré-Covid», précise M. Kunz qui, en sa qualité de président de la VFAS, défend la libre concurrence sur le marché de l'automobile et, par conséquent, se bat contre le quasi-monopole des importateurs qui dominent le marché.

L'Association suisse du commerce automobile indépendant défend, quant à elle, les intérêts de ses 38 membres qui assurent, de leur côté, l'importation de 59 marques. Les deux groupes d'intérêts ont en commun la lutte qu'ils mènent contre les excès réglementaires.

Exigence d'une suspension fiscale

M. Kunz estime que la faible demande s'explique par le fait que l'impôt sur les automobiles de 4% pour les véhicules électriques a été «réintroduit au pire moment», alors même que le prix de l'électricité subissait une très forte hausse.

«Aujourd'hui, le prix du courant est revenu à un niveau acceptable et il n'y a plus qu'à espérer que la Confédération comprenne qu'il conviendrait de suspendre à nouveau l'impôt automobile réintroduit le 1^{er} janvier 2024, ce qui constituerait une incitation supplémentaire à l'achat.»

Un moratoire d'une année et demie pour l'impôt sur les véhicules électriques figure au sommet de la liste des exigences d'Auto Suisse. «Bien entendu, cette exigence n'est pas nouvelle», explique Christoph Wolnik, directeur adjoint d'Auto Suisse, à notre demande. «Cependant, nous n'arrivons pas à comprendre que la Suisse se fixe des objectifs en matière de protection du climat sans mettre en place des incitations suffisantes pour réduire la part des émissions de CO₂.»

La demande devrait néanmoins subir une hausse en raison des nouveaux modèles électriques qui pourraient, pour la toute première fois, se vendre à un prix inférieur à 20 000 francs, alors même que le prix des voitures subit, de manière générale, une augmentation, en particulier en raison de l'équipement de sécurité obligatoire depuis 2024. M. Kunz estime que l'élément décisif pour cette évolution sera la possibilité pour les propriétaires de voitures électriques de recharger ces dernières à domicile (le Conseil national a déjà adopté une motion correspondante; cette dernière demande que les frais d'installation de stations de chargement pour voitures électriques, par exemple dans les immeubles locatifs, soient déductibles fiscalement).

La Confédération doit encourager le recours au moteur électrique

Ursula von der Leyen, présidente de la Commission européenne, lance un plan d'action visant à soulager l'industrie automobile européenne. Il est ainsi prévu de remettre en question, cette année déjà et non pas seulement en 2026, l'interdiction de la mise en circulation de véhicules à moteur à combustion à partir de 2035. La politique suisse pourrait profiter de saisir la balle au bond si l'on en croit les représentants de cette industrie. «Au niveau politique toutefois, les dés sont tombés et l'UE mise clairement sur l'électromobilité», explique M. Kunz. «Les fabricants n'ont donc pas d'autre choix que de répondre à cette réalité politique. La technologie électrique doit s'imposer, même si sa demande vient de subir un fléchissement.»

Concrètement, les négociants en automobiles ne demandent pas de subventions. Ils désirent que la Confédération encourage l'acquisition de véhicules électriques en continuant à baisser le prix de l'électricité et en promouvant l'extension des infrastructures de chargement. Les importateurs d'Auto Suisse critiquent de manière très décidée la jungle régulatrice étatique qui, selon son président Peter Grünenfelder, «limite la poursuite d'activités commerciales prospères dans le secteur».

M. Kunz, lui aussi, demande une certaine compatibilité avec les règles européennes: «La fameuse finition suisse ne doit pas mener à un renchérissement.»



Roger Kunz, de la maison Auto Kunz AG, est président de l'Association suisse du commerce automobile indépendant (VFAS). Il suppose que les ventes de voitures électriques vont s'accroître grâce à de nouveaux modèles qui coûtent moins de 20 000 francs. Selon M. Kunz, il faut toutefois pour cela que chaque propriétaire d'une voiture électrique puisse également la recharger à domicile.

Photo: mäd

La leur au bout du tunnel?

Le CEO de la maison Auto AG Truck se veut optimiste. Marc Ziegler: «La situation sur le marché est tendue, mais je suis convaincu que la demande existe, surtout dans le segment des véhicules de livraison. La clientèle est quelque peu attentive pour ce qui est du renouvellement de sa flotte, mais cela ne peut que signifier qu'un certain besoin de rattrapage va naître et que les ventes vont reprendre.»

● Roland Schäfli



« **Compte d'épargne plus** – nous écrivons le taux en **GRAND** »*

Ouvrir maintenant

Intérêt de 0,75% garanti jusqu'au 31.03.26. Valable pour les nouvelles ouvertures jusqu'au 15.07.25 et pour des nouveaux fonds transférés à la Banque WIR.

[wir.ch/plus](https://www.wir.ch/plus)

Compte d'épargne plus

Le compte d'épargne aux conditions de pointe

La Banque WIR est connue pour ses attrayants taux d'intérêt d'épargne – ce qui ne risque pas de changer de sitôt! Dès à présent, son assortiment comporte le «compte d'épargne plus», un compte d'épargne bénéficiant d'un taux d'intérêt de pointe sur de nouveaux avoirs pour des montants jusqu'à 250 000 CHF.

La nouvelle mouture du «compte d'épargne plus» garanti, du 28.4.2025 au 31.3.2026, un taux d'intérêt de 0.75% sur des montants pouvant atteindre 250 000 CHF. Ce taux d'intérêt très avantageux ne sera donc pas touché par d'éventuelles baisses du taux directeur de la Banque nationale suisse. **L'ouverture de compte est possible jusqu'au 15 juillet 2025 alors que les versements le sont en tout temps.** À partir du 1^{er} avril 2026, l'avoir sur le compte sera transféré sur le compte d'épargne de la Banque WIR dont le taux d'intérêt dépend de la situation qui prévaudra sur le marché à ce moment-là.

Cette offre s'adresse à de nouveaux avoirs, c'est-à-dire de l'argent qui ne se trouvait pas auparavant sur un autre compte à la Banque WIR. Par conséquent, il vaut la peine d'examiner la possibilité de transférer immédiatement sur le «compte d'épargne plus» des montants que vous auriez laissés dans autre institut financier à un taux d'intérêt inférieur.

Le taux d'intérêt de pointe de 0,75% est garanti même si vous procédez à des retraits. Ces derniers ne nécessitent aucun préavis de retrait jusqu'à un montant de 20 000 CHF par année civile. En cas de retrait de montants plus élevés, le délai pour le préavis de retrait est de six mois.

Le «compte d'épargne plus» ne comporte aucune exigence de montant minimal et le taux d'intérêt de 0,75% s'applique donc à partir du premier franc déposé! Bien entendu, le «compte d'épargne plus» est, lui aussi, protégé

par la garantie des dépôts jusqu'à un montant maximal de 100 000 CHF.

Avez-vous des questions relatives au «compte d'épargne plus»? Notre centre de conseils est à votre disposition du lundi au vendredi et de 08h00 à 17h00: 0800 947 948.

● Daniel Flury

Le «compte d'épargne plus»: aperçu

- Ouverture de compte possible jusqu'au 15 juillet 2025
- Taux d'intérêt garanti jusqu'au 31.3.2026: 0.75% (jusqu'à 250 000 CHF), puis transfert vers le compte d'épargne de la Banque WIR
- Cette offre ne concerne que les nouveaux avoirs
- Pas de montant minimal, le taux d'intérêt de pointe vaut à partir du premier franc
- Retraits sans préavis possibles jusqu'à 20 000 CHF par année civile
- Comprend les services E-Banking et Mobile Banking
- L'ouverture et la gestion du compte sont gratuits
- Les clôtures de compte et attestations fiscales sont gratuites

Chères lectrices, chers lecteurs,

Chaque année, ma boîte aux lettres se remplit d'invitations à participer aux assemblées générales les plus diverses. On dirait Noël, en moins festif, mais en plus pécuniaire. Assemblées générales des membres, des délégués, de fondation, des actionnaires ou des copropriétaires – la charge complète. Pour une fois cependant, je voudrais jeter un regard critique sur ce qui se passe en ces occasions tout en analysant les aspects plus savoureux de ces manifestations tels que l'apéro ou encore le thème des «dividendes gourmands».

Une obligation ou un bonus?

Souvent, ces assemblées se tiennent comme des reliquats issus de temps très anciens. On se réunit, on échange des chiffres, on approuve quelque fois en hochant du chef et l'on adopte à l'unanimité l'inévitable ordre du jour. En vérité, il y a bien davantage qui se cache là-dedans. Il s'agit d'une opportunité de vraiment exercer de l'influence – une

plate-forme pour remettre en question les thèmes les plus divers, voter sur des stratégies d'avenir et (parfois avec une bonne dose de courage) émettre quelques critiques constructives.

Imaginez que l'on prenne, à cet endroit précis, des décisions décisives pour les prochaines années par le simple pouvoir d'un «oui» ou d'un «non» lors d'une votation! Pourrions-nous donc nous permettre d'être absents alors que d'autres pourraient éventuellement définir un ordre du jour aussi utile qu'un fer à souder dans une baignoire?

Bien entendu, il faut ici également se demander dans quelle mesure ces assemblées sont véritablement importantes et intéressantes. Ne s'agit-il que d'une ennuyeuse obligation ou y a-t-il également quelques moments exceptionnels? Y retrouve-t-on ces moments auxquels une présentation est vectrice d'inspiration et nous pousse à la réflexion, fait surgir de nouvelles idées, voire modifie nos perspectives? N'oublions pas l'hommage rendu aux membres particulièrement méritants qui enrichissent la soirée d'une touche de glamour et d'un chaleureux sentiment de co-



L'esprit d'entreprise et les dividendes gourmands

Photo: Getty Images

hésion. C'est dans ces moments-là que nous nous rappelons pourquoi nous faisons partie de cette association, de cette communauté ou de cette organisation – parce que nous pouvons atteindre un objectif tous ensemble et parce que l'engagement se voit et s'apprécie.

Les «dividendes gourmands»

Venons-en enfin au véritable moment fort de ces assemblées: les «dividendes gourmands»! Mais de quoi peut-il bien être question? Eh bien, il s'agit d'un terme humoristique qui convient idéalement à la partie culinaire de ces manifestations. En effet, si les assemblées générales tournent essentiellement autour de budgets et de bilans, les «dividendes gourmands» représentent la monnaie silencieuse, mais souvent bien plus précieuse de telles manifestations.

Nous parlons ici des délices culinaires qui sont servis lors de l'apéritif ou du souper consécutif. Le buffet est le véritable parquet boursier de la soirée. Ici, on ne fait pas que pratiquer le «small talk» – ici, on déguste, on se remplit la panse et on décide ainsi de l'évaluation finale de la séance a posteriori. Ainsi, on excusera plus volontiers une présentation ennuyeuse si l'assortiment de desserts est divin, n'est-ce pas?

La nourriture a ceci de merveilleux qu'elle nous rassemble. Autour d'un bon plat de pâtes et d'un verre de vin, les hiérarchies disparaissent. La présidente du comité discute avec le simple membre et le sobre analyste se transforme soudain en boute-en-train à l'humour décapant. La bonne chère permet de relier les gens entre eux et – soyons honnêtes, constitue souvent la meilleure motivation pour effectivement participer à de telles manifestations.

Les critiques sont les bienvenues

Que se passerait-il si l'on liait, une fois n'est pas coutume, la partie culinaire et la partie officielle? Quid si les discours se tenaient pendant l'apéro? Ou les votations entre l'entrée et le plat principal? Cela ne pourrait-il pas donner à l'ensemble une dynamique rafraîchissante? Soyons francs: qui pourrait bien s'opposer à un objet soumis à votation tout en dégustant un délicieux dessert?

Bien entendu, reste à savoir si les «dividendes gourmands» sont toujours répartis de manière équitable. Y en a-t-il assez pour tout le monde ou la lutte autour du buffet chaud ressemble-t-elle à une débâcle boursière? Ici, nous pourrions exiger davantage de solidarité – aussi bien autour du buffet que lors de la prise de décisions en cours de séance.

Conclusion: obligation, plaisirs et un peu d'humour

Les assemblées générales peuvent sembler être un mélange de corvée et de mise à l'épreuve de notre patience, mais elles sont également une opportunité de faire bouger certaines choses tout en profitant de délices culinaires dans une atmosphère détendue. Laissez-nous donc nous engager pour le bien commun avec une bonne dose d'es-

prit critique et peut-être profiter, avec un clin d'œil, des meilleures actions gourmandes de la soirée!

En effet, à la fin de la journée, ce ne sont pas tant les chiffres et les bilans qui comptent, mais plutôt le contenu, les gens, la communauté et – oui, absolument – notre petit bien-être. Une présidente vient de me confier qu'avant toute assemblée importante, elle offre un bon repas – voilà une idée à creuser!

À bientôt, lors de la prochaine assemblée – n'oubliez pas votre humour et votre appétit!

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
ou www.wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Nouveaux participants WIR

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

AG

Helva Personal Job GmbH flex

Aargauerstrasse 2, 5610 Wohlen AG
T 056 444 20 20
info@helva-personal.ch, www.helva-personal.ch
Vermittlung von Arbeitskräften

Immobilien-Casati-Solutions GmbH flex

Gugelmattstrasse 41, 8967 Widn
M 077 529 76 66
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Ruedi Weber AG Steinmetz & Teichbau flex

Kirchenackerstrasse 1, 5525 Fischbach-Göslikon
M 079 874 11 69
buchhaltung@ruedi-weber.ch, www.ruedi-weber.ch
Be- und Verarbeitung von Naturwerksteinen und Natursteinen

AI

Sutter AG, Appenzell flex

Bahnhofstrasse 8, 9050 Appenzell
info@sutterag-appenzell.ch, www.sutterag-appenzell.ch
Allgemeiner Hochbau

BE

HESS Gastro&Bike AG flex

Bahnhofplatz 4, 3428 Wiler b. Utzenstorf
jasmin@hessgastrobike.ch,
hessgastrobikeag.swiss21-commerce.org
*Handel mit Motorrädern, Kraftradteilen und -zubehör;
Instandhaltung und Reparatur von Motorrädern*

IMMOA AG flex

Längfeldweg 109, 2504 Biel/Bienne
www.immoa.ch
Construction générale de bâtiments

MPS Gipserei GmbH flex

Gäbelbachstrasse 39, 3027 Bern
M 078 666 50 31
marco@mps-gips.ch, www.mps-gips.ch
Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Semas Group GmbH flex

Baselstrasse 26, 4537 Wiedlisbach
T 076 454 33 33
semasgroup@gmail.com
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

Arbos Gartenbau AG flex

Bärenmattenstrasse 7, 4434 Hölstein
www.arbosgartenbau.ch
Garten- und Landschaftsbau

LU

Gastro Rupp 3 GmbH flex

Brünismatt 20, 6344 Meierskappel
office@landgasthaus-strauss.ch, www.landgasthaus-strauss.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

SG

Bode Media GmbH flex

Ackerweg 3, 9212 Arnegg
M 076 399 47 57
Werbeagenturen

LUMA Immo GmbH flex

Lerchenstrasse 16, 9200 Gossau SG
M 079 458 58 67
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Matrix-Marketing Kadrija flex

Kadrija, Emri
Toggenburgerstrasse 27, 9500 Wil SG
M 078 331 95 00
Verlegen von Zeitschriften

SH

Bollinger Bauspenglerei – Sanitäre Anlagen AG flex

Mühlentalstrasse 369, 8200 Schaffhausen
T 052 644 80 60
www.bollinger-ag.ch
Bauspenglerei

SO

Amedeo Coiffure GmbH 50%

Marktstrasse 8, 2540 Grenchen
T 032 652 18 84
amedeo@besonet.ch, www.amedeo-coiffeur.ch
Coiffeursalons

TG

GREG Auto GmbH flex

Wattistrasse 1, 8580 Amriswil
www.gregauto.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

GREG Immo AG flex

Arbonerstrasse 20, 8580 Amriswil
M 079 782 15 24
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

MEGA IMMO AG flex

Untermattstrasse 3, 8370 Sirmach
mcekaj@mega-immoag.ch, www.mega-immoag.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Merlin - Markus Schmid 30%

Sonnenhügel 36, 9554 Tägerschen
T 071 966 66 66
info@merlin.ch, www.merlin.ch
Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern

TI

NOI amici del WIR flex

ART Promotion Sagl
via San Gottardo 26, 6900 Lugano
T 091 605 73 00
info@tinotte.ch, www.tinotte.ch
Organizzazioni per il promovimento della cultura

VS

AB-LOFT GmbH flex

Agarnstrasse 7, 3952 Susten
M 079 255 47 97
info@ab-loft.ch
Allgemeiner Hochbau

MARTIN Real Estate SA

flex

Rue du Scex 21, 1950 Sion

T 027 327 65 57

contact@martin-immobilier.ch, www.martin-immobilier.ch

Agences immobilières

ZG

Qualis Bauservice GmbH

flex

Neuhofstrasse 5A, 6340 Baar

T 062 205 44 33

info@qualisag.ch, www.qualisag.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Sportwagengalerie AG

flex

Ruessenstrasse 13, 6340 Baar

T 041 780 01 05

marc.nagel@nagel-treuhand.ch

Detailhandel mit Automobilen

ZH

HB Inova AG

flex

Allmendstrasse 17, 8320 Fehraltorf

info@hbinova.ch, www.hbinova.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

HC Abdichtungen und Montagen GmbH

flex

Grosswiesenstrasse 19, 8543 Gundetswil

info@hc-abdichtungen.ch

Abdichtungen

S. Canu Umbau- und Renovations GmbH

10%

Finsterrütistrasse 33, 8134 Adliswil

M 079 402 36 64

silvano@canu-bau.ch, www.canu-bau.ch

Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

Vitaljoy GmbH

flex

Bahnstrasse 60, 8105 Regensdorf

M 076 366 54 54

www.vitamaster.ch

Grosshandel mit sonstigen Maschinen und Ausrüstungen



WIR-Networks

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

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

Contact

WIR-Networks	Site Internet	Président
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Thomi Bräm
business3plus	www.business3.plus	Urs Bratschi
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Michael Hildbrand
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny



WIR ne+work Ostschweiz

Logistik & Entsorgung hautnah! Betriebsbesichtigung bei der Hugelshofer Gruppe!

Wie funktioniert moderner **Transport**? Welche Lösungen gibt es für nachhaltige **Entsorgung**? Und welche Rolle spielt **Elektromobilität im Güterverkehr**? Die Hugelshofer Gruppe nimmt hier europaweit eine Pionierrolle ein.

Von innovativen Transportkonzepten bis hin zu umweltfreundlichen Recyclingprozessen – diese exklusive Betriebsbesichtigung bietet spannende Einblicke und wertvolle Networking-Möglichkeiten.

Nach der Führung lassen wir den Vormittag bei einem gemütlichen Apéro Riche ausklingen. Sei dabei und entdecke die Zukunft der Logistik!



Mittwoch, 14. Mai 2025



Hugelshofer Gruppe
Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld



10.30 bis 13.15 Uhr



Anmeldung:
<https://wir-netzwerk.ch/huge>
Anmeldeschluss 8. Mai 2025

HUGELSHOFER 
umweltfreundlich unterwegs

Sieger des Swiss Logistics Award



WIR ne+work Aargau

ZU GAST: Gärtnerei von Andy Bühler

Damit Ihr Garten im Sommer schön blüht – mit 100% WIR: Besuch der Gärtnerei mit anschliessendem Apéro riche im neuen Event-Gewächshaus www.triibhuus.events

Frischen Sie Ihren Garten auf und stöbern Sie durch die grosse Auswahl an Geranien, Sommerfiorpflanzen oder Blumenampeln. Natürlich dürfen Sie sich aber auch auf Setzlinge, Küchenkräuter, winterharte Pflanzen, als auch Töpfe, Erde und Vieles mehr freuen.



Einkaufen mit
100% WIR

Mittwoch, 14. Mai 2025

Business Event bei Gärtnerei Bühler, Rothrist

Programm: ab 16.00 Uhr, mit Apéro riche

Ort: Gärtnerei Bühler, Weidweg 1, 4852 Rothrist

Anmeldung: wir-network-aargau.ch

Kosten: Für Mitglieder kostenlos

business3 plus

WIR NETZWERKEN

Workshop «Vom Produkt zur Marke»

Bekannte Marken wie Tommy Hilfiger, Nespresso, Mercedes-Benz, Ragusa usw. erzeugen mit ihrem Branding Emotionen, Markenversprechen bezüglich Qualität, Innovation, Geschmack und Zuverlässigkeit. Was für Weltkonzerne funktioniert, ist auch für dein KMU möglich!



Urs Bratschi
Marketing-Experte und Inhaber der **Baukoma-Marketimpact AG**



Anmeldung:
QR – Code oder
www.business3.plus/vom-produkt-zur-marke

Sternen

HOTEL · RAUM · KULINARIK

Programm 20. Juni 2025



Hotel Restaurant Sternen
Hauptstrasse 61
4566 Kriegstetten

09.00 – 12.00 Workshop

12.00 – 13.15 Mittagessen

13.15 – 16.30 Workshop

Erfolgreiches Branding

- Positive Emotionen und Vertrauen erleichtern den Kaufentscheid
- Ein höherer Preis wird akzeptiert
- Die Kundenzufriedenheit steigt
- Mehr Umsatz und Gewinn
- Klare Positionierung

Kosten und Teilnehmerzahl

- Tagesseminar, inkl. Unterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung 285.– (50% WIR möglich)
- Mindest-Teilnehmerzahl 5 Personen

WIR ne+work

Zürich

Besuch bei Gate Gourmet Flughafen Zürich

Gate Gourmet sorgt dafür, dass tausende von Fluggästen auf der ganzen Welt kulinarisch verwöhnt werden. Das Unternehmen gehört weltweit zu den führenden Anbietern von Flug-Catering-Dienstleistungen. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen der Produktion im Hauptsitz auf dem Flughafen Zürich. Der Rundgang dauert ca. 90 Minuten. Anschliessend werden wir mit einem Apero und Köstlichkeiten verwöhnt. So wie im Flugzeug, da kommt richtig Ferienstimmung auf.



Donnerstag, 26. Juni 2025

Das Programm: 14.00 h Eintreffen der Gäste + Führung
15.30 h Ende der Führung
anschliessend gemeinsamer Apéro

Ort: Flughafen Zürich

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: CHW 50 für Mitglieder, CHW/CHF 70 für Externe

14. GOLFTURNIER:

Das traditionelle 18-Loch-Turnier des WIR-Networks Aargau

Neben dem HPC-wirksamen Turnier findet auch der beliebte Schnuppergolf-Anlass statt, zu dem auch alle (noch) Nicht-Golfer:innen ab 14.30 Uhr herzlich eingeladen sind. Golf-Profis zeigen Ihnen die Geheimnisse dieses schönen Sports. Alle WIR-Teilnehmer:innen der ganzen Schweiz sind willkommen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, den Golfsport und die Mitglieder des WIR-Networks Aargau kennenzulernen.

Mit Apéro und gemeinsamen Nachtessen – ganz nach dem Motto «unkompliziert und gesellig».

Herzlich willkommen!



Mittwoch, 3. September 2025

Handicap-wirksames 18-Loch-Turnier in Entfelden

Programm: 12.00 Uhr: HPC-18-Loch-Turnier
14.30 Uhr: Schnupper-Golf für Anfänger:innen
17.30 Uhr: Apéro (offeriert)
18.00 Uhr: Abendessen (3-Gang-Menu)

Ort: Golfclub Entfelden
Muhenstrasse 52, 5036 Oberentfelden

Anmeldung: bis 15.8.2025
Turnierleitung: www.wir-network.ch

Kosten: Schnuppergolf gratis
Green-Fee CHW 90.–
Match-Fee + Pausenbuffet CHW 25.–
Nachtessen CHW 45.–

WIR expo

WIR EXPO ZÜRICH

Fr 21.11. – So 23.11.25

Es gibt sie wieder, die WIR Expo in Zürich! Diesmal in der Stadthalle Dietikon.

Das Interesse von Ausstellern ist schon sehr gross. Wir freuen uns auf ein spannendes Angebot.

Möchten Sie auch dabei sein?
Buchen Sie jetzt Ihren Stand.

www.wir-expo.ch





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 – Mai 2025, 92^e année, n° 1152

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

Éditrice: Banque WIR soc. coopérative, Bâle

Rédaction: Daniel Flury (rédacteur en chef), Shirin Mogtader, Sabina Segovia; wir.ch/contact

Photographes: voir illustrations

Couverture: Raffi Falchi

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: 23 725

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
Hilfikerstrasse 4
3014 Berne

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 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 **24 000 exemplaires**. Vous **atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR**.

Adressez vos annonces ou vos questions à: inserate@wir.ch

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

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

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



WIRmailing

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

Voilà comment procéder:

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

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

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

Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

Contact

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

Remise sur chiffre d'affaires annuel

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

Voici les différents taux de remise:

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



Impression de la foire WIR à Rothrist.

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de juin 2025: vendredi, 9 mai 2025, 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. Les annonces manuscrites ou envoyées par fax ne peuvent pas être acceptées.

Programmes

Mac

Win

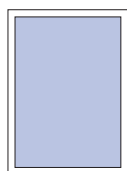
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

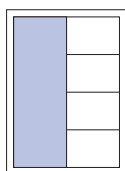
•
•
•
•
•
•

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)

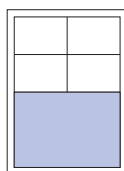
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



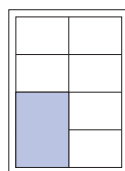
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



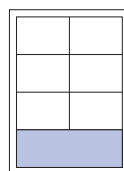
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



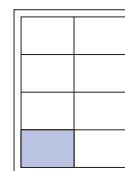
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



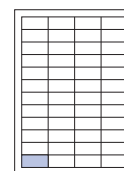
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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.-
Couverture		
2 ^e p. couv.	4090.-	4700.-
3 ^e p. couv.	3890.-	4470.-
4 ^e p. couv.	4290.-	4930.-

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50