

Le magazine des PME suisses



Lach conquiert les montagnes

Lors du Tour de Suisse Women, la Polonaise Marta Lach remporte le maillot du prix de la montagne sponsorisé par la Banque WIR

Bonnes vibrations

La Foire WIR précédant Noël promet un assortiment très varié

La banque la plus avantageuse

Après un nouveau CEO, la Banque WIR accueille un nouveau président du conseil d'administration – tout en s'imposant comme la plus avantageuse des banques



Nombreux gagnants

Éditorial

Nos félicitations vont à Marlen Reusser, qui a remporté haut la main le Tour de Suisse Women, ainsi qu'au Vitznauerhof, meilleur hôtel de vacances 2025/26.

Chères lectrices, chers lecteurs,

Dans la présente édition du WIRinfo, vous croiserez de nombreux gagnants. Nos félicitations vont pour commencer à Marlen Reusser qui a remporté de manière souveraine le Tour de Suisse Women 2025. Si la Banque WIR, Premium Partner du Tour de Suisse, s'est peut-être un tout petit peu moins intéressée aux favorites pour la victoire finale, c'est qu'elle se concentrait davantage sur les candidates au maillot du prix de la montagne que la banque présente depuis 2023 (celui des hommes également, bien évidemment, mais au moment de mettre sous presse, ces derniers étaient encore en train de transpirer sur la montée du col du Julier). Ce maillot a été remporté par Marta Lach dont la photo orne la première page du présent WIRinfo. Bien entendu, nous avons également tenu les pouces à notre ambassadrice de marque Elena Hartmann. Malheureusement, cela ne s'est pas passé comme prévu pour la championne suisse en titre du contre-la-montre, elle avait environ 30 coureuses devant elle avec un retard de sept minutes et demie (S. 6).

Un autre gagnant est l'hôtel Vitznauerhof à Vitznau. Situé directement sur les rives du lac des Quatre-Cantons et

au pied de la Rigi, il se fait remarquer depuis plusieurs années par divers concepts très innovateurs. L'un des nombreux prix remportés par l'établissement est la distinction de meilleur hôtel de vacances 2025/26 (p. 16).

Font également partie des gagnants les clientes et clients de la Banque WIR qui utilisent le système WIR à leur avantage et prennent en compte les offres des networks WIR (p. 36), placent leurs avoirs WIR lors de la Foire WIR et se font ainsi remarquer dans le réseau WIR (p. 24).

Or, la Banque WIR offre encore davantage: elle peut répondre à toutes les exigences posées à un partenaire bancaire principal, indépendamment du fait que vous soyez un client privé ou entreprise. Le paquet bancaire top est un élément constitutif de l'offre de produits et de prestations bancaires CHF et a permis à la Banque WIR de ressortir gagnante au mois de juin du comparatif de coûts des banques établies et des banques sur smartphones. Vous n'avez pas encore de paquet bancaire top? Dans ce cas, lisez l'article en page 50!

Daniel Flury
Rédacteur en chef

«L'ordre, c'est la clé du succès.»

Système d'atelier TC1030
de Manser Handwerkercenter AG

100% WIR!
1 490 CHW
au lieu de
2 398 CHF

wir.ch/wirpromotion

Systeme TC1030: l'aménagement efficace



Le système TC1030 met de l'ordre dans votre atelier. Il démultiplie les espaces de rangement. Sa robustesse et son design bien pensé en font la solution parfaite pour les professionnels qui privilégient l'ordre et l'efficacité – maintenant à prix exclusif en WIR.

Le système modulaire TC1030 est conçu tout spécialement pour les ateliers artisanaux et industriels. Ses éléments combinables à volonté sont fabriqués en tôle d'acier très résistante, thermolaquée, insensible aux huiles et aux salissures. Vous êtes artisan, mécanicien ou bricoleur averti? Optez pour le système TC1030 et démultipliez votre productivité en profitant d'un espace de travail bien rangé.

Partenaire WIRpromo

Manser Handwerkercenter AG propose un vaste assortiment avec part en WIR aux professionnels et bricoleurs. L'équipe expérimentée compte plus de 30 personnes pour vous aider et vous conseiller.

Prix de vente ordinaire: 2 398 CHF hors TVA

Prix WIRpromo: 1 490 CHW hors TVA

Frais d'envoi en sus: 80 CHF

Données techniques

- Dimensions (L x H x P): env. 200 x 200 x 45 cm
- Matériau: tôle d'acier thermo-laqué
- Couleur: anthracite / bleu
- Poids: env. 150 kg
- Tiroirs sur glissières à billes
- Plan de travail en bois massif, laqué
- Capacité de charge par tiroir: jusqu'à 30 kg
- Pieds réglables en hauteur
- Armoires suspendues avec pistons à gaz
- Montage: éléments préassemblés, montage final facile

Spécifications

- Idéal pour atelier, garage ou tout service technique
- Système modulaire: armoire à matériel, armoire basse, bloc-tiroirs, établi, armoires suspendues et paroi d'accrochage
- Bloc-tiroirs à fermeture centrale
- Tiroirs à poignées ergonomiques et à extension totale
- Surface résistante aux huiles et aux solvants
- Paroi d'accrochage en tôle perforée pour crochets et supports
- Thermolaquage anticorrosion particulièrement résistant

Sommaire

Page 16

Au cours de sa longue histoire, l'hôtel Vitznauerhof, inauguré en 1901, a connu de nombreuses heures fastes et d'autres qui l'étaient moins. Depuis 2018, cet établissement 4 étoiles, dirigé par Raphael Herzog, est devenu un véritable fleuron de l'hôtellerie régionale du bord du lac des Quatre-Cantons et du Rigi.



Page 28

Chez Primus Transportgeräte AG, fondée en 1939 et sise dans le bourg argovien de Neuenhof, vous trouverez tout ce dont vous pouvez avoir besoin pour équiper une entreprise et ses halles de stockage: du rayonnage jusqu'au petit chariot élévateur – tout cela avec une qualité de pointe.

Page 36

Voici vingt-cinq ans que Thomi Bräm est partenaire WIR et qu'il collabore au sein du comité du WIR Network d'Argovie. En sa qualité de tout nouveau président de ce WIR Network, il souhaiterait également convaincre des chefs d'entreprises plus jeunes d'adhérer à son association.



- | | | |
|--|---|--|
| <p>6 Marta Lach conquiert les montagnes
Tour de Suisse Women</p> <p>14 Trois lacs et bien davantage
Voyage à vélo de la Banque WIR</p> <p>16 Un charmant lieu de retraite
Hôtel Vitznauerhof</p> <p>24 Bonnes vibrations
WIR-Expo à Dietikon</p> <p>28 Tout ce qui se fait de mieux
Primus Transportgeräte AG</p> <p>33 Longue tradition d'exposition
Extraits des archives de la Banque WIR</p> | <p>36 Ambiance de renouveau
Interview de Thomi Bräm, président du WIR Network d'Argovie</p> <p>42 Élections et augmentation du dividende
Assemblée générale de la Banque WIR</p> <p>44 «Une responsabilité toute particulière»
Interview de Germann Wiggli, président du conseil d'administration</p> <p>50 Banque WIR en tête du classement
Comparaison des banques par moneyland.ch</p> <p>52 Conditions de pointe
Compte d'épargne plus</p> | <p>54 Les collaborateurs en point de mire
Transmission d'entreprise</p> <p>56 L'esprit d'entreprise et les «tethered caps»
Rubrique de Karl Zimmermann</p> <p>64 Nouveaux participants WIR</p> <p>67 Bienvenue au WIR-Network!</p> <p>76 Délais de remise d'annonces</p> <p>86 Impressum</p> <p>87 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux</p> <p>88 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR</p> <p>90 Prix des annonces</p> |
|--|---|--|

Marta Lach conquiert la montagne

La Suisseuse Marlen Reusser a réussi avec succès à défendre son titre de gagnante du Tour de Suisse Women mais c'est la Polonaise Marta Lach qui a remporté le maillot du prix de la montagne présenté par la Banque WIR.

Le Tour de Suisse Women aura représenté un dur labeur pour les coureuses cyclistes. Peu après le départ à Gstaad, la route s'est mise à grimper en direction de Saanenmöser, puis en direction du col du Jaun. L'Australienne Sarah Gigante a obtenu le maximum de point pour le classement général et s'est assuré le maillot du prix de la montagne de la Banque WIR alors que Marlen Reusser a d'emblée enfilé le maillot jaune pour le garder jusqu'à la fin de la course. Lors de la deuxième journée (Gstaad-Sursee), le Schallenberg représentait l'obstacle principal et le quatrième jour (Küssnacht), le moment fort était le double passage devant la chapelle Michaelskreuz sur le Rooterberg. Alors que Sarah Gigante figurait toujours parmi les trois premières athlètes dans le classement de la montagne, c'est finalement la Polonaise Marta Lach qui a remporté le maillot rouge si convoité.

Après la fin du Tour de Suisse Women, ce fut au tour des hommes de prendre le départ. Ces derniers étaient encore en pleine compétition au moment de mettre sous presse. Lors des deux manifestations, l'équipe de la Banque WIR a vaillamment distribué des cadeaux publicitaires, installé et désinstallé la tente rouge bien visible et répondu aux questions des visiteurs. À ces diverses occasions, le public a voué un grand intérêt au paquet bancaire top qui venait d'être élu «offre bancaire la plus avantageuse de Suisse» juste avant le début du Tour de Suisse (cf. p. 50). La Banque WIR a également organisé des manifestations destinées aux clients de la banque, ce qui fournissait à ces derniers l'occasion de faire connaissance avec les ambassadeurs de marque de la banque, à savoir Elena Hartmann et Franco Marvulli.

● Daniel Flury



Le maillot du prix de la montagne de la 1^{re} étape – avec le col du Jaun comme pièce de résistance – a été remporté par l'Australienne Sarah Gigante (à g.). C'est toutefois la Polonaise Marta Lach (à dr.) qui a remporté la victoire lors de trois étapes ultérieures, ce qui lui a permis de s'assurer le prix de la montagne.



Photos: Foto Frutig et Lukas Imhof



Le Tour de Suisse Women a débuté le jeudi 12 juin à Gstaad. La Banque WIR était également présente en sa qualité de premium partner.

Photos: Foto Frutig



Dernières recommandations – l'équipe Ceratizit avec Elena Hartmann, ambassadrice de marque de la Banque WIR, dans les starting-blocks, en haut à gauche.



Le signal du départ a été donné à 14h 15.



Les 18 équipes au départ composaient une image multicolore.



Les portiques de la Banque WIR comme éléments marquants provisoires du paysage.

Photos: Sam Buchli



Grâce au Tour de Suisse, les merveilleux paysages de Suisse ont été retransmis dans le monde entier.



L'équipe Ceratizit avec Elena Hartmann (à dr.).



Elena Hartmann discute avec Reto Etter, le responsable Manifestations de la Banque WIR.



Elena Hartmann et Franco Marvulli et leurs sosies en papier mâché.



Les spectateurs profitent de divers cadeaux publicitaires.



Le Tour de Suisse enthousiasme jeunes et moins jeunes.



Vue du «Village» du Tour de Suisse à Gstaad. Photos: Foto Frutig/mäd



La valeur n'attend pas le nombre des années.

Photos: Foto Frutig/mäd



L'équipe de bénévoles de la Banque WIR s'accorde une pause.

Photo: Sam Buchli



Le jeu des vélos proposé dans la tente de la Banque WIR aura enthousiasmé jeunes et moins jeunes.



Des cadeaux publicitaires étaient également distribués dans la tente.

Photos: Foto Frutig



À Gstaad, Marlen Reusser et sa concurrente Demi Vollering se sont livrés un duel sans pitié qui a finalement tourné en faveur de Marlen Reusser (à g.).

Photo: Foto Frutig



Marlen Reusser n'a plus lâché le maillot jaune de leader. À Küsnacht, elle a par ailleurs remporté la 4^e étape avec une assez grande avance sur Vollering.

Photo: Lukas Imhof



Lors de diverses manifestations destinées à la clientèle, Elena Hartmann et Franco Marvulli ont permis au public de mieux comprendre la vie des sportifs d'élite.



Photos: Thomas Lecomte



La 1^{re} étape du Tour de Suisse Women a débuté et s'est terminée à Gstaad. Au terme du quatrième et dernier jour de la course des dames, ce sont les hommes qui ont repris le flambeau à Küssnacht.

Photo: Foto Frutiger



Trois lacs et bien davantage

Au pied sud du Jura, les participants au voyage à vélo ont été accueillis par les lacs de Biemme, de Neuchâtel et de Morat alors que dans le Jura vaudois, c'était le lac de Joux qui leur tendait les bras.

Le deuxième voyage à vélo de la Banque WIR a mené 15 clientes et clients de la banque à la découverte du Pays des Trois-Lacs et du Jura vaudois. Des paysages fantastiques, une météo parfaite et une ambiance du tonnerre leur auront permis de vivre une expérience inoubliable.



Le champion du monde et ambassadeur de marque de la Banque WIR Franco Marvulli – ici à Estavayer-le-Lac – avait bien des choses à raconter de sa période de sportif actif et de ses voyages à vélo sur les continents les plus divers.



Des arrêts réguliers pour boire et faire des photos ont permis d'alléger quelque peu les quatre étapes qui pouvaient atteindre 65 kilomètres de long.

Comme l'an dernier, lorsque le voyage menait en Engadine et en Italie, Reto Etter, responsable du secteur événementiel de la Banque WIR, a misé sur des partenaires et spécialistes éprouvés: Franco Marvulli en tant qu'animateur et Twerenbold Reisen en tant que transporteur: le car avec remorque à vélos et les deux guides touristiques Thomas Büchler et Daniel Nufer ont permis que l'ensemble du voyage se déroule sans encombres ou presque puisqu'il aura tout de même fallu enregistrer cette année un coude légèrement blessé et extraire un vélo embourbé dans la

gadoue, ce qui n'aura cependant guère eu d'effet sur le bilan très positif de la manifestation.

Le voyage a commencé à Macolin, au-dessus du lac de Biemme, en direction de Neuchâtel. Situé sur les rives du lac de Neuchâtel, l'hôtel quatre étoiles Beaulac (WIRmarket.ch > Beaulac) était le point de départ pour les sorties prévues. Un solide petit déjeuner, un délicieux souper du soir et un bon sommeil réparateur dans un logement plus que confortable constituaient autant de conditions de base pour passer plusieurs heures d'insouciance à vélo. Bien évi-



Photos: màd Certains malheurs sont inévitables...

demment, il fallait également disposer de son propre vélo électrique ou d'un exemplaire loué auprès de Twerenbold Reisen car ce deuxième voyage à vélo n'exigeait de la force musculaire qu'en guise d'appoint ou de réserve, en com-

plément à l'énergie stockée dans les batteries démontables que l'on pouvait ensuite recharger à l'hôtel pendant la nuit. Il va de soi que l'ancien athlète cycliste et multiple champion du monde Franco Marvulli chevauchait, pour la plupart des excursions, son «gravelbike».



Le point d'ancrage: l'hôtel WIR Beaulac à Neuchâtel.

Il fallait à chaque fois surmonter entre 800 et 1300 mètres de dénivelé et des trajets de 50 à 65 kilomètres de long. Le deuxième jour, c'était au tour du Lac de Joux, puis, le troisième jour, Le Locle et la longue vallée de la Brévine, également connue sous le pseudonyme de Sibérie de la Suisse (où les participants ont d'ailleurs sacrément transpiré). Le quatrième jour était réservé à la pièce de résistance du voyage qui n'était autre que le Mont Vully, sur la rive nord du lac de Morat. La petite ville de Morat aura été le point d'orgue d'un voyage qui a permis aux participants de découvrir non seulement les lacs du Seeland mais également les beautés du Jura bernois, vaudois et neuchâtelois.

● Daniel Flury



Les utilisateurs de vélos électriques dans le Val de Ruz et sur le toit de l'hôtel Beaulac à Neuchâtel.



Un lieu de retraite sur les rives du lac des Quatre-Cantons

Hôtel Vitznauerhof, Vitznau





Invitez à se détendre avec style: l'hôtel quatre étoiles Lifestyle Vitznauerhof est situé sur les rives du lac des Quatre-Cantons et directement aux pieds de la Rigi.

Photo: mad

Au cours de sa longue histoire, l'hôtel Vitznauerhof, inauguré en 1901, a connu de nombreuses heures fastes et d'autres qui l'étaient moins. Depuis 2018, cet établissement 4 étoiles, dirigé par Raphael Herzog, est devenu un véritable fleuron de l'hôtellerie régionale du pourtour du lac des Quatre-Cantons et du Rigi.

Il y a précisément vingt ans, au mois d'août 2005, l'emplacement de rêve situé directement sur les rives du lac des Quatre-Cantons est devenu un piège pour le Vitznauerhof: une inondation a détruit l'essentiel de l'hôtel et de son parc, après quoi l'établissement est resté vide pendant plusieurs années. Après une rénovation complète de son impressionnant bâtiment Art nouveau, l'hôtel a rouvert ses portes en 2010 sous la désignation de «Vitalresort» – cependant, ce nouveau départ ne s'est pas fait sous les meilleurs auspices puisque l'établissement a fait faillite à peine une année plus tard. Depuis dix ans, le Vitznauerhof est un hôtel Superior 4 étoiles qui applique avec succès, depuis 2018 et sous la direction de Raphael Herzog, de nouveaux concepts.

«Belle Époque»

Le Vitznauerhof doit son existence au boom touristique de la «Belle Époque». Dans cette période entre 1880 et la Première Guerre mondiale, les têtes couronnées et d'autres hôtes fortunés de toute l'Europe cherchaient à se détendre dans des établissements de leur rang. Les grands hôtels construits sur les rives de lac ou en d'autres endroits se distinguant par une vue spectaculaire leur offraient le luxe attendu. Ces immeubles de plusieurs étages, semblables à des palais, se distinguaient par des escaliers monumentaux, des façades richement décorées, de hautes fenêtres et de larges balcons. Le téléphone, la lumière électrique et une installation de chauffage moderne soulignaient le caractère exclusif de ces «grands hôtels».

La caractéristique du Vitznauerhof est la construction en colombage aux étages supérieurs et la petite tour qui a eu beaucoup de chance de survivre jusqu'à aujourd'hui. En 1911, dix ans après la construction, le toit de la tour était en effet déjà pourri et il fut démonté sans être reconstruit. Ce n'est que depuis les travaux de transformation de 1996 que la tour couronne à nouveau cet établissement hôtelier historique avec son élégance intemporelle.

Cet hôtelier formé à l'École hôtelière de Lucerne a travaillé préalablement pour le Grandhotel Belvédère à Davos et en tant que vice-directeur de l'Arosa Kulm, avant d'inaugurer, en tant que directeur, l'hôtel de luxe The Capra à Saas-Fee.

Pop-ups gastronomiques

Les pop-ups gastronomiques faisant intervenir des chefs de cuisine externes constituent un concept qui rencontre un très grand succès. Au mois de mai de cette année, c'était toutefois à l'Executive Chef du Vitznauerhof, Ruud Oostdijk, de lancer la ronde. Ce Hollandais a travaillé dans plusieurs restaurants de pointe néerlandais et assume aujourd'hui la responsabilité globale de toutes les cuisines de l'établissement: les restaurants «Sens» et «Inspiration», la «Terrasse panoramique» et ces fameux pop-ups. Si vous n'avez pas encore eu l'occasion de goûter aux créations de Ruud Oostdijk, ne manquez pas de fréquenter le Vitznauerhof entre juillet et septembre!



Ruud Oostdijk assume la responsabilité globale des restaurants du Vitznauerhof.

Photo: Digitale Massarbeit

Prises de position culinaires marquées

Du 1^{er} au 31 juillet, ce sont deux jeunes femmes qui seront en charge de la résidence d'été. Azceituna est un projet de pop-up zurichois de Nikol Morillo et Jade Ismail qui combine culture, «community» et art culinaire en insistant sur la gourmandise. Nikol est une artiste-cuisinière originaire de République dominicaine qui a remporté le format TV Masterchef connu dans le monde entier. Jade est originaire du Liban. Cette barmaid innovatrice a travaillé entre autres au «Dar» à Zurich. Le projet de ces deux professionnelles ne vise pas uniquement l'alimentation: Azceituna est une affirmation culinaire destinée à réunir les gens et les cultures. Nikol sert des mets marqués par des arômes provenant des Caraïbes et des influences levantines et Jade prépare les cocktails qui les accompagnent.



En août et en septembre, Florian Neubauer, cuisinier de pointe du Backstage Hotel à Zermatt, retourne sur les rives du lac des Quatre-Cantons. Avec sa cuisine servie à l'«After Seven», cet Allemand s'est forgé une solide réputation et a obtenu 17 points au Gault&Millau et une étoile au Michelin. Dans le deuxième restaurant «Diner's Club» (15 points Gault&Millau), il sert une cuisine traditionnelle de très haut niveau. Florian Neubauer enthousiasme à nouveau ses hôtes avec un délicieux menu de poisson, qui convient idéalement à l'emplacement sur les rives du lac. Nikol Morillo et Jade Ismail, du projet Azceituna, cuisinent du samedi au lundi. Le dimanche et le lundi, elles proposent leur menu également en guise de repas de midi. Au mois d'août, Florian Neubauer travaillera au «Sens» du dimanche au mardi et, en septembre, du jeudi au dimanche. Les jours auxquels les cuisiniers invités seront absents, Ruud Oostdijk reprendra la direction en cuisine et servira aux hôtes ses propres plats.

Le concept de pop-up a fait ses preuves à tous les niveaux. David Füger, Director of Business Development: «Nos clients profitent d'une carte des mets très variée et ceux qui viennent nous trouver exprès afin de vivre de nouvelles expériences culinaires réservent aussi souvent directement une nuitée. Par ailleurs, les cuisiniers invités amènent leurs propres clients dans l'établissement et les équipes de cuisine profitent de nouvelles techniques de travail et peuvent élargir leur propre réseau professionnel avec de nouveaux contacts de pointe.»



Le restaurant Sens est situé directement sur les rives du lac.

Photos: mäd / Digitale Massarbeit

Électromobilité sur terre et sur l'eau

Des moments forts sont également prévus en dehors des restaurants, surtout dans le domaine de la mobilité durable. Ainsi, les clients ont désormais la possibilité d'utiliser le véhicule électrique Lucid Air pour faire des excursions autour du lac. Avec pas moins de 1126 ch, un intérieur luxueux et une autonomie de plus de 800 kilomètres, il s'agit du véhicule le plus innovateur de sa classe.

Élargissement également du parc de véhicules nautiques: désormais, un élégant voilier permet de passer des heures sportives et détendues sur le lac des



Chambres avec vue: il n'y a pas que le climat méditerranéen mais aussi la vue sur le lac et les montagnes qui font penser au Tessin et aux contrées méditerranéennes..

Photos: màd



L'ensemble des 53 chambres et suites ont bénéficié d'une rénovation soignée et se présentent désormais avec un intérieur des plus élégants et des matériaux de toute première qualité.

Quatre-Cantons. Les clients de l'hôtel peuvent le louer, à la seule condition bien sûr d'être titulaire d'un permis de navigation pour bateaux à moteur et à voile. En complément, quelques bateaux électriques et à moteur ainsi que le nouveau pédalo électrique «Otter» sont également à la disposition des clients – un tandem flottant pour deux personnes qui navigue sans bruit sur les flots.

Randonnées pédestres et yoga

Vitznau appartient aux lieux tout autour du lac des Quatre-Cantons où poussent des oliviers et des palmiers. «Le climat méditerranéen, le lac, les montagnes: on pourrait se croire au Tessin ou encore plus au sud», s'enthousiasme David Füger tout en mentionnant que, par an, jusqu'à 70 couples de mariés profitent de l'ambiance romantique du Vitznauerhof pour célébrer leur union. Les demandes de réservation pour mariages, séminaires et manifestations diverses occupent un bon nombre de collaborateurs et d'apprentis même pendant les mois d'hiver, entre mi-décembre et fin février, lorsque l'hôtel est pourtant fermé. «Sur demande, il est néanmoins possible d'organiser certaines manifestations pendant la pause hivernale», souligne M. Füger.

Nul besoin de se marier ou de participer à un séminaire professionnel pour avoir une raison de descendre au Vitznauerhof. Il s'agit du point de départ de tous ceux qui veulent profiter pleinement de la nature – en faisant des randonnées pédestres guidées ou du stand-up paddle, ou en participant à des programmes de désintoxication individualisés. Les offres correspondantes, taillées sur mesure, sont développées et mises en œuvre par la spécialiste externe en bien-être et en santé Kristina Ziegler, en exclusivité pour les clients du Vitznauerhof. Quant aux dimanches «Yoga & Brunch», ils promettent également une combinaison harmonieuse de mouvement, décontraction et délices culinaires.

La zone de détente et de remise en forme de 900 mètres carrés propose des offres de bien-être très variées qui vont des applications classiques jusqu'aux couchers de soleil magiques dans le bassin extérieur.

Nouveau look pour les chambres

Après une journée d'aventure sur le lac des Quatre-Cantons ou sur le Rigi, les chambres et les suites du Vitznauerhof invitent à se détendre dans un environnement soigné. L'hiver dernier, les deux étages supérieurs ont été rénovés et désormais, toutes les chambres se présentent avec un intérieur élégant et des matériaux de toute première qualité, avec vue sur le lac ou sur les montagnes voisines. Les plans visant à élargir l'offre actuelle comportant 53 chambres et suites n'ont pas encore été écartés.

La 5° étoile n'est pas un objectif

Comme dans le cas de l'hôtel Waldstätterhof situé dans la commune proche de Brunnen (cf. WIRinfo de juin), le Vitznauerhof ne cherche pas à obtenir une étoile supplémentaire. David Füger: «Les coûts seraient trop élevés et Vitznau dispose déjà d'un établissement 5 étoiles avec le Park Hotel.» En raison de la clinique qui y est affiliée, le Park Hotel voisin n'est pas une véritable concurrence, mais plutôt un complément à l'offre hôtelière sur les rives du lac. De toute manière, les établissements de la région ne travaillent pas les uns contre les autres, mais bien au contraire les uns avec les autres. «Les hôtels ont de très bonnes relations entre eux. On s'entraide – par exemple lorsque l'un d'entre eux a besoin, en urgence, de lits pour enfants supplémentaires – et on profite mutuellement des clients des autres qui rendent visite aux autres établissements à l'heure des repas.»

Le Vitznauerhof a également eu de très bonnes expériences avec sa nouvelle politique qui consiste à faire payer les clients qui effectuent des réservations, mais sans se présenter ensuite, et ceci sans s'excuser. Dans un tel cas, le client doit payer le prix entier d'un menu. «Nous avons communiqué cette mesure de manière très transparente et avons pu bénéficier d'une grande compréhension. Le nombre de cas s'est d'ailleurs drastiquement réduit», explique David Füger.



L'artiste de pointe allemand Florian Neubauer assurera en août et en septembre la relève des deux gastronomes Ismail et Morillo.

Photo: Yvonne Aeberhard-Stutz



Cuisinières invitées: en ce mois de juillet, Jade Ismail (à g.) et Nikol Morillo charment les papilles des hôtes du Vitznauerhof.

Le directeur du Vitznauerhof, Raphael Herzog, se réjouit de ses acquisitions les plus récentes: la voiture électrique de 1126 CV Lucide Air et un nouveau bateau, un voilier de la marque Jeanneau.



Tour de Suisse et «hospitality» tout autour du lac des Quatre-Cantons

Avec des «hubs» ou «carrefours» à Küssnacht et Emmetten-Beckenried, le Tour de Suisse de cette année était 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 qui sont situés soit directement sur les rives du lac des Quatre-Cantons, soit à un emplacement d'où l'on profite d'une vue sur le lac. Ont été présentés dans l'édition de mai: l'auberge de montagne Niederbauen (Emmetten), l'hôtel-restaurant Seeraus (Beckenried), l'hôtel-restaurant Zwysighaus (Bauen), l'hôtel-restaurant Bellevue (Brunnen) et l'hôtel-restaurant Zum schwarzen Löwen à Altdorf, et dans l'édition de juin le Waldstätterhof et le City Hotel à Brunnen.

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 SchwarzseeStärn au lac Noir FR.

La Banque WIR est partenaire premium du Tour de Suisse et sponsorise le maillot du prix 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.

Meilleur hôtel de vacances 2025/2026

De nouvelles idées portées et mises en œuvre par une équipe très motivée: rien d'étonnant à ce que le Vitznauerhof croule sous les distinctions. En 2023, le spécialiste des tests hôteliers Karl Wild a élu le directeur Raphael Herzog «hôtelier de l'année». Cette année, nouvel adoubement: dans le classement Wild 2025/2026 des 150 meilleurs hôtels suisses, l'établissement se trouve au 1^{er} rang de la catégorie «Hôtels de vacances», adoubement suivi à nouveau de l'obtention du sceau d'argent IBEX, une reconnaissance de l'engagement dans le domaine écologique. David Füger: «Pour nos collaborateurs et pour nos hôtes, ces distinctions sont des signes de reconnaissance extérieurs importants pour un travail que nous effectuons avec plaisir et engagement. Elles donnent à notre établissement une précieuse visibilité.»

Des clients essentiellement suisses

Le Vitznauerhof accueille essentiellement des clients suisses – comme l'établissement applique un taux WIR de 30%, il s'y trouve également un certain nombre de partenaires WIR –, mais l'établissement s'est également forgé une réputation en Allemagne, en Autriche, en France, aux Pays-Bas et aux USA. Si le tourisme d'hiver devait prendre davantage d'importance, le Vitznauerhof tenterait également de pénétrer le marché arabe – « sur ce marché, les saisons les plus froides sont également les plus appréciées.»

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Vitznauerhof



« Avec la Debit Mastercard, je me sens libre. »

Elena Hartmann, cycliste pro, apprécie le paquet bancaire top

Ouvrir maintenant

 moneyland.ch

Banques

Vainqueur

Comparaison des coûts, 06/2025
Compte et carte

Les membres du comité du WIR-Network Zurich et les représentants de la WIR-Expo devant la halle municipale de Dietikon où se tiendra, du 21 au 23 novembre, la WIR-Expo 2025 (depuis la g.): Marcel Frei, Doris Steiger (secrétariat WIR-Expo), François Cochard (directeur), Roland Jenny, Irene Frei (vente) et Geri Hinder.

La WIR-Expo génère de bonnes vibrations

La plupart des exposants sont déjà à bord et une WIR-Expo Zurich 2025 très variée qui se tiendra dans la halle municipale de Dietikon est garantie. Ceux qui désirent se réserver l'un des derniers stands doivent désormais se dépêcher.





Mise au point sur la tribune.



François Cochard montre le restaurant situé derrière la tribune.

En novembre 2024 déjà, c'est-à-dire une année avant l'ouverture des portes et donc bien plus tôt que dans le passé, l'équipe d'exposition réunie autour du directeur François Cochard lançait la WIR-Expo et le recrutement des exposants. Or, ces efforts ont porté leurs fruits: l'exposition qui se tiendra sur les deux étages de la halle municipale de Dietikon est presque entièrement réservée. Un bon signal pour François Cochard: «Cela montre que les partenaires WIR sont prêts à participer et cela souligne l'esprit général qui règne parmi eux: ils sont heureux que cette foire WIR ait lieu à nouveau après une si longue interruption.» Dans un second temps, il s'agira de transmettre cet enthousiasme également aux visiteurs potentiels. M. Cochard est convaincu que cela sera possible puisque les networks WIR ont annoncé leur soutien et intégreront quelques-unes de leurs manifestations de réseau à l'exposition.

Le restaurant de 200 places assises – il ouvrira ses portes lors des trois jours d'exposition – servira non seulement les repas de midi et du soir, mais également un copieux brunch avec buffet le dimanche matin.

Grande région de chalandise

Que dit le responsable de la WIR-Expo de la fin de la Foire WIR de Suisse orientale dans la ville saint-galloise de Wil? «À mon avis, le problème n'était autre que la situation périphérique de Wil qui a sans doute limité le nombre de visiteurs.» Dotée d'une sortie d'autoroute et accessible depuis Zurich en quelques minutes avec les transports publics, Dietikon est beaucoup plus proche des zones de chalandise d'Argovie, de Soleure, de Berne et de Suisse romande.

On ne touche pas à l'exposition classique de vente

Ce n'est un secret pour personne: les expositions classiques ont beaucoup de peine à survivre en cette ère numérique. Les responsables de la WIR-Expo ont donc également examiné d'autres formats possibles – pour tous les rejeter. «Nous avons par exemple discuté d'une exposition sur le thème de la numérisation dans les PME en lieu et place d'une exposition de vente, mais nous sommes convaincus qu'une exposition telle que la WIR-Expo continue de se justifier dans le marketing-mix des partenaires WIR et peut constituer une plate-forme très utile au sein du réseau WIR.»

Focalisation sur les partenaires WIR

François Cochard est très critique face à une ouverture de la WIR-Expo aux PME externes au réseau WIR. Même si son équipe est en contact avec la promotion économique locale de Dietikon, l'expérience montre que les visiteurs d'une foire WIR attendent un assortiment que l'on peut acheter avec une part WIR élevée. «Il serait donc plus judicieux de se focaliser sur les participants WIR qui ont leur siège à Dietikon et dans les environs.» Cependant, comme il ne vaut pas forcément la peine, pour ces derniers, de payer un stand d'exposition pour trois jours à proximité immédiate de leurs propres locaux, il serait possible d'opter pour la procédure inverse: «Nous réfléchissons s'il est possible d'équiper les visiteurs de la Foire WIR d'un guide des partenaires WIR locaux. Ils pourraient ainsi – puisqu'ils sont sur place – conclure d'autres affaires WIR dans la région de Dietikon.»

Même des jouets dans l'assortiment proposé!

Un large mix d'assortiment constitue l'alpha et l'oméga de toute exposition de vente et l'équipe d'organisation a fait du très bon travail dans ce domaine. Bijoux, montres, lunettes, vêtements, chaussures, produits électriques, outils, articles ménagers, aspirateurs à vapeur et robots de nettoyage de fenêtres, moustiquaires, stores, meubles (de bureau), instruments de musique, tapis, voyages, hôtels, jacuzzis, produits alimentaires, café, vins, articles de sport, voitures, vélos classiques et électriques, la Banque WIR – l'exposition répond à de très nombreux besoins. De plus, avec la maison Kurt Schwabinger AG, elle accueille aussi et enfin à nouveau un vendeur de jouets. Un atout important pour une exposition de vente qui se tient un mois avant Noël!

Bien entendu, il y a de vieilles connaissances parmi les exposants, mais l'équipe d'organisation a également réussi à recruter de nouveaux exposants. Mentionnons plus particulièrement les sociétés Vanoli AG (articles ménagers), Hügli Bahnhofgarage AG (voitures), Plug-Bikes GmbH (vélos électriques) ou MotionPro AG (vidéos explicatives).

Location de stands avantageuse

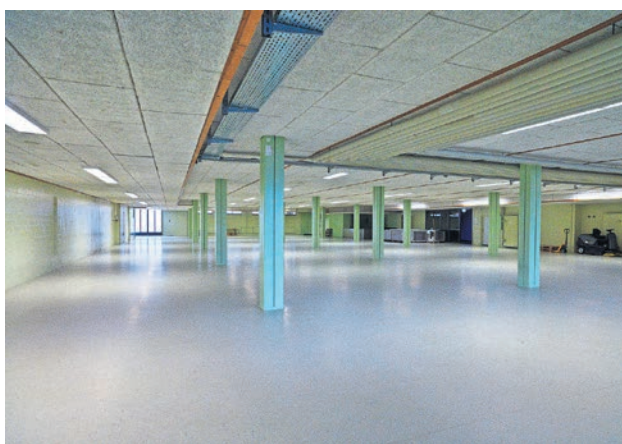
La réduction de la durée de l'exposition de quatre à trois jours et le déplacement des halles d'exposition de Zurich



Le foyer dans la halle municipale de Dietikon.



La halle d'exposition supérieure...



... et la halle inférieure avec son entrée.



vers la halle municipale de Dietikon permettent aux organisateurs de l'exposition de réduire fortement leurs coûts. Ils en font profiter les exposants sous forme de taxes de location beaucoup plus avantageuses. Ainsi, un stand de 12 m² situé dans la halle inférieure ne coûte que 1440 CHW.

Réserver un stand, s'abonner à la newsletter, gagner 1000 CHW

Les exposants intéressés peuvent s'informer sur wir-expo.ch des taxes de location de stand et des plans de halle ou directement contacter les organisateurs de la WIR-Expo:

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

Pour rester informés en permanence des nouveautés relatives à la WIR-Expo à Dietikon, abonnez-vous à la newsletter sur le site wir-expo.ch – et profitez de l'occasion pour gagner des bons d'achat d'une valeur de 1000 CHW!

● Daniel Flury

WIR-Expo à Dietikon

Lieu: halle municipale de Dietikon, Fondlistrasse 15

Date: 21 – 23 novembre 2025

Heures d'ouverture:

Vendredi: 10 h 00-19 h 00

Samedi: 10 h 00-19 h 00

Dimanche: 10 h 00-15 h 00

Renseignements pour exposants:

043 818 26 36 ou info@wir-expo.ch

Infos et newsletter avec concours:

wir-expo.ch

Tout ce qui se fait de mieux!

Chez Primus Transportgeräte AG, domiciliée dans le bourg argovien de Neuenhof, vous trouverez tout ce dont vous pouvez avoir besoin pour équiper une entreprise et ses halles de stockage: du rayonnage jusqu'au petit chariot élévateur – tout cela avec une qualité de pointe. Cette entreprise prospère, fondée en 1939, est étroitement liée au système WIR: en 1960, le fondateur de Primus organisait en effet la première grande «Foire WIR suisse».



Tout en stock: un client qui commande chez Primus ne doit pas attendre longtemps avant d'être livré.

S'il fallait présenter à un hôte étranger une entreprise défendant de manière exemplaire les valeurs suisses, la maison Primus Transportgeräte AG ne serait pas un mauvais choix. Lorsque l'on marche dans l'immeuble clair et parfaitement propre de l'entreprise, situé dans le bourg argovien de Neuenhof, on ne peut s'empêcher de penser: «Ils semblent vraiment tout miser sur la qualité!»

– «De bonnes idées à foison!» – «Quelle assiduité!» Très rapidement, on comprend également qu'ici, l'objectif n'est pas de se faire de l'argent rapidement, mais bien – ce qui est également typique de la Suisse – de garantir une prospérité et une continuité à long terme: la maison Primus a 86 ans. La grande particularité de sa longue histoire est le fait que ce ne sont pas moins de trois générations qui l'ont marquée: celle du fondateur Otto Kölliker, celle de son beau-fils Erich Schaffner et celle des propriétaires actuellement aux commandes. Isabelle Kneubühl-Schaffner est la fille d'Erich Schaffner alors que son époux Michael Kneubühl assume le rôle de directeur de l'entreprise. «Pourtant, j'aurais aimé faire quelque chose de tout à fait différent», raconte Isabelle Kneubühl-Schaffner. Elle a fait un apprentissage de fleuriste. «Maintenant, cela fait tout de même vingt-sept ans que je travaille dans l'entreprise.» Elle ne semble pas malheureuse pour autant – bien au contraire. Son époux a fait un apprentissage de mécanicien sur automobile. Il a commencé à travailler chez Primus comme monteur avant d'en reprendre la direction en 2008.

Lancement des activités avec des remorques à vélo
Débutons là où commencent les histoires: à l'origine. Le grand-père d'Isabelle Kneubühl-Schaffner est décédé tôt et la grand-mère s'est remariée. «Mon grand-père d'adoption, Otto Kölliker, débordait d'idées», précise Isabelle Kneubühl-Schaffner et ajoute, en riant: «Il était impossible de l'arrêter!» À l'origine, Otto Kölliker exploitait



Avec leurs appareils et leurs idées, Michael et Isabelle Kneubühl-Schaffner facilitent la gestion de vos stocks.

Photos: Erik Brühlmann



Michael et Isabelle Kneubühl-Schaffner avec une remorque à vélo – ce produit devenu culte est à l'origine de l'entreprise.

une entreprise de construction qui fabriquait des pierres de tuf offrant une excellente isolation acoustique. Par ailleurs, il a mis au point une remorque à vélos d'un tout nouveau genre qu'il a commencé à commercialiser en 1939; c'est ainsi qu'il a posé la première pierre de la maison Primus. À l'époque, énormément de choses se transportaient encore à vélo: ainsi, les paysans menaient leur lait à la laiterie sur la remorque Primus. Au début, les produits d'Otto Kölliker suscitaient une très forte demande. Grâce à sa propre fonderie et ses propres ateliers de tournage, de serrurerie et de menuiserie à Zurich-Uitikon,

la maison Primus était en mesure de produire ses produits elle-même, de les améliorer en permanence et de les proposer en variantes de plus en plus nombreuses.

IKEA s'installe également

Afin de créer plus de place pour son entreprise en pleine croissance, Otto Kölliker a construit en 1956 dans le bourg de Spreitenbach en plein développement à l'époque – c'est-à-dire aux portes de Zurich – un nouveau bâtiment qu'il n'a pas hésité à appeler «Zürich-Tor» (porte de Zurich). Ce bâtiment était si grand qu'il offrait également de la place à une station-service, un restaurant et les bureaux d'entreprises tierces. «Ingvar Kamprad, fondateur d'IKEA, avait ici son premier bureau hors de Suède», nous raconte Isabelle Kneubühl-Schaffner. On peut donc dire sans exagérer qu'IKEA a conquis le monde depuis la porte de Zurich.

Grande foire WIR

Comme il disposait d'autant de place, Otto Kölliker a réalisé une nouvelle idée: il s'est mis à organiser des expositions dans sa porte de Zurich. La première exposition spécialisée s'est tenue en 1958. Son thème: «L'espace sans frontières». On pouvait y admirer, entre de nombreuses autres choses, un satellite soviétique de la série Spoutnik – un objet sensationnel! En 1960, la Zürich-Tor accueillait une grande «Foire WIR suisse», une exposition de plusieurs PME qui faisaient alors partie du Cercle Économique WIR de l'époque. De plus en plus d'expositions sont venues s'ajouter à ces dernières et peu à peu, la Zürich-Tor est devenue trop exiguë non seulement pour les expositions, mais également pour tout ce qui



De la qualité à perte de vue: l'espace d'exposition de Primus à Neuenhof.

avait été prévu à l'origine. C'est ainsi qu'en 1973, les expositions spécialisées ont migré vers le parc des expositions Allmend à Lucerne; aujourd'hui, la maison ZT-Fachmessen AG est une entreprise indépendante. Primus a ensuite inauguré un nouveau bâtiment situé à la Industriestrasse à Neuenhof. L'important élargissement de l'assortiment forçait Primus à disposer de plus d'espace. «Toujours plus de choses sont venues s'ajouter à l'assortiment de base», explique Michael Kneubühl: «Des ustensiles de transport et des accessoires en tout genre, des roues et rouleaux, des remorques, des chariots élévateurs, des diables, de rayonnages etc.» La plupart de ces produits proviennent de fabricants en Allemagne et en Italie que Primus représente en Suisse. Notons que l'immeuble de la Zürich-Tor à Spreitenbach avait finalement été racheté par Ingvar Kamprad qui avait construit juste à côté la première succursale IKEA hors de Scandinavie. En 1979, l'immeuble a été démoli.

Un assortiment marqué par la qualité

Après le décès d'Otto Kölliker en 1981, son beau-fils, Erich Schaffner, est devenu le nouveau propriétaire de l'entreprise. Jusqu'à ce jour, il en est resté le patron. En

1986, Primus a acheté du terrain dans la zone industrielle de Klosterrüti à Neuenhof sur lequel l'entreprise a construit en 2003 le bâtiment actuel précisément conçu pour répondre aux nouveaux besoins. Dans un grand espace d'exposition, il est aujourd'hui possible de voir et de tester les nombreux produits que vend la maison Primus: transpalettes, échelles, monte-escaliers électriques, machines de cerclage, plateformes élévatrices et tant d'autres choses encore. Dans un coin, on trouve même encore les remorques à vélo grâce auxquelles tout a commencé. «Nous en vendons encore – et nous les produisons encore nous-mêmes dans une serrurerie partenaire», précise Michael Kneubühl. Il en va de même pour un article que l'entreprise a également conçu elle-même: un chariot élévateur à manivelle qui, selon Isabelle Kneubühl-Schaffner «s'exporte dans le monde entier». Même les non-spécialistes reconnaissent immédiatement qu'il s'agit d'un travail de toute première qualité. «Oui, on pourrait sans doute le produire moins cher en Asie, mais jamais avec ce niveau de qualité», affirme Michael Kneubühl. Or, pour une entreprise telle que Primus, la qualité élevée qui distingue l'ensemble de l'assortiment comporte bien évidemment le désavantage



Le directeur Michael Kneubühl: «Pour nous, WIR demeure quelque chose de très intéressant.»



Isabelle Kneubühl-Schaffner: «Mon grand-père Otto Kölliker débordait d'idées.»

que les produits ont une très longue durée de vie. Cependant, Primus ne vit pas seulement de ses ventes, mais également de travaux de réparation, de conceptions et de montages. Aujourd'hui, l'entreprise est une spécialiste réputée des aménagements opérationnels et des rayonnages. «Nous concevons des halles de stockage entières», précise Michael Kneubühl. Primus représente ainsi en Suisse les marques Metalsistem pour les rayonnages emboîtables et Modul Blok pour les rayonnages à palettes et les rayonnages en porte-à-faux. Un des grands atouts de l'entreprise n'est autre que son très large stock installé dans son siège social aux généreuses dimensions – le client qui commande quelque chose ici ne doit pas attendre longtemps avant d'être livré. Voilà qui est typiquement suisse!

Enthousiaste de WIR

Les PME de toute la Suisse, et parmi elles de nombreux artisans, font partie des principaux clients de la maison Primus. Une grande partie du chiffre d'affaires est réalisé en WIR; les clients peuvent régler jusqu'à 30% d'une fac-

ture en WIR. «Pour nous, WIR reste quelque chose de très intéressant», souligne Michael Kneubühl. «Nous utilisons la monnaie WIR pour nos achats ou lorsque nous collaborons avec des artisans pour l'entretien de nos immeubles.» La raison d'être originale de ce mode de paiement reste acquise aujourd'hui: le soutien mutuel que s'accordent les participants affiliés. Michael Kneubühl en est convaincu: «La monnaie WIR constitue un excellent moyen de fidélisation de la clientèle.» Au cours de la pandémie de coronavirus, WIR a par ailleurs permis à Primus de réaliser un joli chiffre d'affaires additionnel: de nombreux artisans avaient enfin le temps d'améliorer leurs infrastructures – et ont utilisé leurs avoirs WIR pour ce faire en commandant chez Primus des installations de stockage. Bien évidemment, la livraison s'est toujours faite immédiatement.

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > Primus



Il y a vingt-deux ans, Primus inaugurerait son emplacement actuel.

Longue tradition d'expositions

Extraits des archives de la Banque WIR

Après une pause, la WIR-Expo de Zurich est prête à rouvrir ses portes. Pour cela, elle déménage des halles d'exposition de Messe Zurich à la halle municipale de Dietikon (cf. p. 24). Or, saviez-vous qu'au cours des années 1960, la Foire WIR de Zurich s'est tenue à plusieurs reprises dans l'immeuble Zürich-Tor à Spreitenbach (cf. p. 28)? Les foires WIR ont une longue tradition de lieux de rencontre et d'échange et sont issues de diverses initiatives qui ont été lancées à Berne, Bienne et Zurich.

Tout au début de l'histoire du système WIR, les «pionniers WIR» misaient déjà sur des expositions afin de faire connaître le système WIR à un plus large public et vendre leurs marchandises «sans argent comptant». Quelques mois déjà après la fondation du Cercle Économique WIR (le 16 octobre 1934), des manifestations similaires se sont tenues en mai 1935 à Zurich, Bienne et Berne. Ces dernières se présentaient en tant que «bourses d'échange et de travail», «bourse de produits», «bourse de marchandises», «exposition d'échantillons de marchandises» ou simplement en tant que «bourse WIR». Les organisateurs de ces manifestations n'étaient autres que les groupes WIR locaux – les précurseurs des WIR-Networks actuels. À Berne, l'exposition se tenait au Ryfflihof à la Neuen-gasse et à Bienne, au «Daheim» à la Zukunftsstrasse. Zurich constituait un lieu éminemment important pour la fondation de la coopérative et comportait plusieurs groupes qui tenaient leurs propres bourses dans divers restaurants. L'idée de base était de permettre des «échanges de marchandises sans argent comptant» – c'est-à-dire des offres libellées à 100% en WIR – ou la conclusion d'affaires sur présentation d'un assortiment de produits: «Tous les participants WIR qui ont quelque chose à vendre sont

priés d'amener des prospectus, des offres, des photos ou de petits modèles des objets correspondants», proposait ainsi le groupe local de Berne.

Premier essai à Bâle

Les initiatives lancées dans les cantons de Zurich et de Berne semblent également avoir encouragé le groupe local de Bâle à faire de même. Dans le journal «WIR-Nachrichten» du 29 octobre 1935, un article appelle les lecteurs à participer à la «première Foire WIR de Bâle». Or, cette manifestation devait se tenir non pas dans une petite salle d'un restaurant quelconque, mais bien dans l'immeuble même de la *Mustermesse*, qui plus est dans la halle 1. Les dates de l'exposition n'étaient pas quelconques non plus puisque la manifestation devait se tenir du 8 au 10 novembre, pendant la traditionnelle «Herbstmesse», l'exposition d'automne bâloise. L'offre a rencontré un énorme succès puisque fin octobre déjà, la moitié des 100 stands prévus étaient loués – quoi qu'il en soit, la suite fut tout autre. En l'absence d'un accord sur tous les points avec la *Mustermesse*, la Foire WIR a été annulée et redimensionnée pour devenir une «vente d'exposition sans argent comptant» qui s'est tenue du 22 au



Lors de la 1^{re} Foire WIR suisse qui s'est tenue en 1960 dans le bâtiment Zürich-Tor à Spreitenbach, 130 exposants WIR accueillent environ 10 000 visiteurs. On voit sur la droite le stand extérieur de la maison Primus Kölliker Fahrzeugbau (aujourd'hui Primus Transportgeräte AG, cf. p. 28) qui y présentait ses très populaires remorques à vélo.

24 novembre dans la salle du restaurant Zur Mägd dans le quartier St. Johans-Vorstadt. Les Bâlois ont même pensé à un petit «susucré» pour les participants WIR de Zurich puisqu'ils leur ont proposé un transport de Zurich à Bâle et retour dans un ou deux autocars pour le prix de 7 francs.

Des bourses aux expositions

Désormais, la balle était à nouveau dans le camp des Zurichois, Bernois et Biennois et ces derniers n'ont pas attendu pour réagir puisque la bourse organisée à Bâle n'avait pas déçu, malgré le fait qu'elle ait été déplacée des halles d'exposition de la *Mustermesse* vers un restaurant. Quoi qu'il en soit, le 6 décembre 1935, on put lire dans les «WIR-Nachrichten»: «Encouragés par le très beau succès rencontré par l'exposition WIR de Bâle, de courageux organisateurs à Zurich, Bienne et Berne ont immédiatement décidé d'organiser de leur côté des expositions WIR locales qui devraient se tenir encore avant Noël.»

À Saint-Gall aussi, on aura voulu profiter de ce format et du moment très avantageux. Voici donc comment les rédacteurs des WIR-Nachrichten ont vanté ces quatre expositions: «Avant Noël, il y a toujours beaucoup d'achats à faire et aujourd'hui, on n'a que peu de temps pour cela (...). Pourquoi ne pas acheter rapidement, avantageusement et très facilement tout le nécessaire lors de l'une de ces expositions WIR. Vous serez (...) étonnés de découvrir toutes les choses belles et utiles, pour vos besoins quotidiens ou pour vos cadeaux, que vous pouvez ache-

ter avec de la monnaie WIR!» Pour garantir le succès des expositions et propager plus largement le système WIR, l'article recommandait aux participants WIR de visiter en grand nombre les expositions et de se faire accompagner «d'au moins une personne intéressée».

5% de prime

Un solde en compte WIR peu élevé ne devait pas être un obstacle à une visite de l'exposition. Pour régler ce problème, on recommanda aux personnes concernées de virer préalablement des francs suisses sur leur compte WIR. Effet secondaire plutôt agréable de cette façon de faire: de tels versements en argent comptant bénéficiaient d'une prime de 5% sur le montant WIR.

En 1935, les avis divergeaient déjà sur la question de l'effet des manifestations annexes: ces dernières rendaient-elles une exposition plus attrayante ou ne faisaient-elles que déranger? C'est ainsi que les Bernois ont fait savoir: «Pour ne pas disperser les forces disponibles, aucune manifestation particulière ne se tiendra pendant la durée de l'exposition.» À Bienne, les organisateurs ont néanmoins trouvé de la place pour y intégrer une bourse des fabricants et des négociants, une journée de propagande et de publicité ainsi qu'une journée des femmes et des enfants. Quant aux Zurichois, ils ont organisé une loterie gratuite dont les prix principaux n'étaient autre que trois séjours de vacances de 9 jours à Lugano, Schönengrund ou Seewen (SZ).

Onze heures de présence

Alors que les «Bourses» mentionnées ci-dessus se tenaient mensuellement lors d'une ou de deux journées chaque mois, en soirée dans la salle d'un restaurant, les foires ont fini par opter pour une durée de trois jours, toujours dans les locaux de restaurants. À Zurich, on a considéré qu'une durée de cinq jours (du mercredi 11 décembre au dimanche 15 décembre 1935) était plus appropriée et l'on a même choisi un lieu d'organisation un peu plus élégant: la halle de marché couverte du Limmatplatz, construite en 1934 et donc flambant neuve. Pour les exposants, non seulement la durée de l'exposition de cinq jours, mais également le temps de présence imposé, de 10h00 à 21h00 auront certainement constitué un défi tout particulier à relever...

«L'âme vivante» du système WIR

En 1936, les 150 membres du groupe WIR local de Lucerne ont trouvé qu'il était temps d'organiser une exposition à Lucerne également. Pour se démarquer des expo-

lors de l'exposition. Ainsi, les exposants ne pouvaient qu'accepter des commandes.

Les achats pour le filleul

La deuxième Foire WIR de Bâle s'est tenue en décembre 1936 dans les salles du Café Spitz. Sur le stand de la «Centrale» – c'est-à-dire du Cercle Économique WIR Société Coopérative – il était possible de transformer de l'argent comptant en avoirs WIR avec une valorisation de 5% afin de renforcer le pouvoir d'achat. Pour illustrer avec quelle diversité les branches les plus variées se répartissaient sur les 100 stands d'exposition, les WIR-Nachrichten du 11 décembre 1936 auront usé de la représentation suivante: «Dans une exposition collective, l'ensemble de la branche, par exemple celle de la construction, est représentée par plus de 15 entreprises qui vont du bureau d'architectes au paysagiste. Pour un parain aisé, doté d'un compte WIR adéquat, il serait vraiment facile d'être généreux avec son filleul et de lui faire cadeau d'une petite maison individuelle dotée de l'équi-



Le bâtiment Zürich-Tor, construit en 1958 par la maison Primus Kölliker Fahrzeugbau, aura accueilli plusieurs fois au cours des années 1960 la traditionnelle Foire WIR de Noël du groupe WIR de Zurich.

Photos: Archives Banque WIR

sitions déjà existantes, ils ont choisi le mois de mai pour organiser la «1^{re} Foire WIR de Suisse centrale». Environ 50 exposants se sont ainsi retrouvés dans les locaux de la «Maison d'Art et des Congrès» de Lucerne. Comme cela avait déjà été le cas lors d'autres expositions, des conférences données par les fondateurs de la coopérative, Werner Zimmermann et Otto Studer, constituaient un élément du programme destiné à faire ressentir aux visiteurs «l'âme vivante» du système WIR.

«Regard vigilant» sur la qualité

Des leçons ont été tirées des expériences faites lors des expositions de Zurich, Bâle, Berne, Bienne et Saint-Gall: «Le comité d'organisation de l'exposition a surtout procédé à une sélection des exposants qui permet de garantir que l'exposition constituera également une recommandation en faveur du système WIR. Une attention toute particulière a ainsi également été vouée à la présentation des stands et aux prix des marchandises présentées.» Cette foire WIR de Lucerne avait toutefois un gros défaut: en raison d'une «ordonnance irrévocable des autorités lucernoises», les ventes au détail n'étaient pas autorisées

pement le plus moderne qui soit. Cela pour illustrer la grande variété de l'exposition.»

Comme les parois des stands n'avaient pas été facturées aux exposants, l'exposition a bouclé ses comptes avec un déficit (attendu). Les exposants ayant choisi de payer en avance leur stand pour l'année suivante pouvaient régler leur loyer à 100% en WIR (au lieu de 50%) tout en bénéficiant d'un rabais de 10% et d'un droit préférentiel pour l'attribution du stand.

take 5

Peu à peu, d'autres villes ont également organisé des expositions WIR, mais sur le long terme, seuls les emplacements rassemblés sous le label «take 5», à savoir Zurich, Berne, Lucerne, Wettingen et Saint-Gall, ont réussi à s'imposer. Aujourd'hui, il ne reste donc plus que la WIR-Expo de Zurich dont on réservera d'ores et déjà la date: du 21 au 23 novembre 2025.

● Daniel Flury

«Il règne une ambiance de renouveau»

Interview de Thomi Bräm, président du WIR Network d'Argovie

Dès les premières heures du système WIR, d'innombrables points d'information et divers groupes WIR locaux se sont constitués dans de nombreuses communes de Suisse. Leur tâche était d'expliquer le système WIR aux PME intéressées et d'organiser diverses manifestations. Des chefs d'entreprises aux intérêts similaires et aux prises avec de mêmes soucis se rencontraient lors de conférences et d'expositions WIR afin de nouer des contacts et d'échanger des marchandises contre paiement en WIR. Les «successeurs» de ces groupes ne sont autres que les WIR-Networks actuels – des associations

autonomes qui poursuivent encore les activités de réseautage actif entre PME suisses.

Voici bientôt trente-cinq ans que Thomi Bräm, à la tête de son agence Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag, se consacre à cette activité de networking. Voici également vingt-cinq ans qu'il est partenaire WIR et qu'il collabore au sein du comité du WIR Network d'Argovie. En sa qualité de tout nouveau président de ce WIR-Network, il souhaiterait également convaincre des chefs d'entreprises plus jeunes d'adhérer à son association.

Qu'est-ce qui t'a poussé à te porter candidat pour la présidence du WIR Network d'Argovie?

Thomi Bräm: La raison principale était le fait que mon prédécesseur Christian Müller voulait se démettre de sa fonction de président après de nombreuses années d'engagement en faveur du WIR Network d'Argovie. Voici vingt-cinq ans que j'en suis le secrétaire, respectivement celui de l'ancien groupe WIR d'Argovie, mais je suis également un président au bénéfice d'une longue expérience puisque j'ai dirigé par exemple pendant vingt ans le carnaval de Baden – où je continue de m'occuper du ressort des médias – ou, pendant huit ans, le FC Baden. Je suis donc un citoyen très impliqué dans la vie associative. Un engagement approfondi en faveur du WIR Network d'Argovie me semblait donc aller de soi.

Ce qui m'a véritablement motivé cependant était ma conviction que les neuf WIR-Networks, et donc également celui d'Argovie, sont une très bonne chose et qu'ils remplissent un rôle très important en leur qualité d'organisations de réseautage au sein du système WIR et des zones économiques régionales. Un rôle qu'il s'agit de renforcer.

Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag

Thomi Bräm est propriétaire de l'agence Thomi Bräm PR-Beratung + Verlag à Baden, fondée en 1991. L'agence est une spécialiste de la parution de produits d'édition, des conseils en matière de graphisme et de marketing et de l'élaboration de concepts publicitaires.

D'autres secteurs d'activité constituent l'organisation de manifestations, le travail de relations publiques et de médias ainsi que les conseils en matière de sponsoring – de l'analyse de situation jusqu'à l'établissement de recommandations d'action avec mise en œuvre et contrôle d'efficacité subséquentes.

WIRmarket.ch > Thomi Bräm



Thomi Brâm est le nouveau président du WIR Network d'Argovie.

Photos: Raffi Falchi

«Les WIR-Networks jouent un rôle important au sein du système WIR.»

Où en est le WIR Network d'Argovie aujourd'hui et quels objectifs poursuivit-tu?

Avec ses 200 membres environ et des finances saines, le WIR Network d'Argovie est en excellente forme. À mon avis, la stratégie en ligne que nous avons systématiquement poursuivie dans le passé nous a coûté un grand nombre de membres. L'un de mes objectifs sera donc d'envoyer également par courrier postal la facture annuelle et autres informations adressée aux membres de l'association et de publier le répertoire des membres du réseau également sous forme imprimée. Lors de la conférence des présidents à Bâle, cette idée a été très bien accueillie et il a même été proposé d'établir un répertoire des membres des WIR-Networks pour l'en-

semble de la Suisse. L'idée est que les membres des divers réseaux puissent se donner mutuellement la préférence lorsqu'il s'agit de placer des commandes.

Une carte de Suisse présentant les différentes régions que représentent les réseaux serait également utile. Un patron de PME qui s'intéresse à devenir membre d'un WIR-Network verrait ainsi mieux à quel réseau il pourrait adhérer. Notez que l'on peut sans autre devenir membre de plusieurs networks à la fois.

Prévois-tu de prendre d'autres mesures afin de mieux atteindre les membres du WIR Network d'Argovie et de nouveaux membres potentiels?

Lors de mon élection au cours de la dernière assemblée générale, j'ai souligné que j'entends faire quelque chose qui permette au réseau de continuer à exister. Il est ainsi nécessaire de s'adresser davantage aux jeunes, par exemple aussi aux enfants de participants WIR. L'organisation de manifestations correspondantes pourrait permettre d'atteindre cet objectif. Un premier pas dans cette direction aura été le rajeunissement du comité du WIR Network au sein duquel siègent désormais deux nouveaux membres relativement jeunes ainsi qu'une cheffe d'entreprise. Compter une femme parmi les membres du comité était quelque chose d'important pour moi, car je suis convaincu que des équipes mixtes fonctionnent mieux. Ainsi, dans mon agence de graphisme, aucune séance de gestion de projet ne se fait sans qu'une femme n'y participe.

Au sein du comité, nous voulons désormais aborder ensemble le programme annuel 2026. Le 18 juillet prochain en fournira un avant-goût: j'ai réussi à réserver dix billets pour le quart de final des championnats d'Europe de football féminin qui se tiendra au stade du Wankdorf à Berne. J'ai bon espoir que notre équipe nationale de football féminin finira deuxième du groupe A. L'objectif initial était d'obtenir 30 billets pour le match de premier round, mais ces billets se sont entièrement vendus en quelques minutes. Il en a été de même pour les billets du Concours Eurovision de la chanson à Bâle.

Les visites d'entreprises restent-elles au programme?

Je pense effectivement que nous pourrions intégrer de manière fixe deux manifestations business par année à notre programme. Nous maintenons également le traditionnel Chlausenhock ou le barbecue des seniors. Les manifestations telles que notre tournoi de golf que j'entends organiser à nouveau cette année conviennent de manière idéale aux activités de networking – et à l'inté-

Série: les WIR-Networks

Le système WIR permet aux PME de se constituer un réseau d'affaires qui s'étend dans l'ensemble de la Suisse et de soigner le principe de solidarité propre à la société coopérative. Aux niveaux local et régional, il existe neuf WIR-Networks – des associations autonomes – qui offrent à leurs membres une plate-forme d'échange et de mise en réseau en organisant à intervalles réguliers les manifestations les plus diverses (wir-network.ch).

Dans une série, nous présentons les présidents des WIR-Networks. Le premier portrait est dédié à Thomi Bräm, président du WIR Network d'Argovie depuis mars dernier.

wir-network-aargau.ch

Comité:

Thomi Bräm, président
T 056 200 23 33
praesident@wir-network-aargau.ch

Ramon Grimm, trésorier
WIRmarket.ch > Coiffure Grimm

Nadine Stöckli, secrétaire
WIRmarket.ch > Maranta & Renckly Optik

Adrian Meyer, vice-président
WIRmarket.ch > Meyer Werkzeug- und Haushaltcenter



Les présidents des WIR-Networks, assis, de gauche à droite: Thomi Bräm (WIR Network d'Argovie), Ralph Saurer (Suisse orientale) et Roland Jenny (Zurich); debout, depuis la gauche: Stefan Gall (Grisons-Suisse du Sud-Est), Lasse Pfenninger (Schaffhouse), Urs Bratschi (business3plus) et Ralph Götschi (Suisse du Nord-Ouest).

Manquant sur la photo Michael Hildbrand (Haut-Valais) et David Camponovo (Suisse italienne).

gration de membres plus jeunes. Ce tournoi aura lieu le 3 septembre à Entfelden.

Nous soutenons également des initiatives lancées par d'autres réseaux WIR. Ainsi, nous avons soutenu financièrement la croisière fluviale du réseau Grisons-Suisse du Sud-Est.

Le WIR Network d'Argovie n'a cependant pas cherché à fusionner, contrairement à quelques autres réseaux?

Nous avons toujours très bien fonctionné seuls et nous n'avons pas vu de nécessité de fusionner. Cependant, nous sommes sans autre ouverts à toute forme de coopération. Ainsi, nous appartenons au groupe de cinq réseaux qui ont choisi d'adopter un logo commun.

«Nous entendons soutenir activement la WIR-Expo.»

Du 21 au 23 novembre se tiendra la WIR-Expo à Dietikon. Sous quelle forme le WIR Network d'Argovie soutient-il cette manifestation?

Nous entendons soutenir activement cette foire WIR pour en faire un véritable succès. Mon objectif est de convaincre au moins 40 membres de notre réseau, désireux de faire des achats, de visiter l'exposition. Le soir de la première journée de l'exposition, nous prévoyons d'organiser une manifestation réservée aux membres avec un apéritif servi au terme de la visite de la WIR-Expo.

En ma qualité de membre de longue date de la direction de l'ancienne Foire WIR de Wettingen, je sais qu'il n'est pas simple de trouver des exposants. L'équipe en charge de l'organisation de la WIR-Expo de Dietikon, réunie autour de François Cochard, a cependant très bien réussi à réaliser cette tâche. Désormais, il s'agit de mobiliser un nombre aussi élevé que possible de partenaires WIR et d'autres personnes intéressées pour la visite de l'exposition.

Les présidents des WIR-Networks rencontrent une fois par année les représentants de la Banque WIR lors d'une conférence des présidents. Qu'est-ce que cette conférence t'a apporté?

J'ai été très content de voir que sept présidents de WIR-Networks sur neuf ont pu venir à Bâle. Je me réjouis également de notre future collaboration. Je perçois une ambiance de renouveau et la volonté, de part et d'autre, de se mettre au travail. J'ai particulièrement ressenti cette ambiance de renouveau en lien avec la prochaine Foire WIR de Dietikon. D'autres réseaux ont également élu de nouveaux présidents, ce qui explique sans doute également ce nouvel élan.

L'échange avec les membres de la direction de la Banque WIR, le CEO Matthias Pfeifer et Madame Melek Ates, aura également été des plus utiles. Je suis convaincu



que la Banque WIR et les WIR-Networks sont assis dans le même bateau et que nous devons forcément ramer dans la même direction.

Pour renforcer la cohésion au sein des présidents des WIR-Networks, j'ai proposé de nous enregistrer mutuellement en tant que membres. Ainsi, tout le monde recevra automatiquement l'ensemble des documents relatifs à tous les autres WIR-Networks. Nous entendons également nous retrouver à l'occasion de la WIR-Expo pour un échange informel de réflexions.

As-tu des souhaits que tu voudrais adresser aux partenaires WIR?

Je suis reconnaissant envers tous ceux qui contribuent à mieux faire connaître les avantages du système WIR et à renforcer l'importance de la monnaie WIR dans l'économie. De mes vingt-cinq ans d'activité WIR, je sais que le système WIR permet d'avoir beaucoup de succès – pour autant que l'on y consacre un peu de temps! Un important principe que l'on oublie malheureusement trop souvent est le suivant: on doit d'abord dépenser de l'argent WIR avant de pouvoir en gagner. Quant aux possibilités de placement des avoirs WIR, il y en a énormément et par conséquent, on se retrouve toujours avec un montant d'avoirs WIR insuffisant.

Un plus grand engagement en faveur des WIR-Networks serait en outre souhaitable. Seulement environ 10% des partenaires WIR sont ainsi membres d'un WIR-Network. Il y a donc suffisamment de marge pour améliorer ce chiffre!

● Interview: Daniel Flury

Tournoi de golf sur terrain de 18 trous avec stage de golf

Le mercredi 3 septembre 2025, le WIR Network d'Argovie organisera déjà pour la 14^e fois son tournoi de golf WIR. Les amateurs de golf de toute la Suisse sont invités à participer à ce tournoi de golf HPC-18-trous à Entfelden. Il sera possible de régler la «green fee» et la «match fee» avec buffet de pause et repas du soir à 100% en WIR.

Le tournoi commencera à 12h. À 14h environ, les personnes qui ne jouent pas au golf se réuniront pour le stage de golf. Il n'y a donc aucune excuse pour ne pas participer à la manifestation – ceci d'autant moins qu'à partir de 17h30, plus aucun «handicap» ne sera pris en compte une fois que toutes et tous seront réunis pour l'apéritif et le repas du soir. Une excellente opportunité pour faire du golf tout en nouant des contacts avec d'autres partenaires WIR.

Pour plus de détails et pour l'inscription (jusqu'au 15 août):





« Paquet bancaire top:
compte privé & Debit
Mastercard gratuits. »

Faites de la Banque WIR votre
banque principale

Ouvrir
maintenant

 moneyland.ch

Banques

Vainqueur

Comparaison des coûts, 06/2025
Compte et carte

Élections et augmentation du dividende

Assemblée générale de la Banque WIR

La Banque WIR a organisé son assemblée générale cette année sous forme de vote par correspondance, comme en 2024. Le vice-président sortant, Germann Wiggli, a été élu président du conseil d'administration, succédant ainsi à Marc Reimann. Daniel Hug et Yvonne Seiler Zimmermann ont été élus nouveaux membres du conseil. L'augmentation du dividende à 11 francs par bon de participation a également été approuvée.

L'assemblée générale 2025 de la Banque WIR a été organisée comme l'année précédente sous forme de vote par correspondance électronique. Déjà en février, la banque a annoncé un résultat record pour l'année 2024: un bénéfice annuel de 17,5 millions de francs, une croissance positive des prêts hypothécaires et des dépôts de la clientèle ainsi qu'un total du bilan de 6,6 milliards de francs marquent une nouvelle étape importante dans le développement de l'entreprise.

La Banque WIR est devenue une banque principale complète pour la classe moyenne suisse et propose aujourd'hui des solutions dans les domaines des comptes/cartes (y compris TWINT), de l'épargne, de la prévoyance, des placements et du financement. On peut notamment souligner le «compte d'épargne plus» offrant une attrayante rémunération ainsi que le «paquet bancaire top» gratuit avec lequel la banque lutte contre les frais cachés

dans le secteur bancaire – entre autres avec une carte de débit sans frais. Depuis décembre, elle offre par ailleurs aussi à sa clientèle un accès simple et très économique à l'épargne-titres libre avec VIAC Invest – un produit de la fintech VIAC qui fait partie de la Banque WIR.

Dividende de 11 CHF par bon de participation

Sur la base des résultats records de l'année précédente, l'assemblée générale a approuvé l'augmentation du dividende proposée par le conseil d'administration, soit de 2,3% pour atteindre 11 francs par titre. Le dividende est de nouveau distribué sous forme de dividende optionnel («dividende avec réinvestissement» ou distribution en espèces) et correspond, pour le dividende en espèces, à un rendement de plus de 2,2%. La distribution sur les bons de participation détenus dans le patrimoine privé reste exonérée d'impôts.



Yvonne Seiler Zimmermann et Daniel Hug sont les nouveaux élus au conseil d'administration. Photos: màd

Élections générales du conseil d'administration

Marc Reimann a quitté le conseil d'administration en raison de la limite de durée de mandat. Les coopérateurs ont élu Germann Wiggli comme nouveau président (cf. à ce sujet l'interview en p. 44).

Daniel Hug et Yvonne Seiler Zimmermann ont été élus nouveaux membres du conseil d'administration. Daniel Hug (58 ans) est propriétaire et directeur d'une société de conseil en gestion de patrimoine indépendante et d'une société fiduciaire à Zurich, ainsi que réviseur.

Yvonne Seiler Zimmermann (49 ans) est professeure de finance à l'Institut des services financiers Zug IFZ de la Haute école de Lucerne.

La réélection des membres actuels du conseil d'administration Christoph Lenz (depuis 2021), Philipp Berger (depuis 2022), Michael Benes et Chantal Lutz (tous deux depuis 2023) a été incontestée. Heinz Fuchs, en raison de sa retraite prévue, ne s'est pas représenté pour un nouveau mandat.

● Banque WIR Société Coopérative

Rejet de la motion Meyer

570 coopératrices et coopérateurs ont participé à la votation. Avec 146 oui, la modification de statuts proposée par Adrian Meyer qui prévoyait que l'assemblée générale doit en règle générale se tenir en présentiel, n'a pas atteint la majorité des deux tiers nécessaire et n'a donc pas été adoptée.

Alors que la rémunération variable du conseil d'administration pour l'exercice 2024 et la rémunération fixe pour 2025 ont été acceptées respectivement à 87 et 88% des voix, la part du oui pour tous les autres objets figurant à l'ordre du jour se situait entre 97 et 99%. Il s'agissait en particulier de l'approbation du rapport annuel et des états financiers 2024, de la décharge donnée au conseil d'administration et à la direction, de l'approbation de la répartition du bénéfice et du versement du dividende ainsi que de l'élection de confirmation de l'organe de révision (Deloitte AG, Bâle).

Vous trouverez ici un résumé des résultats de l'élection ainsi que le rapport annuel 2024:



«En notre qualité de société coopérative, nous sommes investis d'une responsabilité toute particulière»

Interview du président du conseil d'administration, Germann Wiggli

Sur proposition unanime du conseil d'administration de la Banque WIR, l'assemblée générale a élu Germann Wiggli président du conseil d'administration. Ce Soleurois de 60 ans, domicilié à Seewen, entretient des liens très étroits avec la Banque WIR Société Coopérative.

Germann Wiggli fait partie du conseil d'administration de la Banque WIR depuis 2019. Depuis 2023, il en est également le vice-président. Par ailleurs, il est le président de l'Audit & Risk Committee. M. Wiggli travaille pour la Banque WIR depuis 1993 et a contribué de manière déterminante, en sa qualité de président de la direction, à l'évolution qu'a connue la banque entre 2006 et 2019. Sous son égide, notre banque coopérative suisse s'est transformée pour passer d'un prestataire de services de niche à un prestataire de services bancaires actif dans l'ensemble de la Suisse et dans les secteurs des placements, des paiements, de l'épargne, de la prévoyance et du financement. Grâce à sa participation à la fintech VIAC, la banque a lancé, pendant la durée de son mandat de CEO, la première solution de prévoyance à 100% numérique de Suisse. En sa qualité de nouveau président du conseil d'administration, Germann Wiggli succède au Lucernois Marc Reimann qui quitte le conseil en raison de la limitation de la durée du mandat.

Dans quelle mesure tes anciennes activités de chef des crédits, de CEO et finalement de membre du conseil d'administration de la Banque WIR te profiteront-elles dans ton nouveau rôle de président du conseil d'administration?

Germann Wiggli: Mon travail de longue haleine à plusieurs niveaux de direction de la Banque WIR et surtout dans le secteur des crédits me sera très bénéfique dans ma nouvelle fonction. En effet, le secteur hypothécaire constitue encore le poste le plus important à l'actif de notre bilan.

Quelles sont les forces du conseil d'administration dans sa nouvelle composition?

Le conseil d'administration réunit des personnalités qui ont bénéficié des formations les plus diverses et exercent des activités professionnelles très variées dont l'organe suprême de notre entreprise a besoin pour assurer une collaboration d'excellente qualité. Chaque membre peut,



Germann Wiggli est le nouveau président du conseil d'administration de la Banque WIR.

Photos: Raffi Falchi

sur la base de ses compétences, se faire entendre au mieux au sein du conseil.

Au cours de ces dernières années, la Banque WIR s'est fortement transformée et la monnaie complémentaire WIR joue un rôle toujours moins important. Les fintechs poussent comme des champignons. Où en sommes-nous après toutes ces modifications sur le marché et comment vois-tu notre positionnement sur le marché bancaire suisse?

Je travaille pour la Banque WIR Société Coopérative depuis 1993. Ce n'est pas seulement ces dernières années, mais bien à la fin des années 1990 que cette dernière a choisi de changer d'aiguillage pour assurer sa prospérité future, par exemple avec l'entrée successive dans les segments d'activités tels que l'épargne, la prévoyance et les affaires sur marge d'intérêts dans le secteur CHF, liées à l'extension de l'assortiment de produits dans les segments des fonds de la clientèle avec les attrayantes conditions relatives à la tenue des comptes. Les clients tant privés que professionnels dans le segment des PME bénéficient aujourd'hui d'un excellent choix de prestations bancaires répondant à leurs besoins personnels et peuvent utiliser la Banque WIR comme partenaire bancaire préférentiel.

Une banque ne peut pas se contenter de considérer les fintechs comme des concurrentes. Ces dernières sont disruptives et agissent en tant que précurseurs lorsqu'elles répondent à de vrais besoins des clients, par exemple en ce qui concerne la facilité d'utilisation d'un assortiment – pensez à l'expérience numérique –, des produits à bas coûts ou d'importantes économies d'échelle. Certaines y parviennent très bien, mais la plupart d'entre elles disparaissent à nouveau: les obstacles sur le chemin menant à l'entrée sur le marché sont élevés, car le respect des directives de régulation correspondantes exige beaucoup de temps et d'argent. Grâce à la collaboration avec la florissante fintech VIAC – la première solution de prévoyance entièrement numérique de Suisse – nos clients et la banque profitent d'un élargissement correspondant de l'assortiment dans les secteurs de l'épargne-prévoyance et de l'épargne-titres.

Comment conçois-tu l'orientation stratégique à long terme de la banque sous ta direction en qualité de président du conseil d'administration?

Le conseil d'administration et la direction observent le marché et l'environnement réglementaire en permanence. Comme je l'ai déjà mentionné, notre assortiment de produits et de services couvre la majeure partie des besoins de nos clients existants et potentiels. Continuer à pénétrer le marché avec nos offres et nos promesses reste cependant un objectif important.

Quels accents penses-tu poser ces prochaines années?

En notre qualité d'organisation d'entraide pour le commerce et les PME des arts et métiers et des prestataires de services, constituée selon la forme juridique de la coopérative, et en tant que banque ouverte au public, nous travaillons avec les PME suisses et les clients privés. Nous exerçons notre activité dans l'ensemble de la Suisse. C'est ainsi que nous pouvons poursuivre notre croissance sans restriction géographique – contrairement aux banques régionales ou cantonales. Évidemment, il convient d'utiliser prioritairement les diverses possibilités numériques existantes. Par ailleurs, les assortiments de VIAC et de nos partenaires de coopération conviennent idéalement à la poursuite de notre stratégie de diversification.

«Doublé le nombre de coopérateurs est un objectif.»



«Les clients entreprises représentent un segment de clientèle que nous entendons soigner et élargir qualitativement.»



Comment entends-tu renforcer la démarche coopérative à l'avenir?

La forme juridique de la société coopérative nous convient très bien et nous engage vis-à-vis des diverses parties prenantes de notre entreprise. Afin de renforcer la fidélité de notre clientèle, nous viserons au cours de ces prochaines années un doublement du nombre de coopérateurs.

Quelle est la responsabilité dont nous sommes investis en notre qualité de banque coopérative dans l'environnement actuel?

En période d'incertitudes économiques, notre banque coopérative exerce une responsabilité toute particulière. Nous ne nous focalisons pas sur la maximisation de notre profit, mais bien sur le soutien porté à nos membres et à l'économie locale. Cela signifie que nous nous engageons en faveur d'un financement durable et équitable, même lorsque les conditions économiques sont difficiles.

Quelles sont les évolutions de la réglementation que tu considères comme les principaux défis à relever par les banques coopératives en Suisse?

Ces évolutions concernent les dispositions sur les fonds propres «Bâle III final» ou les prescriptions toujours plus strictes relatives aux liquidités de la Banque nationale suisse et préoccupent énormément en ce moment les banques coopératives ainsi que toutes les autres banques en Suisse. Les banques coopératives sont concernées par cette évolution dans la même mesure que toutes les autres banques.

Quelles sont les opportunités et les risques que tu identifies pour la Banque WIR Société Coopérative?

La société coopérative est une forme juridique qui convient aux personnes ou autres entreprises qui désirent poursuivre en commun des intérêts d'ordre économique ou social. Elle se focalise sur le soutien et l'entraide économique apportés aux membres. Dans la situation



actuelle, je vois davantage d'opportunités que de risques afin de marquer des points auprès des clients potentiels des futures générations. J'ai l'impression que les jeunes vouent à nouveau une plus grande attention à la solidarité, à la communauté et aux valeurs collectives. Ils s'engagent au sein d'organisations caritatives ou en faveur d'une plus grande justice sociale. On observe une tendance similaire dans le monde du travail. Les entreprises qui offrent un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle ainsi qu'une culture de la collaboration et du respect mutuel semblent particulièrement attrayantes pour ces nouvelles générations.

Des intérêts économiques communs – voilà qui concerne également le système WIR. Comment vois-tu son avenir, compte tenu de la diminution constante du chiffre d'affaires?

Le système WIR est né dans le contexte de la crise économique mondiale du début des années 1930 et aura constitué une invention géniale au sens de l'entraide économique entre PME de Suisse. Le refinancement avantageux par le biais des crédits WIR, initialement au taux de 1 puis, plus tard, à 1,75%, jouait le rôle déterminant dans un contexte historique de taux d'intérêts très élevés qui pouvaient atteindre 5, voire 8% pour un crédit hypothé-

caire CHF variable en 1993. Désormais, un tel environnement n'est plus que de l'histoire ancienne et nous nous dirigeons à nouveau vers des taux d'intérêts négatifs. Par conséquent, le moteur permettant de créer la masse monétaire WIR tourne au ralenti. La diminution du nombre de PME actives dans le secteur secondaire de l'économie suisse débouche également sur une diminution du nombre d'utilisateurs dans le secteur WIR. Nous continuons cependant à faire fonctionner ce système et de nombreux actifs avec grand succès dans ce segment de la clientèle avec nos produits et services CHF, en particulier dans le secteur des crédits.

Comment la banque veille-t-elle à rester proche des besoins de ses clients et de ses bailleurs de fonds?

La mesure régulière de l'utilisation des produits par nos clients, l'observation du marché ainsi que des sondages auprès de la clientèle sont d'importants instruments de travail de la direction et du conseil d'administration.

Depuis qu'elle s'est engagée dans le secteur des affaires en francs suisses il y a vingt-cinq ans, la Banque WIR se distingue par d'excellentes conditions dans les secteurs Épargne et Prévoyance. Cela restera-t-il le cas?

Pour une banque active dans le secteur des financements, le refinancement est une activité très importante. Dès lors, il est indispensable de fidéliser les clients existants avec un assortiment de produits attrayant et de gagner de nouveaux clients. Cependant, nous n'avons pas pu et ne pourrions occuper la première place en permanence, mais nous voulons rester l'un des prestataires de services bancaires les plus attrayants à long terme. Notre paquet bancaire top en est un bon exemple: il vient d'être distingué par le service de comparaisons moneyland.ch comme celui ayant l'offre la plus avantageuse au niveau des taxes – loin devant les assortiments des néo-banques, pourtant toujours louées au plus haut point (remarque de la rédaction: cf. à ce sujet l'article en page 50).

À l'origine, la volonté d'établir la Banque WIR comme banque principale de ses clients n'était pas l'objectif visé après l'ouverture de la banque au large public au début des années 2000. Comment expliquer ce changement d'orientation ? Une banque universelle représente-t-elle l'objectif final?

Ici, la numérisation et le secteur d'activité jouent un rôle déterminant. La numérisation nous a fourni les instruments permettant d'atteindre la clientèle existante plus aisément et à moindres coûts. En ce qui concerne notre domaine géographique d'activité, nous ne sommes soumis à aucune restriction géographique statutaire. Cependant, nous n'allons pas devenir une banque universelle.

Quelle influence la numérisation exerce-t-elle sur l'organisation de la banque?

«La numérisation nous a fourni les instruments permettant d'atteindre la clientèle plus aisément et à moindres coûts.»



Dans le monde du travail, les changements sont permanents. Ainsi, la numérisation et le recours à l'intelligence artificielle peuvent offrir de nouvelles possibilités de travailler de manière plus rationnelle. Cela ne signifie toutefois pas forcément que nous emploierons moins de personnel. Cependant – tout comme dans le passé – il faudra adapter le profil des exigences auxquelles les collaborateurs doivent répondre.

Quelle importance les clients entreprises auront-ils encore à l'avenir compte tenu de l'expansion des affaires liées aux clients privés?

Les clients entreprises sont nos clients de la première heure. Pour nous, ils continuent de représenter un segment de clientèle très intéressant que nous entendons soigner et élargir qualitativement.

● Interview: Daniel Flury

En bref

Aux yeux de Germann Wiggi, les trois principaux défis que doit relever la Banque WIR dans la situation actuelle sont...

- ... le rajeunissement de la structure de la clientèle
- ... une percée clientèle accrue
- ... le renforcement des exigences réglementaires

– Quant aux trois principaux atouts de la Banque WIR, il s'agit...

- ... de la solidité de la banque coopérative
- ... de la Suisse en tant que domaine géographique d'activité
- ... du remarquable degré de numérisation

La Banque WIR en tête du classement

Le service de comparaison en ligne moneyland.ch a analysé les frais facturés par des banques établies et ce que l'on appelle les banques sur smartphones. Les auteurs de l'étude s'attendaient à voir les banques sur smartphones, qui misent tout sur le numérique, caracolier en tête du classement des solutions les plus avantageuses. Or, il en a été tout autre: la Banque WIR – bien établie et ancrée dans le pays – est la seule banque auprès de laquelle les clients peuvent même s'attendre à recevoir un avis de crédit.

Taxes bancaires ici et taxes bancaire là: il n'y a pas que pour de nombreuses banques que des taxes plus ou moins bien cachées perçues sur les prestations de services les plus diverses représentent une importante source de revenus, prévisible, récurrente et donc très fiable. De nombreux consommateurs s'épargnent la peine de procéder à des comparaisons et paient bien plus qu'il ne le faudrait. Pourtant, il existe des services de comparaison. Ainsi, le site moneyland.ch a choisi d'analyser, début juin, les frais bancaires facturés par des banques sur smartphones et les «banques établies» (Banque Cler, les banques cantonales de Bâle, Lucerne, Zurich et Vaud, la Banque Migros, Postfinance, Raiffeisen, UBS, Valiant et la Banque WIR). L'hypothèse de base était celle d'un client qui fait des achats avec sa carte pour un total de 12000 francs en CHF, euros, dollars US et bahts thaïlandais et procède à sept reprises à des retraits après de bancomats. Le résultat: les frais à payer auprès des 17 banques sur smartphones varient entre 18.80 CHF (Radicant) et 337.40 CHF (Zak Plus). L'offre qui bat toutes les autres est celle du paquet bancaire top de la Banque WIR avec des frais de 5.80 CHF.

Avis de crédit au lieu de frais avec le paquet bancaire top

Dans une deuxième comparaison, il s'agissait de tenir également compte des intérêts crédités et des frais factu-

rés pour le trafic des paiements (20 entrées d'argent, 50 virements, le loyer comme ordre permanent, solde en compte moyen de 10000 CHF et 5000 CHF sur le compte d'épargne). A nouveau, Radicant est la banque sur smartphone la plus avantageuse avec des frais de 8.80 CHF alors que Zak est la plus chère avec 309.90. Auprès des banques établies, la Banque Cantonale de Zurich semble la plus avantageuse avec des frais de 152.65 CHF alors que la Banque Cler apparaît en dernière place avec 418.40. Mais là aussi: la Banque WIR les bat toutes, car – surprise! – il n'y a pas de frais avec le paquet bancaire top, bien au contraire: le client bénéficie même d'un avis de crédit de 1.70 CHF.

Lien pour consulter l'étude de moneyland.ch:



Deux bons tuyaux

De nombreux médias ont réagi aux résultats de l'étude en les commentant et en y ajoutant quelques bons conseils. Citons ici fidèlement deux bons tuyaux du «Tages-Anzeiger»:

Les bons tuyaux suivants aideront les consommateurs à économiser des frais bancaires et à choisir le produit qui leur convient le mieux:

- **Comparer les conditions proposées:** si vous utilisez Revolut en raison des conditions avantageuses en cas d'utilisation à l'étranger, procédez à une comparaison avec les alternatives que sont Radicant, Alpi ou Wise. La Banque WIR montre par ailleurs que les instituts bancaires traditionnels sont également en mesure de proposer des conditions très attrayantes, en particulier si le client a choisi un paquet global combinant compte et carte.
- **Combinez divers produits:** Même si vous désirez rester fidèle à votre banque habituelle, vous pouvez utiliser une néobanque avantageuse ou l'assortiment de la Banque WIR pour les achats et les retraits d'espèces à l'étranger.

Le paquet bancaire top

Ce deuxième point est très important: la Banque WIR peut en effet parfaitement jouer le rôle d'une banque principale habituelle. Si vous désirez néanmoins rester fidèle à votre banque cantonale ou Raiffeisen, malgré des frais élevés, vous pouvez quand même ouvrir un paquet bancaire top auprès de la Banque WIR. Le pas à franchir n'est pas très grand, il suffit par exemple d'acquérir une part sociale de la Banque WIR pour 200 CHF. L'acheteur devient ainsi coopérateur de la Banque WIR Société Coopérative, obtient un droit de vote à l'assemblée générale et a droit à un dividende. Ce dernier se montait dernièrement à 11 CHF, ce qui correspond à un excellent rendement de la part sociale de 5,5% (cf. à ce propos l'article en page 42).

● Daniel Flury

Pour en savoir davantage au sujet du paquet bancaire top:



moneyland.ch

Banques

Vainqueur

Comparaison des coûts, 06/2025

Compte et carte



« **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

Transmission d'entreprise

Les collaborateurs en point de mire

De nombreux facteurs déterminent l'issue d'un processus de transmission d'entreprise. Une information des collaborateurs intervenant suffisamment tôt et l'intégration de ces derniers au processus de transmission d'entreprise sont les deux clés pour la réussite de l'opération.

La société KMU Nachfolgezentrum (centre de transmission de PME) accompagne les chefs d'entreprise à travers le processus complexe de la transmission d'entre-

prise. Dans le cadre de notre travail en tant que coachs entre les générations, nous avons constaté non seulement que les collaborateurs forment la colonne vertébrale d'une entreprise, mais qu'ils exercent par ailleurs une influence déterminante sur la réussite ou l'échec de la transmission. Leur intégration en temps opportun, une communication transparente et un soutien ciblé sont donc autant d'éléments indispensables.

Données personnelles

Janine Gerber travaille depuis 2015 en tant que directrice administrative de la filiale bernoise de la maison KMU Nachfolgezentrum AG. Elle est au bénéfice d'une formation commerciale dûment certifiée et d'un diplôme postgrade en gestion d'entreprise HES. En plus de son activité administrative, elle est également engagée dans des projets touchant



aux problèmes de transmission de PME. Grâce à son expérience de longue date, elle soutient les chefs d'entreprise dans leurs efforts de transmettre avec succès ce qui est souvent l'œuvre de leur vie.

La société KMU Nachfolgezentrum AG est une entreprise de conseils indépendante et gérée par ses propriétaires qui a son siège en Suisse. L'entreprise est spécialisée depuis 2006 dans l'accompagnement de petites et moyennes entreprises dans leurs projets de transmission interne ou externe. Avec plus de 500 projets menés à terme avec succès, elle fait partie des pionniers dans ce domaine.

Importance des collaborateurs

La transmission d'entreprise est bien plus qu'un simple changement de propriétaire – il s'agit d'un processus de transformation en profondeur qui touche l'ensemble de l'entreprise. Les collaborateurs y jouent un rôle tout à fait central, car ils représentent la colonne vertébrale de l'entreprise. Leur intégration au processus et leur soutien sont ainsi déterminants pour que le passage de témoin à la direction de l'entreprise puisse se faire avec succès.

Communication intervenant en temps opportun

Le manque de communication représente un obstacle fréquent que l'on rencontre au cours du processus de transmission d'entreprise. Il y a beaucoup de choses que l'on peut ne pas faire correctement. Le danger est d'en dire trop ou trop peu, voire rien du tout, sur le thème de la transmission de l'entreprise. C'est pourquoi il est essentiel d'opter pour une stratégie de communication très claire qui prend en compte les intérêts des parties prenantes internes et externes. Il convient d'informer les collaborateurs suffisamment tôt au sujet du processus de transmission d'entreprise afin d'éviter toute incertitude



La transmission d'une entreprise est bien plus qu'un simple changement de propriétaire.

Photo: Getty Images

ainsi que d'éventuelles rumeurs. Des mises à jour régulières et des entretiens ouverts favorisent la confiance et l'acceptation des modifications à venir.

Intégration des collaborateurs au processus

Il convient non seulement d'informer les collaborateurs, mais également de les intégrer activement au processus de transmission d'entreprise. Cela peut se faire à l'aide d'ateliers, de formations ou d'un travail de projet réalisé en commun. Une transmission d'entreprise couronnée de succès exige non seulement une planification stratégique et quelques analyses juridiques, mais également une participation active des collaborateurs. Par leur participation active, les collaborateurs sentent qu'ils sont estimés et seront ainsi plus disposés à contribuer de manière positive au processus de transition.

Mise en place d'une culture du feed-back

En phase de transmission, un dialogue ouvert entre la direction et le personnel est particulièrement important. Les collaborateurs doivent avoir la possibilité d'exprimer

leurs propositions et leurs réserves. Des sondages et des entretiens de feed-back ouverts et réguliers – qui doivent également laisser un peu de place aux perceptions et aux émotions – peuvent aider à mieux mesurer l'ambiance qui règne au sein de l'entreprise et de reconnaître certains problèmes en amont. Une telle culture du feed-back renforce, elle aussi, la confiance et la motivation des collaborateurs.

Fidélisation des personnes clés

Au cours du processus de transmission, le risque que des personnes clés quittent l'entreprise existe. Pour éviter cela, il convient de prendre des mesures ciblées visant à fidéliser ces collaborateurs. Il peut s'agir de plans de carrière individualisés, de possibilités de formation continue ou encore d'une proposition d'endosser davantage de responsabilités. La participation progressive des cadres au capital, par le biais de la vente de parts sociales ou la distribution d'actions faisant partie du paquet salarial, constitue un modèle éprouvé pour ce faire. De telles incitations favorisent la loyauté et l'engagement des collaborateurs.

Conclusion

Les collaborateurs constituent un facteur déterminant pour que le passage de témoin au sein de l'entreprise soit couronné de succès. Le fait de les intégrer suffisamment tôt au processus, une communication transparente, la mise en place d'une culture du feed-back et des mesures de fidélisation ciblées sont déterminants pour que la transmission de l'entreprise se fasse avec succès. Lorsque les entreprises placent leurs collaborateurs au centre de leur processus de transmission, elles garantissent non seulement que l'entreprise continue à exister, mais également qu'elle demeure prospère à l'avenir également.



Les coaches de la société KMU Nachfolgezentrum (depuis la g.): Karl Zimmermann, Andreas Weber, Madeleine Na, Janine Gerber et Rudolf P. Winzenried.

Photo: m&D

● Janine Gerber

L'esprit d'entreprise et les «tethered caps»

Le bouchon à vis reste à sa place – moi aussi!

Chères lectrices, chers lecteurs,

Je l'avoue: je n'aime pas les ingérences de tiers dans ma vie. Lorsque quelqu'un me dicte comment je dois faire certaines choses – qu'il s'agisse de planification, de production ou d'assurance qualité – mon âme de chef d'entreprise se rebelle. Si, de surcroît, il s'agit d'un agaçant bouchon en plastique dont on ne peut plus se débarrasser et qui reste attaché à la bouteille, je me demande: à quoi bon?

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

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

C'est précisément ici que commence ma discipline, ma ligne de conduite, mon «esprit». Ne l'oublions pas, je suis l'esprit d'entreprise. Je ne discute pas longtemps – j'agis. Je m'énerve brièvement, puis je considère le problème et je me demande: que peut-on en faire?

En effet, ce nouveau bouchon à vis «J'y suis, j'y reste» qui orne obligatoirement toute bouteille PET depuis le mois de juillet 2024 n'est ni un produit du hasard, ni une erreur de production, ni même une bassesse bureaucratique. C'est un signe d'évolution, de régulation – et une opportunité pour nous, les chefs d'entreprises, d'y réagir intelligemment.

Pourquoi ce bouchon à vis m'a-t-il fait réfléchir?

Nous savons tous que les bouchons à vis en plastique atterrissent souvent quelque part dans la nature. L'UE a analysé ce problème systématiquement pour arriver à la conclusion que ces petits bouchons disparaissent régulièrement dans l'environnement – même dans le cas des bouteilles consignées – et se retrouvent ensuite à naviguer dans les fleuves pour finalement échouer sur les plages de la mer du Nord. Il fallait donc agir: le bouchon reste à sa place!

Et maintenant? Ce sont les consommateurs qui se plaignent. On peut les comprendre. Moi-même, je me suis surpris à jurer lorsque j'ai tenté la première fois de boire le contenu de la bouteille, forcé que j'étais de tolérer la présence de cet appendice inamovible. Franchement – ne s'est-on pas plaint à l'époque des «stay-on-tabs» sur les cannettes de boisson? Or, l'idée de pousser la fermeture métallique à l'intérieur de la cannette au lieu de l'arracher pour la jeter, a fini par être adoptée. L'être humain s'adapte étonnamment vite aux nouveautés. Le marché également.

Les leçons que j'en tire en ma qualité de chef d'entreprise

Pour nous, les patrons de PME, cette régulation représente bien plus qu'un détail technique. Il s'agit d'un parfait exemple des défis que nous devons régulièrement relever – lorsque l'État intervient avec des régulations, lorsque les clients protestent et lorsque les marges se réduisent. C'est précisément pour cette raison que je tire cinq leçons de ce petit bouchon si agaçant:

1. Le respect des principes du développement durable n'est plus optionnel

Le temps des vaines paroles écologiques est terminé. Il ne suffit plus de n'y adhérer que du bout des lèvres. Il faut employer un autre verbe que «pouvoir». Les choses se concrétisent – même si c'est épuisant. Il se peut que les «tethered caps» entraînent une consommation de plas-

tique plus élevée que celle de leurs prédécesseurs (oui, la preuve en a été établie), mais ils garantissent que les déchets restent à leur place, c'est-à-dire dans le système. Pour moi, cela signifie que je dois remettre en question de manière critique mes processus, mes matières premières et mes produits. Comment puis-je vraiment agir en conformité avec les principes du développement durable – et non seulement en conformité avec les principes marketing?

2. S'adapter à temps vaut mieux que se retrouver finalement perdant

Je le vois avec les grandes entreprises: dans ses chaînes de remplissage, Coca-Cola a adopté le bouchon à vis attaché bien avant la date limite. Pourquoi? Parce qu'ils savent le faire – et parce qu'ils savent que le temps est un avantage concurrentiel. Il se peut qu'en ma qualité de chef d'une petite entreprise, je ne sois pas en mesure de me payer un tel luxe – mais je peux néanmoins bénéficier d'un avantage si je choisis de ne pas réagir qu'au tout dernier moment.

3. Plus de coûts, plus de créativité

Évidemment, lancer de nouveaux bouchons à vis implique l'acquisition de nouvelles machines, la mise en place de nouveaux processus et la nécessité de consentir à de nouveaux investissements. Pour un grand nombre parmi nous qui faisons partie des PME, il s'agit d'une véritable charge supplémentaire. Cependant: puisqu'on m'oblige à investir, que ce ne soit pas seulement pour ce qui est nécessaire! Je veux des solutions qui me permettent de me démarquer de la concurrence. Il se pourrait que le moment soit venu de repenser l'emballage, de faire de l'utilité pour l'utilisateur final une véritable marque de fabrique – ou d'avoir le courage d'être différent.

4. La communication bat la résistance

Si mes clients détestent ces nouveaux bouchons à vis – et ils sont des milliers dans ce cas si l'on en croit les ré-

seaux sociaux – je peux me contenter de lever les yeux au ciel, mais je peux aussi leur parler. Leur expliquer pourquoi les choses sont ainsi, leur montrer que je comprends leurs critiques et que je les entends. La transparence permet d'établir la confiance – surtout en période de grands chamboulements.

5. Le bouchon à vis est un symbole

Ce n'est pas le petit bout de plastique qui me touche dans cette affaire. C'est le principe. Les modifications interviennent rarement au bon moment. Elles n'ont jamais été prises en compte, ni par le budget, ni par la planification – et néanmoins elles s'imposent. Je dois donc décider: vais-je me contenter de me plaindre de ces modifications ou vais-je les accompagner courageusement?

Conclusion de l'esprit d'entreprise

J'ai appris qu'un petit bouchon à vis pouvait soulever de grandes questions: à quel point suis-je capable de faire preuve de flexibilité? À quel point mon action est-elle vraiment conforme aux principes du développement durable? Est-ce que j'agis ou est-ce que je réagis?

Il est possible que ce nouveau mode de fermeture soit inconfortable. Cependant, il indique le sens du voyage qui nous emmène vers plus de responsabilité, plus de régulation, plus de modifications. Pour nous, les patrons de PME, cela signifie qu'il ne nous faut pas plus de capital, mais bien plus de clarté, plus de courage et parfois aussi une bonne prise en main – pour éviter que nous ne nous perdions comme de vieux bouchons à vis.

«Les modifications sont rarement commodes – or, c'est précisément là que réside notre avantage concurrentiel: nous ne nous laissons pas décourager, nous restons en place!»

À bientôt,

● votre esprit d'entreprise



+ **SWISS
INDOORS**

ATP
500

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSHALLE



Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt. Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endsprints an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

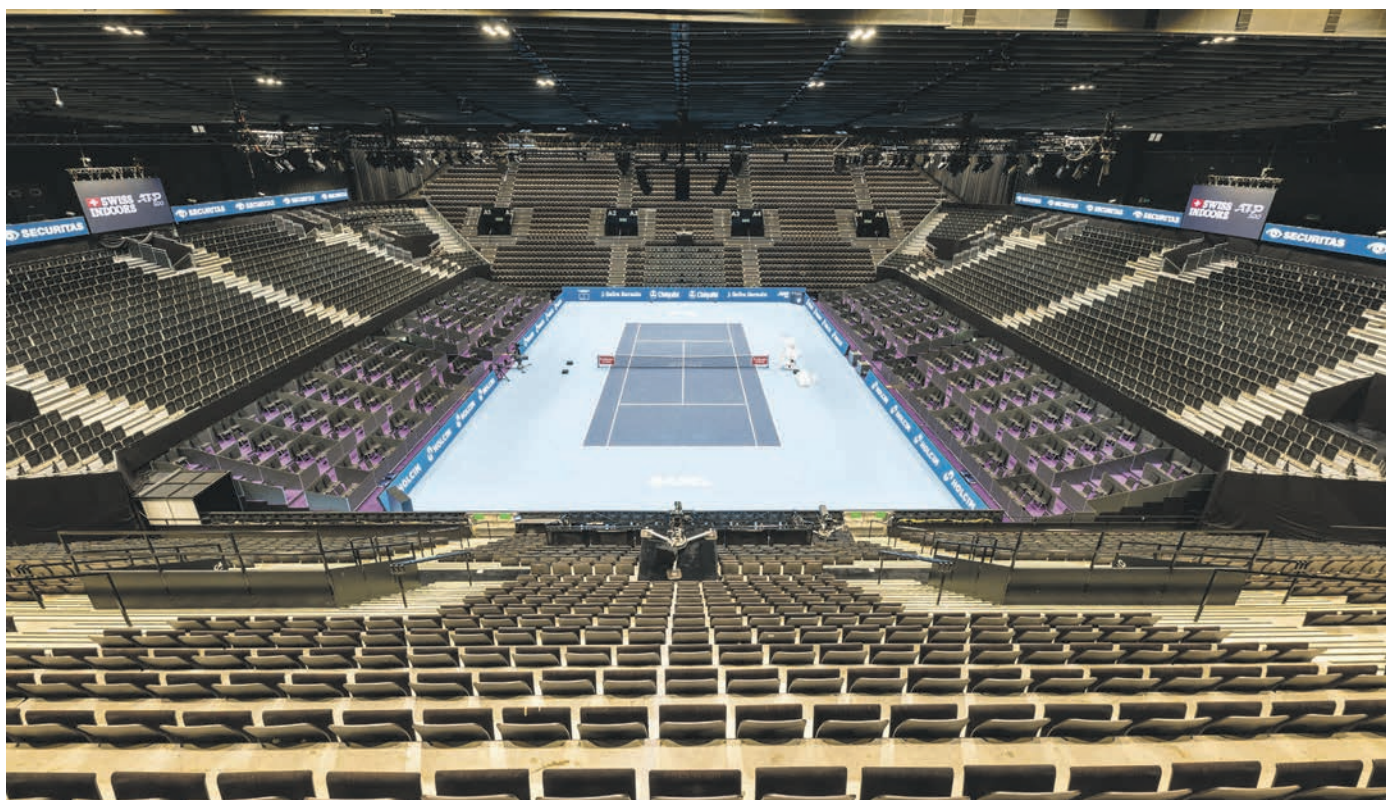
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein **Millionenpublikum**. Das Schwergewicht der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetennis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.





Die Stande im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann. Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

Das Steigern des Bekanntheitsgrades eines Produktes oder reine Imagewerbung sind die vordergründigen Beweggründe für eine Präsenz im Standbereich. Renommierte Firmen assoziieren sich mit den Swiss Indoors Basel. Aussteller aus allen Branchen überbringen ihre Werbebotschaft an ihr Zielpublikum.





Herzlich willkommen im Tennisdorf der Sponsoren und in der Premium Lounge. Das Tennisdorf ist eine einzigartige Einrichtung. Die Oase der Begegnung gehört mit zum Besten und Schönsten, was Europas Tennis-Schauplätze anzubieten vermögen. Mittlerweile mieten über 30 Firmen eine Wochen- oder Tageslounge im Tennisdorf und 156 Logenbesitzer finden hier gleichenorts die ideale Plattform für die Betreuung ihrer Gäste.



Auch die Premium Lounge ist ein beliebter Treffpunkt sowohl für Firmen wie auch für Privatpersonen für Entspannung und Networking.





Mit einer Anzeige im Tennis Year Book gehören Sie jetzt schon zu den grossen Gewinnern. Nutzen Sie die Chance, und erreichen Sie ein kaufkraftstarkes Publikum. Das Tennis Year Book mit Langzeitwert wird wie folgt gratis verteilt:

- 15'000 Exemplare an die Besucher der Swiss Indoors Basel
- 5'000 Exemplare an die schweizerischen und angrenzenden Tennisclubs
- 5'000 Exemplare an Firmen, Sponsoren und Leading-Hotels

Mit einer Anzeige im Tennis Year Book stossen Sie zum auserwählten Kreis der Supporter und profitieren von der Mitgliedschaft im Business Club der Swiss Indoors Basel.



Nouveaux participants WIR

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

AG

Autospritzwerk Limmattal GmbH flex

Tägerhardmatte 4, 5430 Wettingen
www.asl-gmbh.ch
Reparatur und Lackieren von Carrosserien

CMT Immo AG flex

Bodenweg 12, 5102 Rapperswil
T 062 897 17 49
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

E.I. Construction GmbH flex

In den Reben 2, 5105 Auenstein
robin.busch@outlook.com
Architekturbüros

BE

HADE GmbH flex

Aemmenmattstrasse 43, 3123 Belp
M 079 936 72 44
info@hade-gmbh.ch, www.hade-gmbh.ch
Dachdeckerei

LUAG Luginbühl AG flex

Aeschstrasse 8, 3704 Krattigen
T 033 654 80 00
info@luag.ch, www.luag.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

Weber Verlag AG flex

Gwattstrasse 144, 3645 Gwatt (Thun)
T 033 336 55 55
a.weber@weberverlag.ch, www.weberverlag.ch
Verlegen von Büchern

BL

HR COACH NA GmbH flex

Hauptstrasse 36, 4411 Seltisberg
www.hr-coach.ch
Unternehmensberatung

GE

Emergence Solar SA flex

Rue Joseph-GIRARD 36, 1227 Carouge GE
www.emergencesolar.com
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.

GL

Gasthaus Richisau 50%

Richisauerstrasse 106, 8750 Klöntal
T 055 640 10 85
www.gasthaus-richisau.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

JU

Nayasti Sàrl flex

Rue des Pins 7A, 2830 Courrendlin
T 032 423 75 46
www.nayasti.com
Fabrication et assemblage de montres

LU

AL Generalunternehmung GmbH flex

Schnydermatt 11, 6210 Sursee
M 079 365 72 21
www.al-generalunternehmung.ch
Malerei

Musicbar-Halle GmbH 50%

Schwarzenbergstrasse 1, 6102 Malters
M 079 333 46 72
muehlebachw@gmail.com
Bars

NNE AG flex

Wassergrabe 6, 6210 Sursee
M 079 645 66 66
Unternehmensberatung

SG

Amici Hairdesign 80%

St.Georgenstrasse 39, 9000 St. Gallen
T 071 230 28 28
stgallen@amici-hair.ch, www.amicihairdesign.ch
Coiffeursalons

Giger Marcel Holzbau flex

Industriestrasse 8, 8880 Walenstadt
www.mgiger-holzbau.ch
Holzbau, Zimmerei

J. Hasler Baukeramik GmbH 20%

Hefelweg 12, 9436 Balgach
M 079 437 78 63
info@hasler-baukeramik.ch
Verlegen von Fliesen und Platten

SO

AGORA EIBE AG flex

Eibenweg 19, 4553 Subingen
M 079 178 40 00
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

von Büren AG flex

Lebernstrasse 40, 2544 Bettlach
T 032 618 05 18
info@vonbuerenag.com, www.vonbuerenag.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

VS

Restaurant le Boccalino 100%

Teixeira Silvia
Avenue de la Gare 64, 1920 Martigny
T 027 565 63 66
www.restaurant-boccalino-martigny.ch
Restaurants, cafés, snack-bar, tea-rooms et salons de dégustation de glaces

ZG

Adesso Hair Design 80%

Zugerstrasse 20, 6314 Unterägeri
T 041 750 88 01
www.adessohairdesign.ch
Coiffeursalons

Weiterbildung WBA AG flex

Baarerstrasse 137, 6300 Zug
T 041 726 18 81
r.schmalz@weiterbildung-wba.ch, www.weiterbildung-wba.ch
Berufliche Erwachsenenbildung

VITAL ENERGIE AG

flex

Untermüli 9, 6300 Zug
T 044 363 12 21
info@vitalenergie.ch, www.vitalenergie.ch
Versand- und Internet-Detailhandel

Remar (Schweiz)

flex

Bertschikerstrasse 2, 8620 Wetzikon ZH
T 058 255 55 80
info@remar.ch, www.remar.ch
Detailhandel mit Gebrauchsgütern

ZH

cabelfox GmbH

flex

Hammerstrasse 6, 8180 Bülach
M 079 815 50 50
info@cabelfox.ch
Leitungsgebundene Telekommunikation

Banque 

«L'endroit idéal
pour réseauter.»

Laurence Stamm, Hôtel Beaulac,
Neuchâtel, réseautrice WIR

Ouvrez
un paquet
WIR pour
PME

wir.ch/paquet-pme



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

500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

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

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

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

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

Comment utiliser ce crédit?

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

N'attendez plus!

Vous trouverez les possibilités publicitaires, les données de contact, les formats et les prix des annonces sur WIRinfo aux dernières pages de chaque édition. Sur WIRmarket, vous devez être enregistré et relié avec votre



entreprise. Un tutoriel correspondant (et d'autres sur d'autres thèmes) existe sur Youtube – vous pouvez aussi prendre contact avec nous si d'autres questions devaient apparaître: wirmarket@wir.ch ou 0800 947 944 (du lundi au vendredi, 7 h 30–18 h).

● Daniel Flury

WIR FORUM KMU TALK

TALK MIT BUNDESRAT ALBERT RÖSTI

Ein KMU-Gespräch über Politik, Essen und Kunst mit Bundesrat Rösti & der Schweizer Spitzenköchin Bernadette Lisibach

WIR ne+work
Zürich

WIR ne+work
Ostschweiz



BALDRIAN

Comedian (Gast + Show)



BERNADETTE LISIBACH

Schweizer Spitzenköchin



ALBERT RÖSTI

Bundesrat



FRANCOIS COCHARD

Moderation



ANNA LEA FRITZ

Musik

JETZT ANMELDEN

wir-netz.ch

FREITAG 14.11.2025

18 - 20 H

GATE 27 WINTERHTUR

THEATERSTRASSE 27B

WIR expo

Die
WIR-Expo
ist zurück!
In neuer Form
und an einem
neuen Ort

TREFFPUNKT. SHOPPING.
KMU-BUSINESS.

WIR EXPO ZÜRICH
FR 21. – SO 23.11.2025
STADTHALLE DIETIKON

Alle Infos auf www.wir-expo.ch



WIR expo

Freitag

21.11.2025

10–19 Uhr

Samstag

22.11.2025

10–19 Uhr

Sonntag

23.11.2025

10–15 Uhr

Sind Sie interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Kontaktieren Sie uns. Gerne besprechen wir mit Ihnen die
Teilnahmemöglichkeiten: **info@wir-expo.ch | 043 818 26 36**

Stadthalle Dietikon

Fondlistrasse 15

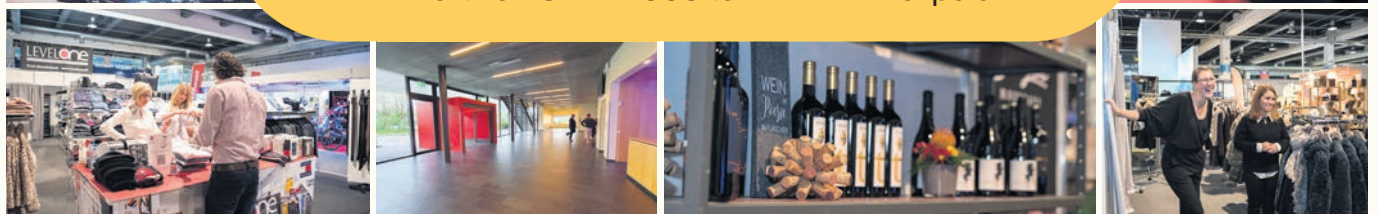
8953 Dietikon

www.wir-expo.ch



WIR Expo Gutscheine zu gewinnen

Registrieren Sie sich für den *E-Mail-Newsletter* zur Expo und nehmen Sie am Wettbewerb für Einkaufsgutscheine im Wert von **CHF 1000** teil: 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 – Juillet 2025, 92^e année, n° 1154

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; wir.ch/contact

Photographes: voir illustrations

Couverture: Lukas Imhof

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: 23 456

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 **23000 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 d'août 2025: jeudi, 10 juillet 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	•	•	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)
InDesign	•	•	
MS Word	•	•	
PDF Acrobat	•	•	
Illustrator	•	•	
Photoshop	•	•	

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