

Le magazine de *la Suisse*



**Moins d'alcool,  
plus de Popeye**

*En Valais, Jean-Blaise Gollut est le premier producteur suisse  
d'un vin désalcoolisé qui est quand même bien musclé – comme Popeye*

**Comment le sable  
se transforme en grès**

*Reportage depuis la carrière de la société Emilio Stecher AG*

# Boum!

## Éditorial

Des forces colossales sont à l'œuvre. La dérive des continents soulève les Alpes alors que l'érosion empêche qu'elles ne s'élèvent jusqu'au ciel. Il y a des millions d'années, des rivières ont déposé d'énormes masses de gravier et de sable sur le Plateau suisse. Dans les carrières comme celle de grès de Wiesweid dans le bourg lucernois de Root, on peut lire et exploiter les résultats consolidés de ces processus. Depuis 1944, la famille Stecher extrait de la carrière «Wiesweid» du grès de Rooterberger, très apprécié comme revêtement de sol, parement mural ou matériau pour le jardin. Le grès de «Rooterberger» n'est qu'une variété de pierre parmi les plus de 400 que propose la maison Emilio Stecher AG – nombreuses d'entre elles étant d'origine indigène. Les acheteurs que sont les concepteurs de cuisine, les menuisiers et les spécialistes de l'aménagement d'intérieurs étaient invités au mois d'octobre à suivre sur place l'extraction de cette ressource naturelle (p. 20). Avec eux, le rédacteur en chef de WIRinfo qui, après l'impressionnant boum de la détonation, a écouté les explications sur le travail du maître artificier Ralf Kahmann (photo).

L'érosion est un phénomène qui s'accélère en raison du réchauffement climatique. Les glissements de terrain et les chutes de pierres sont presque quotidiens. Une autre conséquence du réchauffement climatique est moins dramatique: la teneur en alcool du vin est trop élevée. Le vigneron et chef d'entreprise valaisan Jean-Blaise Gollut peut alors intervenir pour corriger le tir. Son entreprise est la première de Suisse à exploiter une installation de désalcoolisation autorisée. Avec cette dernière, il a de grands projets: jusqu'à la fin de l'année, il veut produire un vin entièrement sans alcool. Aujourd'hui déjà, il est en mesure de proposer du vin dont la teneur en alcool n'est plus que de 9, 11 et 11,5%. Il réagit ainsi à une tendance marquée, car la consommation d'alcool baisse parallèlement à la sensibilisation de la population en faveur d'une vie saine. La clientèle plutôt jeune est à la recherche d'innovations et de nouveaux arômes. Or, et contrairement à ce qui se passe dans une carrière, un peu moins de «boum» dans la tête ne peut pas faire de mal (p. 8).

**Daniel Flury**  
Rédacteur en chef



« Home Cinema  
deluxe à la maison. »

Combinables individuellement: téléviseur  
Samsung Frame TV et barre de son

100% WIR!  
Samsung-  
Frame-TV &  
barres de  
son

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

## Le home cinéma qui correspond à vous et à vos envies



Transformez votre salon en cinéma ou en galerie d'art – selon vos goûts. Avec Samsung «The Frame» et «The Frame Pro», vous choisissez non seulement la technologie d'image la plus moderne, mais aussi un design qui s'intègre harmonieusement dans votre intérieur.

### Vos avantages en un coup d'œil:

- Combinaison individuelle: modèle TV, taille d'écran et barre de son
- Qualité d'image de pointe: technologie QLED ou Neo QLED avec 4K AI Upscaling
- Design unique: éteint, votre TV devient une œuvre d'art
- Installation simple: design sans câbles pour un salon sans désordre
- Expérience audio: son premium grâce aux barres de son Samsung adaptées

### Partenaire WIRpromo

Zentra Handel AG est un fournisseur suisse indépendant pour PME et participants WIR. Ses plateformes en ligne ([zentra-print.ch](http://zentra-print.ch) & [zentra-shop.ch](http://zentra-shop.ch)) proposent un vaste assortiment pour PME et pour privés.

Combinez TV + barre de son pour l'expérience cinéma ultime à la maison et profitez de nos prix spéciaux indiqués au verso.

### Samsung The Frame

- Qualité d'image QLED avec 4K AI Upscaling
- Quantum HDR & Dual LED
- Design moderne façon cadre – comme un tableau
- Mode Art avec plus de 370 œuvres d'art gratuites
- One Connect Box pour une installation ordonnée

### Samsung The Frame Pro

- Technologie Neo QLED avec Quantum Matrix Technology Slim
- Wireless One Connect Box pour une installation sans câbles
- Neo Quantum HDR & AI Motion Enhancer Pro
- Jusqu'à 144 Hz – idéal pour le gaming
- Mode Art avec qualité galerie

### Barres de son Samsung adaptées

- Son cristallin, parfaitement accordé au TV
- Design élégant et fin
- Connexion sans fil pour une installation facile

Zentra Handel AG | Industriestrasse 3 | 6345 Neuheim | 041 756 00 38 | [info@zentra-ag.ch](mailto:info@zentra-ag.ch) | [www.zentra-ag.ch](http://www.zentra-ag.ch)

Vous êtes une PME et souhaitez promouvoir vos produits en proposant ici une offre avantageuse? Contactez-nous par courriel sous [wirmarket@wir.ch](mailto:wirmarket@wir.ch) ou téléphonez au 0800 947 944.

# Détails techniques & prix

## Samsung The Frame – 100% WIR

### Design QLED moderne avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR, AI Upscaling et plus encore

Vivez une expérience télévisuelle qui séduit non seulement par sa technologie, mais aussi par son esthétique. The Frame transforme votre téléviseur en œuvre d'art: allumé, vous profitez d'une qualité d'image QLED éclatante, aux couleurs riches et aux détails d'une netteté remarquable. Éteint, le Mode Art embellit votre intérieur avec plus de 370 œuvres en qualité galerie. La One Connect Box garantit une installation soignée sans enchevêtrement de câbles.

Taille (pouces)	Qualité d'image & caractéristiques	Prix promotionnel
43"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 250.00
50"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 450.00
55"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 750.00
65"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 2 450.00

## Samsung The Frame Pro – 100% WIR

### Neo QLED avec Wireless One Connect Box, Neo Quantum HDR, AI Motion Enhancer Pro, performance gaming

Pour toutes celles et ceux qui veulent le maximum en matière de qualité d'image et d'équipement. The Frame Pro offre la toute nouvelle technologie Neo QLED avec des contrastes améliorés, une luminosité supérieure et un éclat de couleurs impressionnant. La Wireless One Connect Box permet une liberté totale de placement dans votre intérieur. Avec Neo Quantum HDR, vous distinguez les moindres détails, tandis que l'«AI Motion Enhancer Pro» restitue les mouvements rapides avec une clarté exceptionnelle. Parfait pour le gaming: jusqu'à 4K/144 Hz pour une action fluide.

Taille (pouces)	Qualité d'image & caractéristiques	Prix promotionnel
65"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 2 650.00
75"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 3 250.00
85"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 4 450.00

## Barres de son Samsung adaptées – 100% WIR

### Pour un son puissant, clair et détaillé – parfaitement accordé à votre expérience TV

Aucun home cinéma sans un son d'exception. Les barres de son Samsung offrent un son digne d'une salle de cinéma, des dialogues limpides et des basses profondes, le tout sans fil, avec un design fin et élégant. Film, série, sport ou gaming – vous êtes au cœur de l'action.

Modèle	Puissance & particularités	Prix promotionnel
HW-S800D	Ultra plat, scène sonore Dolby Atmos 3.1.2, noir	CHW 460.00
HW-S801D	Ultra plat, scène sonore Dolby Atmos 3.1.2, blanc	CHW 460.00
HW-S700D	Barre de son 3.1 canaux avec caisson de basses sans fil, noir	CHW 350.00
HW-S701D	Barre de son 3.1 canaux avec caisson de basses sans fil, blanc	CHW 350.00

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

«Frais de carte à l'étranger? Pas avec le paquet bancaire top!»

Carte et wallet – tu paies le prix affiché

Découvrir les avantages

 moneyland.ch

Banques

**Vainqueur**

Comparaison des coûts, 06/2025  
Compte et carte

# Sommaire

## Page 20

*C'est devenu en Suisse un spectacle des plus rares: la production de blocs de pierre dans une carrière. La dernière carrière de grès active en Suisse centrale est celle de «Wiesweid», au-dessus de Root LU. En octobre, le propriétaire Emilio Stecher a invité ses clients à une petite visite de sa carrière – dynamitage compris.*



## Page 26

*La Rencontre d'automne 2025 a fourni une large palette d'informations et de divertissements aux 900 bailleurs de fonds qui se sont réunis fin octobre au KKL de Lucerne ou Diana Engetschwiler, anciennement volleyeuse et vice-chef de Digital Switzerland, parlait d'intelligence artificielle.*

## Page 32

*L'esprit d'entreprise accompagne des chefs d'entreprise tout au long du très délicat processus de transmission d'entreprise. Et il en est convaincu: si on ne se contente pas de parler de chiffres, mais qu'on parle également de sentiments, de communication et de coordination dans le temps, on sécurise non seulement des vies, mais également des valeurs.*



### 8 Moins d'alcool, plus de Popeye!

Interview de Jean-Blaise Gollut

### 16 Politique régionale au service des PME

**20 Comment le sable se transforme en grès**  
La carrière de la société Emilio Stecher AG

**26 Homme. Machine. Mélodie.**  
Rencontre d'automne 2025 de la Banque WIR

### 32 L'esprit d'entreprise – dans la vraie vie, coach de générations

Rubrique de Karl Zimmermann

### 35 Note éditoriale

**36 Compte d'épargne plus**  
Le compte d'épargne aux conditions de pointe

**38 Humour à la place de travail:**  
Six avantages

**40 Versements de prévoyance et délais d'ici à la fin de l'année**

### 41 Nouveaux participants WIR

### 44 Bienvenue au WIR-Network!

### 58 Délais de remise d'annonces

### 62 Impressum

### 63 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux

### 64 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

### 66 Prix des annonces

# Moins d'alcool, plus de Popeye!

## Premier vin sans alcool produit en Suisse

*Le vigneron valaisan Jean-Blaise Gollut exploite depuis peu la première installation de désalcoolisation de Suisse. D'ici la fin de l'année, un vin entièrement désalcoolisé devrait venir compléter son assortiment actuel de vins d'une teneur en alcool qui n'atteint plus que 9, 11 et 11,5%. «Les restaurateurs l'attendent impatiemment», précise Jean-Blaise Gollut. Popeye, Olive et Brutus sur l'étiquette le montrent bien: même du vin à très faible teneur en alcool, voire sans alcool du tout, peut être très musclé.*

Saint-Pierre-de-Clages fait battre plus haut de nombreux cœurs. Ce petit village est le seul village du livre en Suisse – c'est-à-dire l'un des 22 endroits en Europe dans lesquels se sont installés des bouquineries afin d'attirer les amateurs de livres avec comme corollaire le soutien de l'économie locale. Saint-Pierre-de-Clages fait partie de la commune de Chamoson et appartient au plus important vignoble du Valais d'un seul tenant, raison pour laquelle son nom est également familier à de nombreux amateurs de vins. Au centre de cette région entourée par les sommets impressionnants du Haut de Cry se trouve la Maison des Résistants, un immeuble construit selon le principe du nombre d'or et qui fait penser à un édifice religieux. Le lieu toutefois ne célèbre pas de messes dominicales, mais bien l'art de la vinification.

En 2017, Jean-Blaise Gollut (45 ans) a racheté à un autre vigneron cet immeuble construit en 1992. Le bâtiment doit son nom – Maison des Résistants – au fait que M. Gollut mise depuis 2012 sur des cépages résistant aux maladies fongiques, ceci d'une part afin de réagir à une année viticole 2011 très décevante et d'autre part pour préserver ses employés.

Des bâtiments sortant de l'ordinaire sont devenus une caractéristique emblématique d'un grand nombre de grands domaines viticoles dans le monde entier. Avec son icône Maison des Résistants, Jean-Blaise Gollut est, lui aussi, parfaitement équipé pour se lancer dans l'agritourisme ou plus précisément l'œnotourisme. La grande terrasse mène au restaurant au rez-de-chaussée qui sert

*Popeye, Olive et Brutus:  
Dans cette collection, Jean-Blaise  
Gollut privilégie une approche jeune,  
innovante et audacieuse, pensée  
pour un public curieux et ouvert.*

*Photos: Olivier Gisiger*



également, tout comme le premier étage d'ailleurs, de brocante et de musée: un très grand nombre de plaques émaillées décorent les parois et certaines d'entre elles sont d'ailleurs à vendre. L'endroit accueille également des concerts, comme le laisse imaginer le piano au premier étage. Et à la cave, le fils de M. Gollut, Louis-Philippe, gère l'atelier de torréfaction Xalala.

Il est vrai que le bâtiment apparent avec sa terrasse, son golf de table, sa piste de pétanque, son jeu d'échecs extérieur n'est que la pointe de l'iceberg. Son cœur en est la cave qui s'étend sur un volume de 3000 m<sup>3</sup>. C'est ici que les raisins sont transformés en vin et c'est aussi ici qu'a lieu la désalcoolisation du vin.

#### **Avez-vous la fabrication de vin dans le sang depuis votre naissance?**

**Jean-Blaise Gollut:** Non, mes parents étaient enseignants. Contrairement à de nombreux vignerons du Valais, je représente donc la première génération. Mes premières petites vinifications – du Fendant et du Gamay – remontent à mes 18 ans. À l'époque, j'avais loué deux petites vignes d'un cousin à Saint-Léonard. Comme je n'avais pas encore de permis de conduire, je me déplaçais en train de mon domicile, Collombey, à Saint-Léonard. Puis, je parcourais à pied la distance qui me séparait des vignes, avec mon matériel sur le dos. Plus tard, je transportais l'équipement – en particulier l'atomiseur – à moto.



Dans la cave, on ne se contente pas de vinifier, mais également de torréfier du café. La torréfaction est du ressort de Louis-Philippe Gollut, le fils de Jean-Blaise.

J'ai suivi ma formation de vigneron entre 1995 et 1998 aux Caves Cantonales de Châteauneuf, puis au Domaine de Marcelin – un domaine-pilote pour la formation des vignerons et des cavistes. Après l'obtention de ma maturité professionnelle en 2000, j'ai étudié au Centre national de compétences en viticulture de Changins.

#### **Quelle surface cultivez-vous aujourd'hui?**

Elle comporte 50 hectares au total. Sur environ 25 hectares, nous exécutons des travaux pour des tiers alors que les 25 hectares restants m'appartiennent. Je vends la récolte de 17 hectares et j'encave le reste ici, à la Maison des Résistants de Saint-Pierre-de-Clages.

#### **D'où vient le nom Maison des Résistants?**

En 2011, l'année viticole a été très compliquée. Nous avons passé beaucoup de temps à traiter les vignes et malgré cela, les raisins n'étaient pas de qualité. Je voulais continuer à cultiver du vin sur les parcelles concernées et j'ai donc planté en 2012 les premiers des 17 cépages actuels qui résistent aux maladies. Ce sont eux qui ont donné le nom au bâtiment. De manière très «musclée», Popeye, Olive et Brutus illustrent cette capacité de résistance sur les étiquettes de nos bouteilles.

#### **Vos vins se distinguent par une teneur en alcool plus basse que d'habitude: 9, 11, et 11,5% et avant la fin de l'année, même 0% d'alcool. Quel est le public cible que vous visez?**

Avec cette gamme innovante et moderne, nous visons une clientèle plutôt jeune à partir de 30 ans ou, de manière plus générale: tous ceux pour qui la teneur en alcool d'une boisson n'est pas le critère le plus important.

Le vin avec une teneur en alcool de 0% répond également à des marchés de niche, par exemple des personnes qui ne peuvent pas boire d'alcool pour des raisons religieuses, ou encore les résidents d'EMS qui doivent régulièrement prendre des médicaments. Nous nous adressons en priorité à un public curieux, ouvert aux découvertes, qui apprécie des vins authentiques et actuels et qui aime élargir son horizon gustatif.

*«Du vin avec une teneur en alcool de 9% est très apprécié.»*

Le vin avec une teneur en alcool de seulement 9% est très bien accueilli par la clientèle. Aux États-Unis par exemple, ils en sont friands parce que ce dernier contient également moins de sucre. On peut le boire comme un prosecco ou en lieu et place d'une bière et il convient de manière



La Maison des Résistants avec sa terrasse, son restaurant et ses jeux extérieurs se trouve en plein milieu des vignes de Saint-Pierre-de-Clages.

Photo: m&D

idéale comme base pour la préparation de cocktails ou encore pour la production de Hugo, à base de vin blanc et d'eau minérale: lors des Fêtes médiévales de cette année à Saillon, nous en avons vendu 3700 bouteilles. Très populaire également: notre vin rosé au pamplemousse avec une teneur de 4,8% d'alcool.

**Les étiquettes avec Popeye. Olive et Brutus sont plutôt originales. N'avez-vous pas de craintes liées à la protection des marques?**

Non, les droits liés à ces figures ont expiré au début de cette année. Je me suis demandé comment l'on pourrait «moderniser» le vin. Notre marketing, dirigé depuis cinq ans par François Bernard, est un des éléments de réponse. Ce dernier est frais et coloré et non plus vieillot comme on le croise encore souvent dans notre branche. Les jeunes ne veulent pas avoir sur leurs tables les mêmes bouteilles de vin que celles qu'ils connaissent de leurs pères et grands-pères.

Le vin peut constituer une science assez complexe. Si l'on veut attirer les jeunes dans le monde du vin, il faut décomplexifier cette matière, avec des arômes qui répondent aux attentes en termes de degrés bas d'alcool et de goûts des jeunes.

Il arrive également que le vin soit cher, raison pour laquelle nous vendons notre vin au prix de 12.90 CHF la bouteille, un prix un peu trop bas.

**En Suisse, la consommation d'alcool baisse. Réagissez-vous également à cette évolution en déalcoolisant le vin?**

Sans doute oui, mais n'oublions pas: de nombreuses personnes boivent moins d'alcool pendant la semaine avant de vider une bouteille de vodka entière pendant le week-end. Mon objectif est de trouver des solutions innovantes afin de valoriser le raisin d'une manière ou d'une autre, maintenir nos surfaces de culture et générer une plus-value permettant de continuer à verser des salaires et à amortir nos équipements. Le nombre de possibilités est limité. En Suisse, les frais de production sont trop élevés pour produire tout simplement du jus ou du sucre de raisin. Cependant, il n'est évidemment pas question de renoncer. La viticulture – en Valais notamment, où quelque vingt mille propriétaires cultivent encore leurs vignes – reste un univers profondément ancré dans les valeurs, les traditions et les liens humains. C'est aussi un terrain où les décisions ont un véritable poids dans la vie du canton.

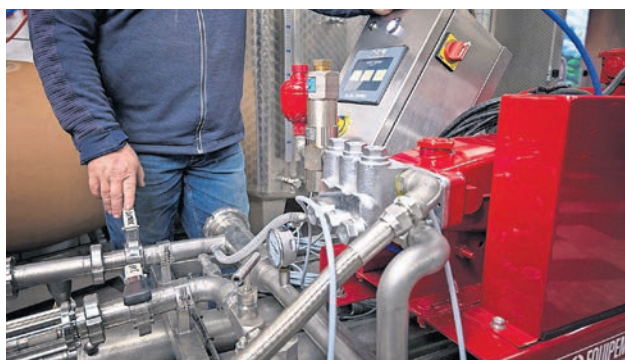
**Avec un prix de 12.90 CHF par bouteille, ne faites-vous pas des pertes?**

Le développement de la gamme que nous proposons depuis 2025 a demandé énormément de travail. Entre 2011 et 2024, nous avons vendu le vin à des coopératives valaisannes. En parallèle, nous avons étudié le comportement

des cépages résistant aux maladies fongiques sur nos sols. Supportent-ils la sécheresse ou le gel? Comment démarrent-ils au printemps? Outre les essais réalisés dans les vignes et les analyses œnologiques, nous avons également interrogé les consommateurs, car ce sont bien ces derniers qui doivent avoir le dernier mot.

En procédant de la sorte, nous adoptons une démarche nouvelle pour de nombreux vignerons: nous essayons d'abord de comprendre le consommateur afin d'identifier de nouveaux marchés et produisons ensuite le vin qui correspond. Aujourd'hui, c'est souvent l'inverse qui se passe: le vigneron produit et le vendeur doit ensuite se débrouiller pour vendre le vin.

Malgré ces gros efforts, nous vendons désormais la bouteille au prix de 12.90 CHF. «Trop peu si l'on tient compte de la qualité!», nous disent nos clients. Il est vrai qu'il serait logique de le vendre plus cher parce qu'il est le fruit d'un énorme travail de développement. Par ailleurs, nous avons investi environ 400 000 CHF dans l'installation de désalcoolisation, des mesures de protection anti-incendie, la recherche et le marketing. En plus, le processus de désalcoolisation consomme beaucoup d'électricité relativement chère. Un prix équitable se situerait peut-être à 15.90 CHF pour chacune des 30 000 bouteilles de vin proposées à la vente.



La désalcoolisation se fait par les processus d'osmose et de distillation. Le responsable technique Grégoire Dupertuis est déjà coutumier des toutes nouvelles installations.

## «Le prix de vente actuellement encore trop bas est un investissement pour l'avenir.»

Notre objectif à moyen terme est toutefois d'encaver l'ensemble de la récolte de nos 25 hectares ici à la Maison de Résistance. Dès que nous aurons dépassé le seuil de 100 000 bouteilles par année, le prix de 12.90 CHF sera le bon. En d'autres termes: le prix de vente actuellement encore trop bas est un investissement pour l'avenir!

Une autre réflexion vient s'ajouter à tout cela: si la grande distribution propose le vin à un prix réduit de 25% dans le cadre d'une action promotionnelle, le prix de vente sera inférieur à 10 CHF – et ainsi précisément là où se situe le seuil de tolérance du consommateur moyen en matière de prix du vin.

### Que disent les personnes critiques qui considèrent que du vin désalcoolisé n'est rien d'autre que du jus de raisin?

Il est facile de ridiculiser le vin désalcoolisé: il suffit de demander l'avis d'un expert en vins qui déguste et évalue depuis des décennies de coûteux crus de Bordeaux. Bien entendu, il existe également des journalistes en Valais qui se trouvent précisément dans cette situation.

Cependant, on pourrait également demander l'avis d'un gastronome confronté quotidiennement à des demandes de cocktails et de vins sans alcool qui attend impatiemment nos produits. En effet, cette demande existe également en Valais, même si le canton est encore réticent face aux boissons sans alcool.

Quoi qu'il en soit, revenons aux faits: le jus de raisin a le même goût, du verre à la dernière note. Le vin sans alcool en revanche comporte les arômes d'un produit fermenté – c'est-à-dire les arômes que l'on trouve également dans le vin. Essentiellement avec le vin blanc et le vin rosé sans alcool, on aura dès lors une entrée de bouche, un milieu de bouche et une fin de bouche à la dégustation. Pour le vin rouge, c'est légèrement plus compliqué en raison des tannins.

### Quelles ont été les réactions de vos collègues?

Ils sont bien conscients que des innovations sont nécessaires. Le monde vitivinicole est vraiment en crise. Il faut des solutions pour nous permettre de continuer à vivre de la viticulture et de payer nos employés à l'avenir. Le chemin que j'ai parcouru n'est pas le plus simple. Avec mon vin sans alcool, je me retrouve à la limite entre l'agroalimentaire et l'œnologie. Tout est très technique et il faut par exemple travailler très soigneusement dans les do-

maines de l'hygiène et de la stérilisation. En effet, plus la teneur en alcool est faible, plus le vin est fragile.

**Connaissez-vous des vigneron qui vont reprendre votre idée?**

Je pense qu'il manque encore la véritable conviction. Tout le monde est sans doute bien conscient que le marché est compliqué et de nombreux collègues sont à la recherche de solutions. Mon chemin n'est pas le plus simple, mais j'ai l'avantage de collaborer depuis 2017 avec l'Office fédéral des douanes et de la sécurité des frontières et mon domaine sert également d'entrepôt fiscal. En effet, tant la désalcoolisation que l'entreposage de l'alcool résultant de la production est du ressort de cet office fédéral qui est d'ailleurs passé récemment à l'improvisé pour un contrôle. Sinon, les investissements sont très importants. Outre les installations de désalcoolisation, il faut par exemple des portes anti-incendie, des détecteurs de fumée et des ventilateurs: l'alcool pur, comme l'essence, est un liquide inflammable appartenant à la classe 3 des matières dangereuses!

Dans quelques années, ce seront plutôt de grands acteurs qui emboîteront le pas. Contrairement à ces installations industrielles, je serai en mesure de proposer aux tiers une traçabilité complète des matières premières livrées.

**D'autres pays semblent déjà être beaucoup plus avancés dans la production de vins sans alcool ou du moins avec une faible teneur en alcool.**

D'autres régions viticoles sont tout simplement depuis longtemps aux abois et ont dû se réinventer. Je pense par exemple à la région viticole espagnole de Priorat. La France, l'Autriche et surtout l'Allemagne ont énormément progressé et disposent désormais d'une avance – la part des vins sans alcools dans la production globale restant cependant très faible.

Dans certaines régions du pays, le marché évolue. Certains vins traditionnellement bien établis montrent une dynamique différente, ce qui invite les domaines à ajuster leur approche. Les vignerons restent attentifs à ces mouvements, même si les conditions de vente demeurent globalement compliquées. Ces évolutions rappellent simple-



Jean-Blaise Gollut et Grégoire Dupertuis sont très satisfaits de la récolte 2025 et du vin de l'année précédente.

ment que le secteur viticole reste vivant et en constante transformation.

### Quel pourcentage de votre production prévoyez-vous de désalcooliser?

Cela dépend de nombreux facteurs. Les concurrents réussiront-ils à mettre rapidement le pied sur ce marché ou craindront-ils cet effort? Pour l'instant, je suis le seul en Suisse à disposer des autorisations nécessaires à la désalcoolisation de vin. Cela dépendra également beaucoup de notre volonté à produire ou non pour le marché suisse uniquement ou également pour le marché européen ou mondial. La Grande-Bretagne et les pays nordiques sont très ouverts aux boissons partiellement ou entièrement désalcoolisées. Le marché suisse à lui seul est également très intéressant: les vins sans alcool importés de l'étranger représentent 0,5% des quantités vendues.

### Conserverez-vous néanmoins dans votre assortiment des vins dits traditionnels !?

Oui, je viens récemment de prendre en fermage un domaine de 3,7 hectares pour vingt ans. Dans ce dernier, nous produirons des cépages tels humagne rouge et petite arvine.

*«L'alcool ainsi produit est une précieuse matière première.»*

### Que fait-on de l'alcool retiré du vin?

L'alcool que nous produisons est une matière première précieuse d'une excellente qualité. Il est plus fin que de



Aux vins à teneur en alcool de 9, 11 et 11,5% viendra s'ajouter, d'ici la fin de l'année, un vin entièrement désalcoolisé.

l'alcool obtenu sur la base de céréales et qui peut avoir un petit goût fumé. Nous utilisons notre alcool pour un assortiment de liqueurs que nous avons lancé en 2017 et pour lequel nous utilisons des fruits indigènes tels que des pommes, des poires, des coings ou des abricots. La fermentation des moûts obtenus est interrompue par l'ajout d'alcool, ce que nous appelons le mutage. C'est alors qu'intervient une phase de maturation de plusieurs mois dans des fûts en chêne. Ces liqueurs sont des mistelles que nous appelons Mistellissime – un superlatif qui doit souligner la qualité très élevée de ces produits. Nous



Le restaurant situé au-dessus de la cave est aussi un espace de brocante et un musée.



en vendons environ 10 000 bouteilles par année. L'alcool que nous n'utilisons pas nous-mêmes est vendu par exemple à des fabricants de limoncello ou d'absinthe. Cet alcool convient également très bien à la macération de plantes.

### De quelle façon retire-t-on l'alcool du vin?

Il existe deux méthodes: la distillation sous vide et l'osmose inverse. Dans le cas de la distillation, il faut chauffer le vin à une température d'au moins 30°C. En raison de l'effet négatif sur les arômes, nous préférons l'éviter, raison pour laquelle nous utilisons le processus d'osmose. Pour ce faire, le vin sous pression est pressé à travers une membrane très fine qui sépare les arômes, les tannins et les molécules de couleur de l'eau et de l'alcool. Ce n'est qu'à ce moment que l'on sépare l'eau et l'alcool par le biais de la distillation. Dans une dernière étape, l'eau est à nouveau mélangée aux molécules obtenues par osmose.

### Du vin sans alcool peut-il encore être considéré comme du vin?

Juridiquement non, car le «vin» doit, par définition, avoir une teneur d'alcool d'au moins 8,5%. Du vin entièrement désalcoolisé a une teneur d'alcool située juste en-dessous de 0,5% – tout comme de la bière sans alcool. Techniquement, il est presque impossible d'atteindre un taux de 0,0%. Le vin à teneur en alcool inférieure à 8,5% doit être vendu avec la mention «vin désalcoolisé».

### Y a-t-il également d'autres usages à l'installation de désalcoolisation?

Une application possible serait celle de la correction de la teneur en alcool de sortes traditionnelles. Historiquement, le vin avait une teneur en alcool de 12 à 13 %. Avec le réchauffement climatique, elle atteint 13,8 à 14,5%. Dans le cas du Syrah par exemple, on aimerait éviter une teneur en alcool supérieure à 14%. Il serait ainsi possible d'utiliser mon installation pour procéder aux corrections souhaitées.

### Quelle est pour vous l'importance du système WIR?

J'avais déjà un compte WIR à l'âge de 18 ans: à l'époque, j'étais en stage chez un vigneron qui participait aux expositions WIR de Zurich et de Lucerne où j'aidais à la vente et obtenais une provision de 5% en WIR. J'ai toujours fait de bonnes expériences avec WIR et j'ai pu gagner de nouveaux clients qui achèteraient sinon leur vin ailleurs. Chaque année, je peux sans autre placer plusieurs dizaines de milliers de francs WIR à des conditions normales, par exemple pour l'achat de pneus, de compresseurs et d'autres installations.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Maison des Résistants

*Il est possible de visiter les vignes et la cave de la Maison des Résistants. L'assortiment comprend également des dégustations et des prestations de restauration. Renseignements au 027 306 64 38 ou, pour les groupes, au 079 301 90 74, directement auprès de François Bernard.*

## Des fruits en lieu et place de vignes?

Jean-Blaise Gollut ne s'est pas lancé directement dans la culture de cépages résistant aux maladies fongiques et la production de vin désalcoolisé. Auparavant, il a mené plusieurs expériences avec la culture de fruits et de baies. «Lors de chaque achat, j'ai simplement considéré la vigne comme du terrain agricole et me suis demandé ce que l'on pourrait également y cultiver, en dehors de la vigne.» À la demande d'un client, M. Gollut a par exemple planté des arbres de kakis. Cependant, l'hiver aura été cruel. Même des cultures annuelles telles que les salades ou les choux ne sont plus possibles sur de nombreux terrains, ces derniers étant pollués par le cuivre. Le pH élevé du sous-sol souvent rocheux est, lui aussi, peu avantageux.

Jean-Blaise Gollut a entrepris un dernier essai avec la baie de mai. Sur pas moins de 15 000 mètres carrés, il a arraché des vignes qu'il a remplacées par quatre sortes de ces cerises allongées bleues qui conviennent à la production de jus et de liqueurs. Le résultat était décevant: même après cinq ans, ces cerises, tout de même résistantes au gel, n'atteignaient pas la taille nécessaire. Conclusion de M. Gollut: «Il devient clair qu'il faudra imaginer de nouvelles réponses pour la culture, car après des siècles d'exploitation, peu d'alternatives s'imposent naturellement sur ces terrains. Et lorsque l'on cesse de cultiver, la nature reprend simplement sa place, souvent sous la forme d'un couvert forestier. On peut constater cela dans le monde entier et de manière particulièrement impressionnante dans la région allemande de la Moselle.» Des exemples existent également en Romandie. Jean-Blaise Gollut cite la colline de Saint-Triphon: «Il s'agissait d'un terrain idéal pour la viticulture, orienté plein sud. Il n'en reste plus que les murs en pierres sèches entre lesquels s'étend désormais la forêt.»

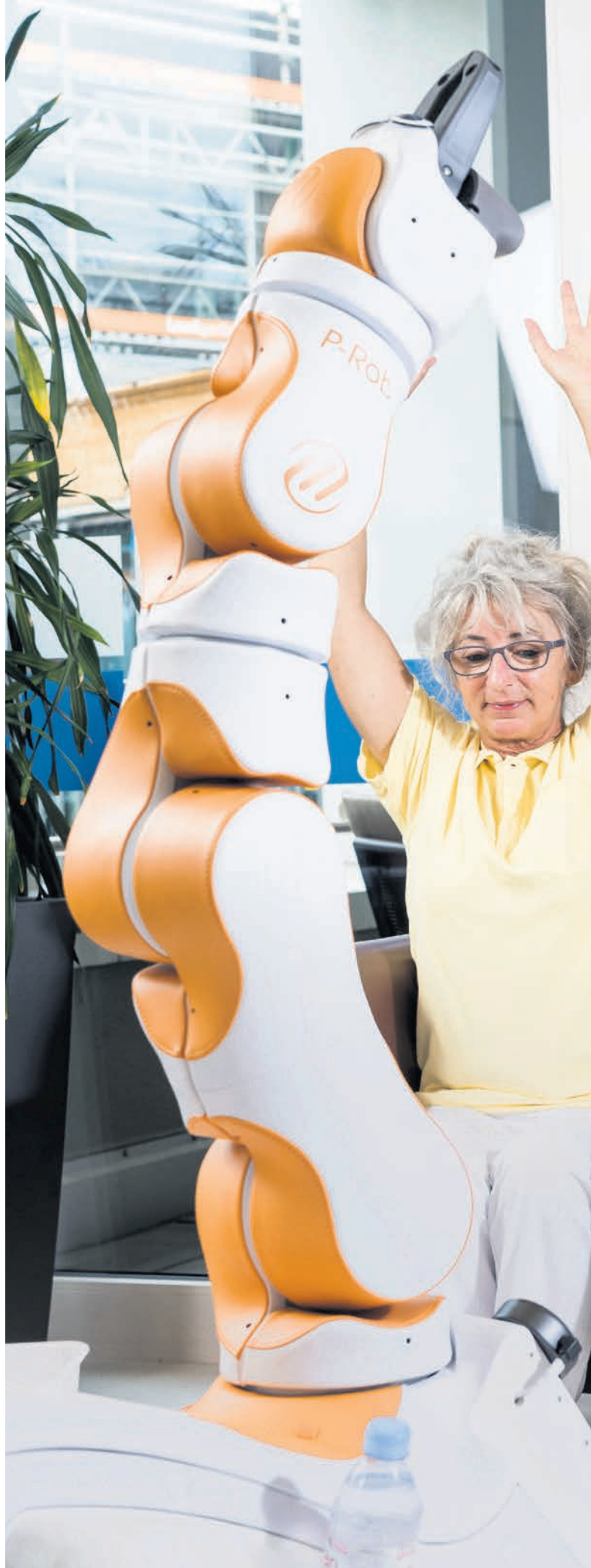
*Depuis 2008, la Confédération mise sur la nouvelle politique régionale NPR pour soutenir de manière ciblée les régions économiquement faibles. Malgré des projets couronnés de succès, la Confédération a prévu de mettre bientôt fin à son financement.*

La nouvelle politique régionale NPR vise à renforcer les écosystèmes régionaux dans lesquels les PME peuvent prospérer «et doit contribuer à préserver et à créer des emplois», explique Béla Filep, responsable du programme NPR, rattaché au Secrétariat d'État à l'économie (SECO), dans le domaine de la politique régionale et du développement territorial. Il est prévu d'atteindre les objectifs ambitieux fixés dans les secteurs de l'industrie et du tourisme essentiellement par le biais de soutiens apportés à des projets dans les domaines de la numérisation et de la transition énergétique, notamment dans les régions de montagne, les zones rurales et les régions frontalières. Ce qui a débuté voici huit ans comme instrument destiné à mieux exploiter les potentiels régionaux s'est considérablement développé grâce à l'intégration de nouveaux thèmes tels que la numérisation et la durabilité.

Le SECO a chargé Regiosuisse, la plateforme dédiée au développement régional en Suisse, d'assurer la promotion de la politique régionale et du développement territorial. Luc Jaquet, chef de projet senior auprès de Regiosuisse: «Nous générons et partageons avant tout des connaissances et du savoir-faire afin d'augmenter les effets positifs de projets soutenus par la NPR ou d'autres aides publiques dans les régions.» En effet, la NPR joue également un rôle clé en matière de développement des systèmes d'innovation régionaux (SIR) qui sont devenus des partenaires incontournables et servent de point d'accès à la promotion de l'innovation dans les entreprises.

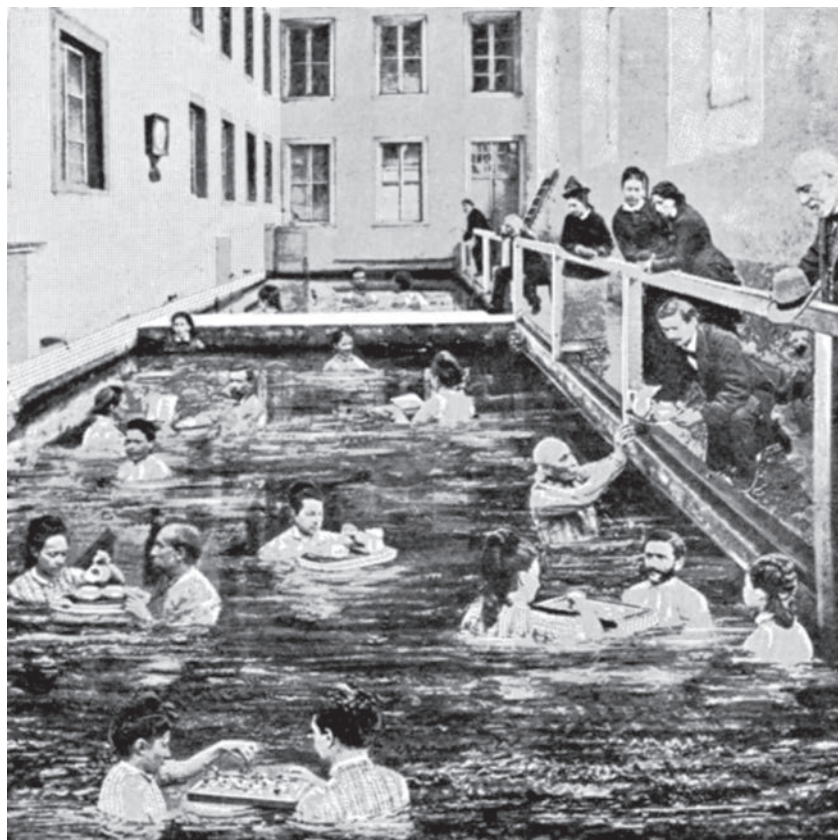
*Le robot d'assistance Lio est un exemple de la façon dont des partenariats transfrontaliers entre PME et institutions sont en mesure de relever des défis sociétaux grâce à l'innovation.*

Photo: F&P Robotics





# Politique régionale au service des PME



*Des gens dans une station thermale de Loèche-les-Bains à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Depuis, les installations thermales en Valais se sont développées, mais elles continuent néanmoins à faire partie du programme cantonal de soutien.*

Photos: Getty Images

### Soutien des PME

Les SIR, cofinancés par des moyens issus du fonds de la NPR, proposent aux PME des prestations de services calqués sur la pratique: coachings en innovation, transfert de connaissances et réseautage. «Ainsi, les entreprises ont un accès direct aux nouvelles technologies, aux savoirs et aux marchés», explique M. Filep. INOS, le réseau d'innovation de Suisse orientale constitue un exemple parlant: il met en relation les entreprises et les hautes écoles régionales et les partenaires en matière d'innovation. Dans les cantons, des programmes de coaching accompagnent les start-up et les PME dans le cadre de leurs projets d'innovation. Au cours de ces cinq dernières années seulement, environ 13000 coachings de ce type ont été menés à travers toute la Suisse.

### Les impulsions générées par les projets

Dans la pratique, l'impact de la NPR se manifeste à travers de nombreux projets qui donnent un nouvel élan aux régions. Parmi ces derniers figurent des initiatives telles que le «Robotik Hub Transfer» sur le Rhin supérieur qui facilite l'accès des entreprises à la robotique et à l'automatisation ou encore l'AI Hub LAC2 à Lucerne qui fournit un accès concret à l'intelligence artificielle. «L'IA est déjà présente dans de nombreuses entreprises», constate Béla Filep. La NPR permet également de financer des projets pilotes à issue ouverte: «La NPR investit également des fonds de soutien dans des projets à caractère expérimental. De l'innovation ne peut émerger qu'à la condition qu'un projet puisse également échouer.» Dans le domaine de l'innovation régionale, Luc Jaquet mentionne le projet transfrontalier Interreg-Projekt

ArclInnoLab, situé à Delémont et Belfort, qui réunit des acteurs tels que Basel Area, la ville de Delémont, la HE-Arc et l'Université de technologie de Belfort-Montbéliard (UTBM).

Les projets pilotes visent à tester de nouvelles approches et – s'ils sont couronnés de succès – sont destinés à être reproduits dans d'autres régions. Ainsi, les «Smart Villages» offrent de nouvelles perspectives aux communes de montagne grâce à des services numériques. Pour Béla Filep, un projet particulièrement marquant vient de la région du lac de Constance: «L'entreprise fp-robotics a mis au point des robots d'assistance et les a testés, dans le cadre du projet, auprès d'établissements de soins et de maisons de retraite en Suisse et en Allemagne – un projet qui a même gagné en dynamique pendant la période du Covid. Ce robot, nommé Lio, s'utilise désormais dans d'autres institutions et constitue un bel exemple de la manière dont des partenariats transfrontaliers entre PME et institutions peuvent relever des défis sociétaux grâce à l'innovation.»

### Évaluation d'impact obligatoire

En règle générale, les investissements doivent bien entendu porter leurs fruits sur le long terme – ce qui fait l'objet d'un suivi systématique. «En collaboration avec les cantons, nous menons une évaluation d'impact approfondie qui s'est bien établie», précise Béla Filep. Au début de chaque programme, il s'agit de définir des indicateurs permettant de mesurer l'effet des mesures prises. À l'échelle des projets, certains d'entre eux, spécialement sélectionnés, sont également suivis sur le long terme. La création d'un centre régional de services au-

tour de l'épicerie du village de Spirigen, dans le canton d'Uri, en est un exemple concret. «Même trois ans après sa réalisation, il est apparu que le concept de magasin de village combiné à divers services régionaux a porté ses fruits», souligne M. Filep.

### Partenariat entre Confédération et cantons

En plus des fonds fournis par la Confédération, les cantons investissent également de manière significative dans la promotion. Ainsi, le canton de Soleure soutient des projets dans le domaine de la numérisation à hauteur de quatre millions de francs, les Grisons misent sur des innovations ciblées dans le tourisme et le Valais a intégré le développement des thermes de Loèche-les-Bains à son programme cantonal de soutien. «La collaboration entre la Confédération et les cantons est essentielle. D'une part parce que les cantons sont plus proches des entreprises et d'autre part parce que l'engagement de la Confédération est nécessaire pour soutenir de manière ciblée les régions économiquement plus faibles», explique Béla Filep. Pour les cantons, la NPR est un instrument important parce qu'elle leur permet de mettre en œuvre leurs propres priorités économiques et de renforcer de manière ciblée des stratégies de développement au niveau régional.

### Le respect des principes du développement durable est une nécessité

La NPR se tourne résolument vers l'avenir. Des programmes tels que «Smart Villages» ou le soutien aux hubs d'intelligence artificielle montrent que la numérisation, la durabilité et la transition énergétique sont déjà bien ancrées. Dans le même temps, la pénurie de main-d'œuvre oblige de nombreuses régions à repenser leur approche. Tous les programmes cantonaux de la NPR doivent désormais définir et atteindre au moins trois objectifs de durabilité dans leurs plans de mise en œuvre. De nouvelles possibilités de financement ont également été introduites pour les infrastructures de petite taille telles que des pistes de VTT ou les via ferrata qu'il est possible de soutenir par des subventions à fonds perdus allant jusqu'à 100 000 francs financées conjointement par la Confédération et les cantons.

### Le tourisme quatre saisons comme thème d'avenir

Les entreprises actives dans le tourisme profitent également de la NPR: en collaboration avec HotellerieSuisse, un programme de coaching a été mis en place et environ 300 hôtels de plus petite taille en ont profité entre 2021 et 2024. La transformation des régions de sports d'hiver classiques gagne en importance. «Le tourisme quatre saisons est désormais un sujet de conversation dans de nombreuses destinations», explique Béla Filep. Il convient cependant d'examiner les investissements dans les installations de ski de manière plus critique s'il apparaît que ces dernières ne seront plus rentables à long terme. «Il

existe de nombreuses idées pour élargir l'offre des destinations touristiques. Ici, la NPR peut soutenir des projets innovants et économiquement viables grâce à un financement de démarrage.»

### Le financement par la Confédération touche à sa fin

Alors que la demande pour des projets touristiques augmente, un autre problème se pose en parallèle: celui du financement à long terme. Le paquet de désendettement 2027 prévoit un retrait progressif de la Confédération du programme NPR. Une modification de la loi fédérale sur la politique régionale vise à empêcher que de nouvelles contributions ne soient versées dans le Fonds pour le développement régional. Une chose est cependant certaine: le financement des programmes actuels est garanti jusqu'en 2031, mais à partir de 2027, il n'y aura plus de nouvelles contributions versées dans le fonds. On ne sait donc pas ce qui suivra.

«Indépendamment de l'issue des débats parlementaires, on peut affirmer avec certitude que la NPR a eu des effets positifs grâce aux investissements consentis dans le développement économique des régions de montagne, des zones rurales et des régions frontalières», conclut Luc Jaquet en tirant un bilan positif. «Depuis 2008, la NPR a contribué à renforcer la résilience des régions et leur robustesse face aux défis de l'avenir.»

● Roland Schäfli



Les «Smart Villages» offrent de nouvelles perspectives aux communes de montagne – comme p. ex. Saas-Fee – grâce à des services numériques.



Les trous de forage, pouvant atteindre 180 cm de profondeur selon l'épaisseur des couches, doivent être réalisés avec précision afin d'obtenir, après la détonation, de beaux blocs de grès et d'éviter trop de débris.

Photos: Paul Haller



# Comment du sable est devenu grès de «Rooterberger»

La carrière Wiesweid de la maison  
Emilio Stecher AG

*C'est devenu en Suisse un spectacle des plus rares: la production de blocs de pierre dans une carrière. La dernière carrière de grès active en Suisse centrale est celle de «Wiesweid», au-dessus de Root LU. En octobre, le propriétaire Emilio Stecher a invité ses clients à une petite visite de sa carrière – dynamitage compris.*



Les cordons de détonation jaunes se placent dans les trous de forage et sont reliés entre eux. Il faut ensuite remplir d'eau les trous de forage afin de renforcer l'effet de la détonation.

À seulement 4 km à vol d'oiseau de la carrière Wiesweid se trouve ce que l'on peut appeler une «carrière sœur» que la moitié de l'humanité connaît très bien: le monument du Lion de Lucerne. Ce dernier a été sculpté dans la paroi d'une ancienne carrière. Le matériau qu'Emilio Stecher exploite aujourd'hui et dans lequel deux sculpteurs ont taillé le lion mourant entre 1819 et 1821 est le même: du grès vieux de 20 millions d'année que les tailleurs de pierre connaissent sous la dénomination de grès de «Rootberger».

Nettement moins visitée par les touristes – l'accès à la carrière est de toute façon interdite pour des raisons de sécurité –, la carrière Wiesweid est située, cachée dans une forêt, au-dessus du village de Root. Les clients de la maison Emilio Stecher AG actifs dans l'aménagement d'intérieurs, la construction de cuisines et la menuiserie ont eu l'occasion mi-octobre de venir jeter un œil à l'intérieur de cette carrière. Environ 1500 mètres cubes – ou 4000 tonnes – de grès sont extraits de la carrière tous les deux à trois ans.

#### **Intérieur I**

Ce qui apparaît aujourd'hui sous la forme d'un matériau inerte était autrefois un sol marin très vivant et une plage de sable. La pression et le temps ont transformé le sable meuble – des dépôts provenant de l'érosion provenant des Alpes en formation – en grès solide. On n'y retrouve plus guère de traces fossiles des organismes marins qui vivaient à l'époque, mais à la surface de certaines couches de pierre, on peut reconnaître clairement des ondulations de courant fossilisées. Emilio Stecher parle avec passion de l'époque où le sol sur lequel se trouvent ses invités se situait encore environ 600 kilomètres plus au sud, à la hauteur de Rome aujourd'hui. La cause de ce déplacement est à rechercher dans la dérive des continents qui fait notamment que l'Afrique se déplace vers le nord depuis des millions d'années à une vitesse moyenne de 3 cm par an, provoquant ainsi le plissement des Alpes et du Jura et rendant obsolètes dans 80 millions d'années les vacances sur les rives de la Méditerranée: là aussi, la mer fera place à une autre chaîne de montagnes.

Remarquez que dans les yeux d'un professionnel de la pierre, la notion de matériau inerte n'est pas le bon terme. Chaque pierre a des caractéristiques «vivantes», par exemple sa résistance à la compression, à la flexion ou à l'abrasion et l'absorption d'eau. Pour le non-spécialiste, c'est la manière dont est travaillée la surface de la pierre qui est la plus importante: finement polie, sciée au diamant, flammée et brossée ou sablée. C'est ici que le «Rootberger» marque des points: même s'il a été déposé de manière très fine et homogène, il peut se travailler et s'utiliser de multiples façons par la maison Emilio Stecher AG.

#### **Intérieur II**

La carrière Wiesweid se réveille régulièrement et toujours en automne. Des ouvriers salariés d'Allemagne percent



*Emilio Stecher en pleine action.*

des trous de 140 à 180 cm dans le grès, y placent des cordons explosifs et remplissent d'eau les trous de forage afin de renforcer l'effet de détonation. Les invités d'Emilio Stecher observent ce travail de très près avant de se mettre à couvert en sécurité dans une cabane: le bruit sourd de la détonation – réalisée par le maître artificier Ralf Kahmann – aura été des plus impressionnants. Il aura fallu attendre quelques minutes avant de découvrir le résultat attendu avec impatience, car les nuées de détonation dangereuses pour la santé ont besoin de ce temps pour se disperser. MM. Stecher et Kahmann se sont déclarés satisfaits: la détonation contrôlée a permis d'obtenir des blocs de plusieurs tonnes, délimités avec précision par les lignes droites des trous de forage et la limite de la couche rocheuse. Plus tard, ils seront extraits à l'aide d'engins lourds et transportés par l'étroite route d'accès jusqu'au site de l'entreprise Emilio Stecher dans le village de Root.

Sur la paroi de la carrière, on peut bien observer les anciens forages et les effets des explosions. Les couches de roche déposée et les traces des trous de forage sont clairement visibles. L'inclinaison des couches, d'environ 30°, est considérable – il y a 20 millions d'années, ces dernières étaient encore horizontales. Elle rend impossible la poursuite de l'exploitation de la carrière plus en profondeur. Pour Emilio Stecher, il n'y a pas de quoi s'inquiéter: dans la zone d'extraction de 20 000 m<sup>2</sup>, il reste encore des réserves pour plusieurs décennies.

### Usage polyvalent

En raison de son homogénéité, de sa bonne clivabilité et de sa couleur gris-vert assez discrète, le grès de Rooterberger convient avant tout comme revêtement de sol – pour l'intérieur et pour l'extérieur. Il peut également s'utiliser comme parement en pierre naturelle compacte pour les nouveaux et anciens bâtiments. Le système de façade

«Stoneface», développé et breveté par la maison Emilio Stecher AG, se compose d'une isolation thermique ignifuge, d'un treillis renforcé pour la sécurité sismique et de plaques de grès de Rooterberger de 10 à 20 mm d'épaisseur. À la place du grès, on peut aussi utiliser du gneiss local d'Onsernone ou de Vals.



*Les burins émoussés sont reforgés dans la propre forge de la carrière.*

*Photo: Pascal Püntener*



Avec le cor de signalisation, le maître artificier Ralf Kahmann annonce la détonation. Ceux qui ne sont pas encore à couvert ont intérêt à se dépêcher.



La détonation est déclenchée via le système de mise à feu.



Les nuées de détonation toxiques s'estompent. Dans quelques minutes, il sera possible de voir le résultat de la détonation.



On connaît les ondulations sur le sable de nos vacances à la plage; fossilisés dans le grès, on les retrouve également dans la carrière de Wiesweid.

Photos: Paul Haller / Markus Wegenstein



Une détonation parfaite: deux blocs de plusieurs tonnes sont prêts à être travaillés par la maison Emilio Stecher AG à Root.



Les blocs sont extraits avec des engins lourds.

### Excellent bilan environnemental

L'Italie, l'Allemagne, l'Espagne, le Portugal, l'Inde, la Turquie et la Grèce font partie des pays d'où proviennent les plus populaires des 420 sortes de pierre naturelle environ que la maison Emilio Stecher AG est en mesure de livrer, surtout pour les plans de travail de cuisines, les revêtements de sol et les parements muraux. En termes de chiffre d'affaires, l'accent est mis sur les pierres d'origine européenne et, avec une part d'environ 50%, sur les pierres naturelles extraites en Suisse. Cela a également du sens pour des raisons écologiques car le bilan environnemental d'un produit naturel extrait pratiquement sur place est difficile à surpasser. À cela vient s'ajouter la longue durée de vie de la pierre et sa très grande diversité d'utilisations possibles. Le grès de Rooterberger ne s'utilise pas seulement pour les revêtement de sols et sous forme de plaques murales, mais également sous la forme d'appuis de fenêtres, d'escaliers ou de fourneaux. Dans le jardin, il s'utilise par exemple sous la forme de pierres pour la construction de murs. Il n'y a donc que peu de déchets, ni dans l'atelier de la maison Emilio Stecher AG, ni dans la carrière où les blocs plus petits sont fendus et façonnés à la main, avec un burin et un marteau. Le métier de tailleur de pierre consiste également à reforger, dans la forge de la carrière, les burins émoussés. Ainsi, ces derniers retrouvent une netteté optimale et sont comme neufs. Lors de leur visite, les invités d'Emilio Stecher ont également pu suivre ces travaux-là avant de passer ensuite à un délicieux repas fait de saucisses à rôtir et de salades.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Emilio Stecher AG

Voici plus d'informations sur le «Rooterberger»:



avec vidéo



Fin de la visite avec un bon plat de saucisses à rôtir et de salades.



Le local d'exposition et le vaste site industriel de la maison Emilio Stecher AG à Root.



Photos: Paul Haller et mäd

# Homme. Machine. Mélodie.

**Rencontre d'automne 2025  
de la Banque WIR**





La Rencontre d'automne aura affiché complet après quelques jours seulement.

Photos: Foto Frutig

*La Rencontre d'automne 2025 a fourni une large palette d'informations et de divertissements aux 900 bailleurs de fonds qui se sont réunis fin octobre au KKL de Lucerne. Alors que Diana Engetschwiler, anciennement volleyeuse et vice-cheffe de Digital Switzerland, parlait d'intelligence artificielle, Fabienne Louves et Marius Cavin ont présenté quelques moments forts plus artistiques placés sous le thème «L'homme. La machine. La mélodie».*

L'intelligence vous le dit en quelques secondes et au centimètre près: la taille idéale d'une joueuse de volleyball est de 180-190 cm dans le cas des réceptionneuses-attaquantes, de 185-195 cm pour les contreuses centrales, de 183-193 cm pour les pointues et de modestes 170-182 cm pour les passeuses. Tout allait donc pour le mieux dans le meilleur des mondes pour le volleyball – jusqu'à ce que le poste de libéro soit créé un peu avant l'an 2000 et que les géantes établies se voient obligées de redéfinir leurs rôles habituels. En effet, une libéro est idéalement de petite taille (160-175 cm) et agile afin de pouvoir rattrapper de manière spectaculaire les balles adverses. Bien qu'elle ne soit pas autorisée à attaquer, servir ou contrer, la libéro a apporté une nouvelle dynamique sur le terrain de volleyball.

#### **162 cm et l'IA forcent à changer de perspectives**

Notre quotidien connaît, lui aussi, une libéro: l'intelligence artificielle (IA) est entrée sur le terrain et nous oblige à remettre en question des rôles familiers qui nous sont chers. L'IA est-elle plutôt un membre de l'équipe ou plutôt une adversaire? Quel rôle l'être humain jouera-t-il encore à l'avenir? C'est de cela qu'a parlé Diana Engetschwiler lors de la Rencontre d'automne. Avec ses 162 cm de hauteur, elle aura été une libéro de la première heure et jusqu'à 2007 membre de l'équipe nationale féminine suisse de volleyball. Après la fin de sa carrière de sportive professionnelle, elle a travaillé jusqu'à fin 2022 en tant que vice-cheffe de Digital Switzerland, une initiative qui entend renforcer la Suisse en tant qu'emplacement accueillant l'innovation numérique.



Contrôle d'accès: seuls les titulaires de bons de participation inscrits étaient les bienvenus.

Selon M<sup>me</sup> Engetschwiler, les personnes critiques envers l'IA en dressent un tableau très sombre: les faits meurent et la réalité se délite, car plus personne ne sait distinguer les faits authentiques des «fake news» générés par l'IA. En conséquence, la société se délite et les guerres civiles vont éclater. Autre scénario non moins inquiétant: l'être humain perd le contrôle parce que c'est désormais l'IA qui détermine la direction à suivre. L'être humain est relégué au second plan, ne sert plus à rien et se retrouve, dans le meilleur des cas, dans le rôle d'animal domestique de l'AI et, dans le pire des cas, éliminé comme de la vermine. À de telles visions s'opposent les optimistes. Ces derniers misent sur le fait que l'IA omnisciente forme les êtres humains et garantit une égalité en matière de formation. L'IA est en mesure de développer des médicaments de manière plus rapide et plus ciblée que l'être humain et sauve en outre la nature en concevant par exemple des réseaux énergétiques intelligents et en minimisant les émissions de CO<sub>2</sub>.

Quelle stratégie Diana Engetschwiler recommande-t-elle d'utiliser avec l'IA? «L'IA est un joueur de haut niveau que nous devons intégrer à notre équipe.» Le mieux serait encore que l'être humain soit non seulement un joueur, mais aussi un entraîneur. «Si nous redéfinissons notre rôle en tant qu'entraîneur, nous pouvons influencer l'évolution des joueurs – et donc également de l'IA.» Or, une chose est certaine: «L'IA est là pour rester!»

### La Banque WIR et l'IA

Matthias Pfeifer, CEO de la Banque WIR, s'est placé du côté des optimistes. Voici déjà quelque temps que la banque utilise Copilot, une IA qui aide les collaborateurs à générer des images, des textes ou des idées. Pour 2027, il est prévu de lancer un nouveau système de gestion des relations avec la clientèle (CRM) qui comprend des éléments ayant recours à l'IA. «Nous sommes dans



Diana Engetschwiler: un nouveau joueur vient d'entrer sur le terrain: l'intelligence artificielle.

une phase d'apprentissage. Il est important que nous conservions l'aspect humain dans notre culture d'entreprise.» Le directeur des finances Mathias Thurneysen a souligné qu'il fallait analyser soigneusement les innovations et les sélectionner sur la base du critère de l'utilité pour la clientèle, ce que Diana Engetschwiler a approuvé: «Seule une très petite partie des nouveaux développements d'IA génèrent une plus-value. Il est donc recommandé de ne pas être un «first mover» mais plutôt d'observer ce qui se passe depuis la ligne de touche.»

**Contact direct avec les représentants de la banque**

L'une des maximes de la Banque WIR est la proximité client et cette dernière se vit également physiquement lors de la Rencontre d'automne. En cette occasion, tous les membres du conseil d'administration et de la direction sont en effet présents, renseignent les invités et restent à l'écoute! Volker Strohm, chargé de l'animation de la manifestation, a invité non seulement les nouveaux membres du conseil d'administration Yvonne Seiler Zimmermann et Daniel Hug, mais également le nouveau président du conseil d'administration Germann Wiggl



Le président du conseil d'administration Germann Wiggl: «Notre coopérative n'est pas coutumière de décisions hâtives.»



L'intelligence artificielle est également sur toutes les lèvres au sein de la Banque Bank WIR: le CEO Matthias Pfeifer et le directeur financier Mathias Thurneysen.



Volker Stroh, porte-parole de la Banque WIR auprès des médias, a animé la manifestation pour laquelle Fabienne Louves a assuré l'encadrement musical...

que le nouveau CEO Matthias Pfeifer et le chef des finances Mathias Thurneysen à venir le rejoindre sur scène. N'y avait-il là que de nouveaux visages? Non, car MM. Wiggl et Pfeifer travaillent depuis des années pour la Banque WIR et ont donc juste changé de fonction. Un signe de stabilité et de continuité. Germann Wiggl: «En tant que coopérative, nous ne prenons pas de décisions hâtives. Nous misons sur la continuité afin d'établir la confiance.»

#### Banque de confiance pour toutes et tous

La continuité n'exclut pas l'évolution. Comme l'a expliqué le CEO Matthias Pfeifer, la société coopérative, bien ancrée depuis plus de 90 ans dans le monde des PME, a fortement élargi au cours de ces dernières années son assortiment destiné aux clients privés et peut ainsi servir aujourd'hui de première banque à tous les Suisses. La Banque WIR doit ceci également à sa filiale VIAC Invest, une solution de placement numérique et transparente sans frais cachés – «la manière la plus honnête de faire du placement en Suisse», a précisé M. Pfeifer.



... alors que Marius Cavin divertissait l'auditoire avec une présentation de diabolo à la fois spectaculaire et acrobatique.



#### Carte de crédit et nouveau service Digital banking

Pas de Rencontre d'automne sans perspectives: la Banque WIR lance un nouveau service Digital Banking qui permettra d'effectuer ses opérations bancaires de manière encore plus aisée par le biais d'un smartphone. Au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2026, la banque émettra par ailleurs une carte de crédit.

Pas de Rencontre d'automne sans divertissement: la chanteuse et actrice Fabienne Louves a ainsi reçu et diverti les invités avec des chansons émouvantes, accompagnée par Pim Nieuwlands au clavier – non sans prédire ce que l'avenir immédiat nous réserve: après avoir participé au spectacle music-hall Ewigi Liebi, Fabienne Louves a également décroché un rôle principal dans la version cinématographique de cette œuvre, en compagnie de Luca Hänni. Le film sera présenté dans les cinémas en 2026.

Comme si les figures de diabolo n'étaient pas suffisamment difficiles et spectaculaires, l'artiste du diabolo



La Rencontre d'automne permet également de boire et manger en bonne compagnie.

Marius Cavin les a enrichis de numéros acrobatiques lors de la Rencontre d'automne. À l'âge de 12 ans déjà, il a découvert les diabolos avec lesquels il s'agit de jongler et qu'il faut toujours maintenir en mouvement avec une simple ficelle. Sa passion pour ce jouet était si forte qu'il en a fait sa profession. Aujourd'hui, Marius Cavin travaille en tant qu'artiste indépendant et donne des spectacles avec sa propre compagnie tant en Suisse qu'en Allemagne et aux Pays-Bas.

Pas de Rencontre d'automne sans conversations animées avant et après les présentations sur scène. Café et croissants à l'arrivée et un généreux buffet d'înatore à midi ont permis aux invités de réseauter et d'échanger leurs idées.

L'équipe de la Banque WIR chargée de l'organisation de manifestations prépare d'ores et déjà la Rencontre d'automne 2026. Vous désirez ne pas manquer cette manifestation très prisée? Dans ce cas, inscrivez-vous aussi rapidement que possible après réception de l'invitation correspondante, car le nombre de places est limité. Si vous ne possédez pas encore de bon de participation – en effet, uniquement les entreprises et les particuliers qui sont bailleurs de fonds de la Banque WIR y sont conviés – sachez que le moment pour en acquérir est des plus avantageux (ou pour compléter un portefeuille déjà existant): jusqu'à fin janvier, il est possible de faire l'acquisition de bons de participation sans frais de courtage (cf. encadré).

● Daniel Flury

## Action pour bons de participation

Comme c'était déjà le cas ces dernières années, la Banque WIR a lancé, lors de la Rencontre d'automne, une action relative à l'acquisition de bons de participation qui durera jusqu'au 31 janvier 2026.

Depuis 2021 déjà, les clients de la Banque WIR se voient proposer en automne une offre très intéressante et c'est également le cas cette année: jusqu'au 31 janvier 2026, il est possible de faire l'acquisition de bons de participation sans frais de courtage et sans frais boursiers. Pour profiter de cette offre, veuillez suivre le lien suivant: [wir.ch/automne-2025](http://wir.ch/automne-2025).

En faisant l'acquisition de bons de participation, vous participez d'une part à la prospérité de la Banque WIR et vous soutenez d'autre part sous une forme financière la philosophie coopérative de l'entreprise tout en renforçant la classe moyenne suisse. Par ailleurs, vous avez la possibilité de participer à la Rencontre d'automne que la Banque WIR organise au KKL.

### Part sociale: participez aux décisions!

Alors que les bons de participation conviennent de manière idéale en tant que placement financier, l'achat d'une part sociale de la Banque WIR fait de vous un membre de la coopérative et vous permet de participer à l'assemblée générale. «Nous aimerions que nos clients soient à la fois bailleurs de fonds et contributeurs au sein de notre entreprise», a souligné le directeur financier Mathias Thurneysen lors de la Rencontre d'automne. La part sociale donnant droit au dividende coûte 200 CHF.

Pour en apprendre davantage au sujet du bon de participation et de la part sociale:



# L'esprit d'entreprise – dans la vraie vie, coach de générations

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

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

Chères lectrices, chers lecteurs,

Il m'arrive régulièrement d'accompagner des chefs d'entreprise tout au long du très sensible processus de transmission d'entreprise. Parfois, je vis ainsi des moments qui continuent de me toucher très profondément, même après avoir passé tant d'années dans ce business. L'un de ces moments est aujourd'hui le thème de cette rubrique.

Il n'y a pas si longtemps, je conseillais une jardinerie régionale de très longue tradition. Une entreprise avec une histoire centenaire, profondément ancrée dans sa région et très appréciée par les gens des environs. La famille propriétaire avait décidé de garantir l'avenir de l'entreprise par le biais d'un «management buy-out» dans lequel les cadres de la direction rachètent les parts de leur entreprise. Tout semblait parfaitement préparé: les rôles avaient été clarifiés, un calendrier réaliste préparé et le prix de vente négocié avec beaucoup de fair-play. Il régnait, lors de notre rencontre, une ambiance presque festive – on sentait la confiance mutuelle entre les participants à la réunion.

Puis, quelque chose est survenu qui a fait capoter tout le processus. Avant même la signature du contrat, la famille a publié la nouvelle de la transmission prévue de l'entreprise. Ce que la famille pensait être un signe de transparence aura finalement développé une dynamique que plus personne ne pouvait contrôler. En quelques jours seulement, aussi bien les collaborateurs que les clients fidèles et les fournisseurs étaient au courant. La nouvelle s'est répandue dans la petite ville comme un feu de brousse.

Cette nouvelle a généré des questions: «Qu'est-ce qui va changer?», «Faut-il s'attendre à une réduction du nombre d'emplois?», «L'assortiment sera-t-il modifié?». Les rumeurs ont fusé, les attentes ont grandi. Le successeur désigné – jusque-là très sûr de lui et plein d'énergie – s'est soudain retrouvé sous les feux de la rampe avant



Transmission d'entreprise: les quatre principes énumérés par l'esprit d'entreprise constituent un tout.

Photo: Getty Images

même d'avoir repris la direction de l'entreprise. Il a ressenti une très forte pression, la méfiance de certains collaborateurs, l'attente impatiente de la clientèle. Lors de l'un des entretiens qui a suivi, il nous a dit, tout doucement: «Je pensais être prêt. Mais dans ces conditions? Désormais, je doute.» Quelques semaines plus tard, il se retirait. L'accord est tombé à l'eau. L'entreprise pouvait tout recommencer.

Cette expérience confirme ce que je constate régulièrement dans le cadre de mon activité: **lors de la recherche d'une solution de transmission d'entreprise, la communication constitue non pas une question secondaire mais, bien au contraire, l'élément clé.**

### Les principales erreurs de communication dans le cadre de la reprise d'entreprises

#### 1. Publication trop précoce ou non coordonnée

Le directeur d'une société de construction de machines me l'avait une fois expliqué de la façon suivante: «Nous voulions faire preuve de transparence – et avons généré un véritable chaos.» Publier trop tôt des informations sensibles revient à mettre sous pression toutes les parties prenantes. Des attentes naissent avant même que les bases ne soient posées. Soudain, un processus destiné à mûrir calmement se retrouve sous les projecteurs, en plein public.

#### 2. Attentes floues

Concernant un hôtel spécialisé pour les familles, j'ai vécu une situation dans laquelle le père et la fille pensaient avoir tout réglé dans les moindres détails. En vérité, cha-

cun d'entre eux avait une autre image en tête: le père pensait qu'elle reprendrait immédiatement la direction de l'établissement, alors que la fille voulait d'abord travailler à temps partiel avant de reprendre peu à peu les responsabilités. Ce malentendu a presque causé une rupture entre ces deux proches. Un procès-verbal très clair, des conventions couchées par écrit et des entretiens réguliers auraient permis d'éviter pas mal de frustrations.

#### 3. Émotions tabouisées

La transmission d'entreprise est non seulement un processus économique. C'est aussi un adieu – parfois de l'œuvre d'une vie, parfois d'un rôle qui a forgé une identité. Des émotions telles que la fierté, la peur, le doute, voire le deuil en font partie. Un ancien dirigeant m'a dit un jour, les larmes aux yeux: «Je pensais simplement transmettre mon entreprise. En vérité, j'abandonne une partie de moi-même.» Si l'on ne laisse pas la place nécessaire à de telles émotions, ces dernières trouveront une autre façon de s'exprimer – bloquant ainsi la prise de décisions.

#### 4. Animateur manquant

Les entretiens menés sans structure ou sans objectif se terminent souvent en boucle sans fin. Un jour, une famille de boulangers m'appelle. Leur réunion familiale hebdomadaire ressemblait davantage à une réunion conviviale entre amis au bistrot du coin qu'à des entretiens stratégiques. Ce n'est que lorsque nous avons intégré à ces entretiens un animateur externe, défini des ordres du jour clairs et documenté les décisions prises que le processus a repris son élan.

## Leçons tirées de la pratique: quatre principes à appliquer

### 1. Commencer par clarifier les choses à l'interne – puis communiquer à l'extérieur

Je formule souvent la citation suivante aux personnes que je coache: «Le calme avant la tempête n'est pas un signe de faiblesse, mais de force.» Avant d'informer les fournisseurs, les clients ou les collaborateurs, veillez à ce que toutes les personnes clés tirent vraiment à la même corde – y compris concernant le planning, les rôles et les détails juridiques.

### 2. Définir une stratégie de communication

Posez-vous la question suivante: qui dit quoi, à quel moment – et à qui? Avec un constructeur métallique que je conseillais, nous avons très consciemment mis en veilleuse la communication externe jusqu'à ce que tous les détails du contrat soient réglés et signés. Puis, le message était clair: un communiqué de presse, des entretiens individualisés avec les partenaires clés ainsi qu'une réunion avec les collaborateurs qui laissait la place à beaucoup de questions. Ce processus a bénéficié d'un très bon accueil.

### 3. Accepter et valoriser les émotions

Une transmission d'entreprise réussie est non seulement une question de chiffres, mais également une question de dignité. Une ancienne dirigeante d'une entreprise commerciale a pris congé avec les paroles suivantes: «Je vous transmets non seulement les clés, mais également ma confiance.» De telles phrases créent des ponts. Donnez un cadre aux émotions – qu'il s'agisse d'un repas de départ officiel ou d'un entretien ouvert dédié aux craintes.

### 4. Définir les rôles et le calendrier de manière contraignante

Un planning très clair assure une certaine sécurité. Qui assume quand quelle responsabilité? A-t-on prévu des phases de transition? Comment résoudre les conflits qui pourraient apparaître? Un planning simple, mais contraignant empêche que la transmission de l'entreprise ne se transforme en une impasse qui dure.

## Conclusion: on n'instaure pas la confiance avec des contrats

La transmission d'une entreprise n'est pas un acte unique mais, bien au contraire, un processus qui dure parfois des mois, voire des années. Or, un tel processus est basé sur la confiance.

On n'instaure pas la confiance uniquement avec des paragraphes, mais bien par le bon mot – au bon moment, dans les bonnes circonstances. La confiance apparaît lorsque le chef d'entreprise ose dire: «J'ai de l'appréhension à lâcher les commandes» – et lorsque les personnes pressenties pour assurer la reprise ont le courage d'avouer: «Je suis honoré, mais j'ai encore besoin d'un peu de temps.»

Je rédige cette rubrique parce que j'en suis convaincu: **si nous parlons, au sein des entreprises familiales, non seulement de chiffres, mais également de sentiments, de communication et de coordination dans le temps, nous contribuons à sécuriser non seulement des existences, mais également des valeurs.**

En effet, faire preuve d'esprit d'entreprise signifie non seulement reconnaître des opportunités, mais aussi percevoir des nuances – et trouver les mots justes avant de les prononcer.

Je vous souhaite un merveilleux avent empreint de calme et de recueillement. À bientôt!

● *Votre esprit d'entreprise*

# Note éditoriale

*À partir de 2026, le WIRinfo ne paraîtra plus que les mois impairs – et le taux d’acceptation WIR pour les annonces sera de 100%.*



Depuis le 1<sup>er</sup> novembre 1934 et à l’avenir également, la Banque WIR communique(ra) par écrit, en version imprimée.

Photo: Archives Banque WIR

Grâce à sa section des annonces, le magazine WIRinfo fait également office de place du marché très commode et représente un moyen adéquat de communiquer aux partenaires WIR des contenus liés aux PME et au système WIR. Voilà pourquoi nous restons fidèles au support imprimé, même en cette période qui se caractérise par une diminution constante du nombre de médias imprimés! Afin de garantir ce service aussi à l’avenir – disons-le en toute transparence: afin d’optimiser la structure des charges et des produits –, nous adapterons toutefois le rythme de parution du WIRinfo à partir de 2026: «Le magazine des PME suisses» ne paraîtra désormais que les mois impairs, c’est-à-dire six fois au lieu de douze, pour la première fois en janvier 2026.

Il n’y a pas que le mode de parution et l’orientation rédactionnelle qui resteront les mêmes, ce sera également le cas de la date de parution au début du mois ainsi que des dates de réception des annonces fixées au 10 du mois précédent. Par ailleurs: alors que le montant mini-

mal des chiffres d’affaires annuels donnant droit aux différents paliers de rabais à partir de 2026 sera bien entendu divisé par deux, les annonceurs continueront de profiter d’un crédit annuel entier de 500 CHW à utiliser pour la publication d’annonces dans WIRinfo et sur WIRmarket.ch ainsi que pour des publipostages WIR («WIR-mailings»).

### **Nouveau: annonces à 100% WIR!**

Une importante innovation très avantageuse pour les partenaires WIR concerne le règlement des annonces publicitaires. Jusqu’à présent, le taux d’acceptation WIR était de 75%. Désormais, il sera possible de régler les annonces publiées dans WIRinfo à 100% en WIR. Ne manquez donc pas la date de réception des annonces du 10 décembre pour votre annonce à paraître dans le WIRinfo du mois de janvier 2026!

**Daniel Flury**  
Rédacteur en chef



« **Compte d'épargne  
plus – des taux  
avantageux garantis.** »\*

Ouvrir  
maintenant

Intérêt de 0,75% garanti jusqu'au 30.09.26. Valable pour les nouvelles ouvertures jusqu'au 14.01.26 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

*Le compte d'épargne plus, au bénéfice d'un taux d'intérêt de pointe et garanti à 0,75%, est à nouveau proposé. L'offre vaut jusqu'au 30 septembre 2026 et il est encore possible de demander l'ouverture du compte jusqu'au 14 janvier 2026.*

La nouvelle mouture du compte d'épargne plus garantit, du 15.10.2025 au 30.9.2026, 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 14 janvier 2026 alors que les versements le sont en tout temps.** À partir du 1<sup>er</sup> octobre 2026, l'avoir sur le compte sera transféré sur le compte d'épargne fidélité 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 avoires, 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 enten-

du, 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 14 janvier 2026**
- Taux d'intérêt garanti jusqu'au 30.9.2026: 0.75% (jusqu'à 250 000 CHF), puis transfert vers le compte d'épargne fidélité de la Banque WIR
- Cette offre ne concerne que les nouveaux avoires
- 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



*L'humour à la place de travail renforce l'esprit d'équipe et constitue une clé assurant le succès de l'entreprise à long terme.*

## Humour à la place de travail: **six avantages**

*Peut-on rire au travail? N'est-il pas surprenant de constater que ce qui peut apparaître comme une futilité offre de gros avantages en termes de productivité et d'ambiance sur le lieu de travail? Le spécialiste suisse en recrutement Robert Walters cite six raisons pour lesquelles l'humour peut contribuer à un environnement de travail plus sain et à de meilleures prestations de travail.*



Photo: Getty Images

### L'humour permet de faire disparaître le stress

Le stress est l'une des principales causes d'une faible productivité sur le lieu de travail. Une bonne dose d'humour permet de remédier à cet état de fait en créant une atmosphère de travail détendue. Le fait de rire des défis quotidiens qu'ils doivent relever permet aux collaborateurs de renforcer leur résistance et de se libérer de leur stress négatif. Cet effet a été prouvé scientifiquement: le fait de rire stimule la production d'endorphines – l'«hormone du bonheur» – et contribue à éliminer les hormones du stress que sont le cortisol et l'adrénaline.

### Créativité accrue

Un environnement sûr et détendu est particulièrement favorable à la production de solutions créatives. Dans un tel cas, l'humour joue un rôle important. Le fait de rire rend notre cerveau plus flexible, ce qui nous permet de générer des idées et des solutions originales. On a constaté qu'avec une pincée d'humour, les équipes avaient plus de

facilité à changer de vitesse et qu'elles étaient plus en mesure d'élargir leur horizon. Tout cela débouche sur un environnement de travail plus innovateur dans lequel il est également moins grave de commettre une erreur de temps en temps.

### Consolidation de l'esprit d'équipe

Le rire rapproche les gens. L'humour renforce le sentiment de connexion entre collègues, ce qui est indispensable pour une équipe qui doit bien fonctionner. Si les collaborateurs rigolent ensemble, ils se sentent mieux, ce qui renforce l'esprit d'équipe. Cela permet également de générer une plus grande confiance entre les collègues, ce qui améliore la communication et la collaboration. On peut donc dire que l'humour est l'un des meilleurs ciments d'un «team building» efficace.

### Réduction du nombre d'absences

Les collaborateurs qui se sentent bien sur leur lieu de travail sont moins souvent absents. Les entreprises qui favorisent l'humour au travail constatent que le bien-être de leurs employés s'accroît. Un environnement de travail positif qui laisse de la place à l'humour peut même contribuer à empêcher les cas de burn out. Un environnement de travail qui laisse de l'espace au rire améliore non seulement le bien-être psychique des collaborateurs, mais aussi leur productivité en raison d'un nombre réduit d'absences et d'un plus grand engagement.

### L'humour en tant qu'outil de leadership

Les cadres qui savent recourir efficacement à l'humour ont souvent plus de facilité à mettre en place une culture d'entreprise ouverte et accueillante. Un cadre qui a le sens de l'humour sera davantage perçu comme humain et abordable, ce qui permet d'établir un lien de confiance avec les collaborateurs. Par ailleurs, l'humour favorise la communication informelle et peut contribuer à ce que l'on puisse discuter de thèmes délicats en toute décontraction. Cela permet de créer une culture dans laquelle il est plus simple de donner et de recevoir des retours et dans laquelle les collaborateurs se sentent plus libres d'exprimer leurs idées.

### Motivation et satisfaction au travail accrues

La motivation est un facteur important de productivité. Les collaborateurs qui travaillent avec plaisir fournissent de meilleures prestations et sont davantage prêts à s'engager à long terme. Les entreprises qui utilisent l'humour comme partie intégrante de leur culture constatent souvent non seulement que leurs collaborateurs travaillent plus durement, mais également qu'ils viennent plus volontiers au travail. Il est vrai qu'un environnement de travail qui laisse de l'espace au rire peut être la clé assurant le succès de l'entreprise à long terme.

● robertwalters.ch

# Versements de prévoyance et délais d'ici à la fin de l'année

*Avez-vous déjà versé l'ensemble de vos contributions de prévoyance? Vous trouverez ici les derniers délais pour vos ordres de paiement.*

Pensez-y: si vous versez la totalité de votre contribution de prévoyance annuelle déductible de votre revenu imposable, vous tirez profit de manière optimale de votre potentiel d'économie d'impôts! Profitez de cette occasion en versant sur le compte de prévoyance le montant maximum autorisé par la loi avant la fin de l'année. Attention: tous vos versements sur un compte Terzo, ou sur VIAC, sont additionnés et ne doivent pas dépasser le maximum légal de 7258 CHF (pour personnes salariées) et 36288 CHF (pour indépendants) ou au max. 20% du revenu net dans ce dernier cas.

## Ordres manuels

Les ordres écrits (ordres de virement, ordres de paiements) parvenant au siège central de la Banque WIR jusqu'au 29 décembre 2025 seront encore traités dans l'année et figureront sur l'extrait de compte 2025. En raison du volume important d'ordres établis entre Noël et Nouvel An, nous vous recommandons cependant de poster vos ordres par courrier A jusqu'au 18 décembre 2025 au plus tard.

## Trafic de paiements électronique (E-Banking)

Les ordres avec date d'exécution au 31 décembre 2025 peuvent être donnés jusqu'au 31 décembre 2025, 15 h 15, au plus tard. Cette échéance passée, l'exécution se fera le 5 janvier 2025.

## Versements sur un pilier 3a

Veuillez noter ce qui suit afin d'assurer la comptabilisation cette année encore.

- **Ouverture de nouveaux comptes Terzo pour un versement en 2025**

La demande d'ouverture pour un compte Terzo avec possibilité de versement pour l'année fiscale 2025 doit nous parvenir jusqu'au 15 décembre au plus tard.

- **Virements sur des comptes Terzo existants**

Ils doivent nous parvenir jusqu'au 15 décembre 2025 au plus tard.

- **Versements dans la solution de prévoyance numérique VIAC**

Ces dernières ne sont possibles que par le biais de l'application VIAC gratuite et peuvent être comptabilisées jusqu'au 31 décembre 2025. Seule condition: le virement doit être parvenu avant cette date et ne doit pas dépasser le montant maximal autorisé.

## Documents de clôture de compte annuelle

Relevé de compte et décompte d'intérêts/extrait de fortune

Vos comptes sont bouclés au 31.12.2025 avec établissement des attestations d'intérêt et de capital nécessaires à la déclaration d'impôt et de l'extrait de fortune pour les clients titulaires d'un dépôt-titres. Si vous utilisez le service e-banking, vous recevez ces documents début janvier sous forme d'e-documents. Les clients entreprises disposant de plusieurs contrats e-banking reçoivent les attestations d'intérêt et de capital sous forme d'e-document début janvier et l'extrait de fortune à la mi-janvier 2026 sous forme papier.

Les clients sans e-banking reçoivent leurs documents de bouclage à la mi-janvier 2026 sous forme papier.

# Nouveaux participants WIR

---

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

## AG

---

### Loohof-Betriebs AG

flex

Loogasse 7, 4665 Oftringen  
T 062 797 12 18  
[lafiesta@loohof.ch](mailto:lafiesta@loohof.ch), [www.loohof.ch](http://www.loohof.ch)  
*Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias*

### Restaurant Hirschen Shala

flex

Birmensdorferstrasse 54, 8966 Oberwil-Lieli  
[www.gueggeli.ch](http://www.gueggeli.ch)  
*Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias*

### Rud. Pauli AG

flex

Lenzburgerstrasse 17, 5600 Ammerswil AG  
T 062 891 44 13  
[info@rudpauli.ch](mailto:info@rudpauli.ch), [www.rudpauli.ch](http://www.rudpauli.ch)  
*Vorbereitende Baustellenarbeiten*

## BE

---

### Hintiplan GmbH

flex

Baselstrasse 32, 4537 Wiedlisbach  
[info@hintiplan.ch](mailto:info@hintiplan.ch), [www.hintiplan.ch](http://www.hintiplan.ch)  
*Entwicklung von Bauprojekten*

### Mori AG

flex

Murtenstrasse 9, 3270 Aarberg  
T 032 392 82 82  
[info@moriag.ch](mailto:info@moriag.ch), [www.morikuechen.ch](http://www.morikuechen.ch)  
*Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel*

### Spezial Kiosk Bartos

flex

Buchiackerweg 4, 4922 Bützberg  
[bartostimi@icloud.com](mailto:bartostimi@icloud.com)  
*Detailhandel mit Zeitschriften und Zeitungen, Kioske*

## BL

---

### Heer Beteiligungsgesellschaft mbh

flex

Nenzlingerweg 6, 4153 Reinach BL  
[m.staempfli@heer-ag.ch](mailto:m.staempfli@heer-ag.ch)  
*Investmentgesellschaften*

### Service Food Giacinto Santolamazza

20%

Frenkenstrasse 31, 4434 Hölstein  
[santolamazza@hotmail.com](mailto:santolamazza@hotmail.com), [www.servicefood.ch](http://www.servicefood.ch)  
*Grosshandel mit sonstigen Nahrungs- und Genussmitteln*

## BS

---

### Bertschmann AG

flex

Lyon-Str. 4, 4053 Basel  
[info@bertschmann.ch](mailto:info@bertschmann.ch), [www.bertschmann.ch](http://www.bertschmann.ch)  
*Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

## GR

---

### Elektro Plozza SA 3%

---

Viale, 7745 Li Curt  
info@elektroplozza.ch, www.elektroplozza.ch  
*Installazione di impianti elettrici*

### Immur AG flex

---

Badstrasse 13, 7249 Serneus  
info@immur.ch  
*Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

## SG

---

### mbs-hpl ag 3%

---

St. Gallerstrasse 17, 9524 Zuzwil SG  
info@mbs-hpl.ch, www.mbs-hpl.ch  
*Grosshandel mit Holz und Bauelementen aus Holz*

### Schlegel AG flex

---

Weiherstrasse 11, 9400 Rorschach  
T 071 844 26 26  
verkauf@schlegel.ch, www.schlegel.ch  
*Berufsbildende weiterführende Schulen*

## SO

---

### Brügger Torservice flex

---

Heglerenstrasse 641, 4712 Laupersdorf  
info@bruegger-torservice.ch, www.bruegger-torservice.ch  
*Sonstige Bauinstallation*

### Huttler Bau GmbH flex

---

Industriestrasse 6a, 4658 Däniken SO  
info@huttlerbau.ch, www.huttlerbau.ch  
*Allgemeiner Hochbau*

### Pallas Kliniken AG 3%

---

Louis-Giroud-Strasse 20, 4600 Olten  
olten@pallas-kliniken.ch, www.pallas-kliniken.ch  
*Spezialkliniken*

## TI

---

### Degiorgi Impresa Pittura SA flex

---

Via alla Bozzoreda 26, 6963 Pregassona  
info@degiorisa.ch, www.degiorisa.ch  
*Pittura*

### Pasi SA flex

---

Via Cereda 8, 6883 Novazzano  
info@pasisa.ch  
*Intonacatura*

### Siegrist Carpenteria SA flex

---

la Luvèira 18, 6673 Maggia  
igor@carpenteria-siegrist.ch  
*Costruzione in legno (carpenteria)*

## ZG

---

### FASERTECH AG flex

---

Spielhof 9, 6317 Oberwil b. Zug  
info@fasertech.ch, www.fasertech.ch  
*Sonstige technische Beratung und Planung*

### Fredy Montagen GmbH flex

---

Lindenmatt 13, 6343 Rotkreuz  
info@fredy-montagen.ch, www.fredy-montagen.ch  
*Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel*

### GDG Invest AG flex

---

Blegistrasse 11a, 6340 Baar  
M 076 434 29 59  
info@gdg-invest.ch, www.gdg-invest.ch  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

<p><b>HJM Real Estate AG</b> flex</p> <p>Blegistrasse 9, 6340 Baar  alvarez@alg-finance.ch  Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen</p>	<p><b>Juice Technology AG</b> flex</p> <p>Kasernenstrasse 2, 8184 Bachenbülach  info@juice-technology.com, www.juice-technology.com  Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten a. n. g.</p>
<p><b>KURORA GmbH</b> flex</p> <p>Erlenweg 10, 6312 Steinhausen  info@royaltech.ch, www.royaltech.ch  Sonstiger Detailhandel mit Waren verschiedener Art a.n.g</p>	<p><b>KION Intralogistic Solutions Switzerland AG</b> flex</p> <p>Alte Dübendorferstrasse 20, 8305 Dietlikon  T 044 835 23 00  www.kiongroup.com  Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften</p>
<p><b>P&amp;B Generalbau AG</b> flex</p> <p>Gartenstrasse 7, 6300 Zug  T 044 269 92 17  gian.saner@xania.ch  Allgemeiner Hochbau</p>	<p><b>Kristof Kolega All-Sales</b> flex</p> <p>Schlosserstrasse 4, 8180 Bülach  info@allsales.ch, allsales.ch  Handelsvermittlung von sonstigen Waren</p>
<p><b>Wetter Gipsergeschäft AG</b> flex</p> <p>Fadenstrasse 28, 6300 Zug  T 041 740 39 10  info@gipser-wetter.ch, www.gipser-wetter.ch  Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei</p>	<p><b>Widmer Partner Treuhand und Immobilien AG</b> flex</p> <p>Kasernenstrasse 24, 8180 Bülach  T 044 862 05 15  info@widmer-treuhand.ch, www.widmer-treuhand.ch  Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften</p>

## ZH

<p><b>Bauspenglerei Wyniger AG</b> 3%</p> <p>Zwischenbächen 130, 8048 Zürich  T 044 432 69 59  b.wyniger@vtxmail.ch, www.bauspenglerei-wyniger.ch  Bauspenglerei</p>
<p><b>FL Print F. Loiarro</b> flex</p> <p>Florhofstrasse 25, 8820 Wädenswil  flprint@bluewin.ch, www.flprint.ch  Erbringung von druckvorbereitenden Dienstleistungen</p>
<p><b>Immogenie AG</b> flex</p> <p>Geerenstrasse 24, 8302 Kloten  T 043 558 22 88  Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Gebäuden und Wohnungen</p>



## 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](http://www.wir-network.ch) ou les liens directs des WIR-Networks ci-dessous.

### Contact

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

# 8-tägige Flussreise vom 16. - 23. August 2026



**80%  
WIR**

## Passau - Wien - Budapest - Passau

### Donau, auf dem Strom der Zeit

Sie ist Zeugin grosser Historie, Lebensader Europas, eine unbeugsame Schönheit, die immer dem Sonnenaufgang und der Neuzeit entgegenstrebt. Eine Reise in die Geschichte und ins Hier und Jetzt, zwischen Wiener Charme und ungarischer Seele.

### Anmeldung und Auskünfte an:

**WIR ne+work**  
Walter Sonderer  
Tel. 079 207 81 26 - 071 925 30 35  
wironline@bluewin.ch

### Unsere Leistungen

- Excellence-Reise in eleganter Flussblick-Kabine
- Excellence Genuss-Vollpension mit Excellence-Gala-Dinner
- Anreise in umweltgerechtem Komfort-Reisebus ab/bis Schweiz
- CO2-Klimaschutzbeitrag Stiftung Myclimate
- Gepäckservice, WiFi

### Nicht inbegriffen

- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder
- Annullationskosten/ Extrarückreiseversicherung

### Kabinentyp Excellence Princess - Preis pro Person

2-Bett Kabine 16m2 Hauptdeck CHF 2'195.00  
2-Bett Kabine 16m2 Mitteldeck mit frz. Balkon CHF 2'655.00  
2-Bett Kabine 16m2 Oberdeck mit frz. Balkon CHF 2'855.00  
Juniorsuite Oberdeck 20m2 mit frz. Balkon CHF 3'155.00  
Preis Einzelbenützung auf Anfrage.

Grosszügige Unterstützung von untenstehenden WIR-Networks

**WIR ne+work**  
Graubünden-  
Südostschweiz

**WIR ne+work**  
Aargau

**WIR ne+work**  
Ostschweiz

**WIR ne+work**  
Zürich

**excellence**  
Flussgenuss vom Reisebüro Mittelthurgau

**diga**  
reiseCenter



**Bis 31. Januar 2026  
mit 80% WIR  
danach 50% WIR**

# WIR ne+work Ostschweiz in Bildern



Danke, + + + +  
und frohe Festtage!

## WIR ne+work Zürich

### Skiferien Arosa

\*\*\*\* Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:  
7 Übernachtungen/Halbpension  
Willkommensapéro  
Frühstück-Bufferet  
5 Gang Abendessen  
1x Skifahren mit Skilehrer am Montag in einer Gruppe.  
1x Curling an einem Vorabend  
1x Kutschenfahrt  
Benützung Spa Bereich auf 1100m2

Es können auch einzelne Übernachtungen gebucht werden.



Jetzt anmelden & Ferien machen

**25. Januar - 1. Februar 2026**

\*\*\*\* Waldhotel – Arosa

Angebot , Details siehe linke Spalte

- Doppelzimmer mit Halbpension bei 2 Personen, CHW 4410.-
- Doppelzimmer zur Einzelbenutzung mit Halbpension CHW 2205.-

Die Anmeldung: [www.wir-netz.ch](http://www.wir-netz.ch)

Eine Mitgliedschaft beim WIR-Network-Zürich ist erforderlich



## 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 – Décembre 2025, 92<sup>e</sup> année, n° 1159

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

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

**Rédacteur en chef:** Daniel Flury

**Photographes:** voir illustrations

**Couverture:** Olivier Gisiger

**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 avec Ecolabel.eu. Ce label est une référence pour les consommateurs qui désirent contribuer à la préservation de l'environnement par le recours à des produits et des prestations de services plus favorables à l'environnement.

imprimé en  
**suisse**



*Par souci pour  
l'environnement!*

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

**Tirage global:** 21 870

**Annonces:** voir dernière page

**Prix d'abonnement:** 10.20 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  
1003 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
- Taux d'acceptation WIR: 100%
- 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 1200 CHW
- 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 bimensuel début janvier, mars, mai, juillet, septembre et novembre mois avec un tirage d'environ **22000 exemplaires. Vous atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR.**

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

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

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

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



## WIRmailing

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

### Voilà comment procéder:

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

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

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

### Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

### Contact

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

## Remise sur chiffre d'affaires annuel

La valeur globale de vos mesures publicitaires sur WIRmarket, dans WIRinfo ou à l'aide des WIRmailings est continuellement déterminée dans le système des annonces publicitaires de la Banque WIR et donne droit, à partir d'un montant de 1200 CHW, 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 1200.-	4%
ab 3700.-	6%
ab 7700.-	8%
ab 17000.-	9%
ab 25000.-	10%



Impression de la foire WIR à Zurich.

# Données médiatiques WIRinfo

## Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

### Conditions générales

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

**Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de janvier 2026: mercredi, 10 décembre 2025, 12 h.**

### Reprise des données pour matériel WIRinfo

Lors de la création d'un fichier PDF, veuillez sélectionner le profil «ISONewspaper» dans les réglages de la couleur et procéder à l'exportation. Les annonces manuscrites ou envoyées par fax ne peuvent pas être acceptées.

### Programmes

Mac

Win

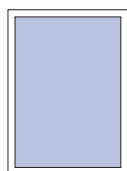
QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

•  
•  
•  
•  
•  
•

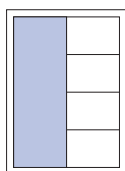
•  
•  
•  
•  
•  
•

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

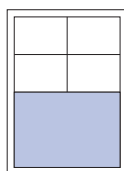
### Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



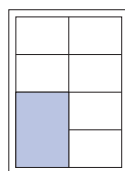
168 x 248 mm  
1/1 p. contenu



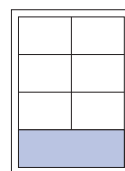
82 x 248 mm  
1/2 p. en haut. (2 col.)



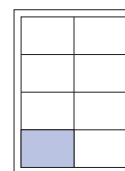
168 x 122 mm  
1/2 p. en larg. (4 col.)



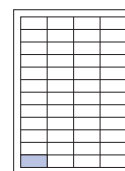
82 x 122 mm  
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm  
1/48 page

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

### Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50