

Le magazine des PME suisses

Au cœur de l'espace sonore

Roland Stump et sa fille Vivien Aerne-Stump gèrent
l'auberge Alpenrose dans le Toggenbourg

«Plein succès!»

Après la réussite de la nouvelle édition WIR-Expo en 2025,
les préparatifs pour 2026 sont déjà en cours

Perspectives favorables

Éditorial

Les foires commerciales restent un vecteur de vente efficace, c'est ce qu'a prouvé la WIR-Expo du mois de novembre dernier. Le très large assortiment présenté et l'élément fédérateur – l'acceptation WIR – ont stimulé les achats et permis de générer d'importants volumes de vente. Au cours de l'exposition déjà, le comité WIR-Expo a décidé d'organiser une nouvelle édition de la foire en novembre 2026. Cette dernière aura lieu à nouveau dans les murs de la halle municipale de Dietikon, mais avec quelques modifications touchant aux heures d'ouverture et au guidage des visiteurs. Des perspectives favorables donc pour cette plate-forme du système WIR. Les exposants potentiels disposent désormais d'assez de temps pour se préparer: quels produits vais-je présenter? Quel collaborateur convient le mieux pour mener les entretiens de vente? Comment informer mes partenaires d'affaires – peut-être même ceux qui ne participent pas au système WIR – de ma participation à cette exposition? C'est ici qu'il peut être intéressant de recourir au grand concurrent des expositions physiques: les médias sociaux, votre propre site Web ou une newsletter. Agir d'un côté sans négliger l'autre: faire de la publicité en ligne, réaliser des ventes lors de l'exposition et soigner les contacts. Voilà à quoi pourrait ressembler une préparation et une participation à l'exposition couronnées de succès (p. 26).



S'acquitter d'une tâche sans se détourner d'une autre, c'est aussi un credo du conseiller fédéral Albert Rösti. Lors du Forum WIR organisé par le WIR-Network de Zurich, il s'est exprimé avec conviction en faveur de la construction de nouvelles centrales nucléaires. Selon lui, c'est le seul moyen d'aboutir avec succès à l'abandon des énergies fossiles. Investir dans l'énergie hydraulique et l'énergie solaire ne constitue pas une erreur pour autant. M. Rösti tolère même l'une ou l'autre éolienne – «mais pas en trop grand nombre!». L'auditoire issu de cercles proches des PME a très bien accueilli le naturel terre à terre et les positions politiques de M. Rösti. Ce dernier prouvera une nouvelle fois son attachement aux PME cette année lors d'une visite de la «Neue Blumenau». Ce restaurant est placé sous la direction de la cheffe étoilée Bernadette Lisibach qui a, tout comme le conseiller fédéral Rösti, des origines paysannes et s'est entretenue avec lui lors du Forum WIR (p. 20).

Daniel Flury
Rédacteur en chef



500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

Faites bouger votre chiffre d'affaires WIR et faites-vous connaître sur WIRmarket et dans WIRinfo! Nous vous facilitons les premiers pas: le paquet PME de la Banque WIR comprend un crédit publicitaire de 500 CHW. Le grand avantage: ce cadeau se renouvelle automatiquement chaque année.

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

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

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

Comment utiliser ce crédit?

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

N'attendez plus!

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

● Daniel Flury

**Les annonces dans WIRinfo
sont désormais payables à
100% en WIR!**



« Qui fait preuve de
clairvoyance décide
avec sérénité. »

Le bon de participation de la
Banque WIR – ancré en Suisse.

Passez
à l'action
sans
courtage

Sommaire

Page 20

Elle dirige une équipe de dix employés, il a environ 2900 collaborateurs sous sa responsabilité. Nous parlons ici de Bernadette Lisibach, cuisinière, et d'Albert Röstli, conseiller fédéral. Ils ont en commun leurs origines paysannes, certes, mais pas seulement, comme l'a montré l'Entretien PME qui s'est tenu au Gate 27 à Winterthour.

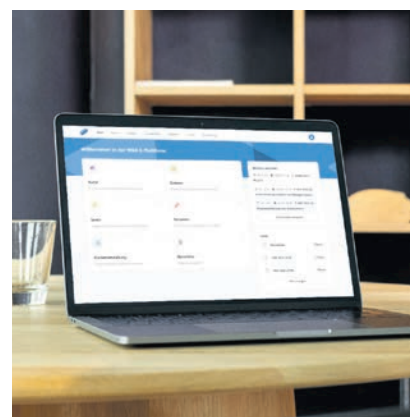


Page 26

Les responsables de l'exposition, les exposants et les visiteurs étaient bien d'accord sur ce point: le lancement de la nouvelle WIR-Expo au mois de novembre dernier a été un succès et rien ne s'oppose à une WIR-Expo 2026.

Page 34

L'école Art of Formation – Weiterbildung WBA AG mise systématiquement sur l'enseignement en ligne – pour le plus grand avantage à la fois des étudiants et des employeurs. Depuis peu, il est également possible d'y régler les frais de formation en WIR.



8 En plein cœur de l'espace sonore

L'auberge Alpenrose de la famille Stump

15 Larguez les amarres!

En bateau de Passau à Budapest, en WIR

16 Écoute voir!

Sur les traces des bols chantants et des oreilles célestes

20 Personnalités engagées en cuisine et au Palais fédéral

Forum WIR du WIR-Network de Zurich

26 «Plein succès!»

WIR-Expo 2025 à Dietikon

34 Entièrement dédiée à la formation en ligne

L'école Art of Formation

38 Cinq conseils pour devenir un grand négociateur

40 Compte d'épargne plus

Le compte d'épargne aux conditions de pointe

42 L'esprit d'entreprise et la FusionClean BaristaUltra

Rubrique de Karl Zimmermann

44 Nouveaux participants WIR

47 Bienvenue au WIR-Network!

56 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

En plein cœur de l'es l'Alpenrose de la fam



**Là où s'associent harmonieusement
hospitalité, nature et sonorités**

pace sonore: ille STUMP



Le complexe étendu de l'Alpenrose de la famille Stump à Wildhaus, dans le Toggenbourg – en hiver avec un igloo (à gauche).

Photos: Henry Muchenberger



Roland Stump et sa fille Vivien Aerne-Stump dans l'igloo qui accueille des clients jusqu'au mois de mars.

L'auberge Alpenrose de la famille Stump se trouve en plein cœur du Toggenbourg, près des lacs Schwendiseen et de la Klanghaus («maison des sons»). Il s'agit d'un établissement de très longue date qui pratique quotidiennement son sens de l'hospitalité depuis cinq générations et a désormais choisi de se réorienter, en harmonie avec la nature et inspiré par la Klanghaus voisine.

Anselm Stump aura eu une excellente intuition lorsqu'il a posé, en 1883 dans le Toggenbourg, les bases d'une entreprise familiale aujourd'hui très prospère en achetant la propriété «Schwendi». Situé au-dessus de Wildhaus, près des lacs Schwendiseen, cet endroit réserve à ses visiteurs un paysage en mesure de couper le souffle même aux plus grands voyageurs: d'un côté, les sommets marquants de la chaîne des Churfirten, de l'autre, le majestueux Alpstein avec le Schafberg au premier plan et l'imposant Säntis à l'arrière-plan. Entre les deux, les collines de pâturages du Toggenbourg. Un lieu qui a, depuis toujours, inspiré de nombreux visiteurs – ce qui est plus que jamais le cas aujourd'hui.

Un établissement aux racines profondes

À l'époque, personne n'aurait pu imaginer que l'entreprise se maintiendrait dans la famille sur cinq générations. Au début, l'endroit abritait une filature, puis une scierie dirigée par Anton Stump – les activités artisanales typiques du Toggenbourg de l'époque. Afin de pouvoir proposer aux ouvriers, coutumiers de tâches harassantes, des boissons rafraîchissantes, le soir après le travail, son épouse Emma avait aménagé l'auberge «Zur Alpenrose». Très rapidement, cette dernière est également devenue un point de rencontre très apprécié des voisins et des randonneurs. Les générations successives ont continué à construire: des chambres d'hôtes sont venues s'ajouter à l'auberge et plus tard, d'autres immeubles plus modernes. Niklaus Stump, ancien sportif d'élite spécialisé dans les sports d'hiver, a transformé l'auberge en un hôtel sportif et de famille; dans les années 1980, ses fils Birger et Roland ont développé l'établissement en un hôtel spécialisé dans les réunions et les séminaires. Aujourd'hui, l'Alpenrose de la famille Stump comporte cinq salles de réunion, une zone de détente et de remise en forme aux généreuses dimensions et 50 chambres – tout en conservant un caractère familial des plus agréables.

La nature et les sons en guise de compas

Pour Roland Stump (65 ans), qui incarne la quatrième génération en charge de l'établissement, une chose est claire: «Notre paysage est le cœur même de notre culture alpestre tout en constituant la base de notre travail et de nos valeurs.» Il est vrai que l'Alpenrose des Stump se trouve à un emplacement qui convient idéalement au re-

cueillement – désormais plus que jamais avec sa nouvelle voisine qu'est la Klanghaus.

La Klanghaus, avec son architecture iconique, n'est ni une scène, ni une salle de concerts au sens classique de ces termes. Il s'agit plutôt d'un instrument dans lequel on peut entrer, un corps de résonance pour les sons de la nature et les voix humaines. En ouvrant la porte, on pénètre un espace dans lequel un simple murmure fait vibrer et retentir les parois recouvertes de rosaces et de miroirs sonores. Cette maison fait partie de tout un monde de sons. Dans la vallée: la forge sonore; sur la montagne, entre Oberdorf et l'alpage Sellamatt: le sentier sonore; et ici, sur les rives des Schwendiseen, le point de cristallisation (voir l'article suivant). Pour l'Alpenrose de la famille Stump, il s'agit d'un véritable cadeau – mais aussi d'une mission. «Nous sommes en forte résonance avec cet endroit qui trans-



L'aménagement en bois fait du restaurant un lieu chaleureux.



Auprès du Klanghaus, le restaurant Alpenrose de la famille Stump fournit les prestations de restauration.

Action WIR en janvier

Depuis les années 1990, l'hôtel Stump's Alpenrose fait partie du réseau WIR. Les hôtes peuvent y régler 30% de leur facture en WIR, tant au restaurant qu'à l'hôtel. En résidant à l'hôtel au cours du mois de janvier, vous profitez d'une action promotionnelle: 100% WIR au restaurant et 50% WIR à l'hôtel.

forme la région et nous-mêmes par la même occasion», souligne M. Stump, qui a accompagné le projet de la Klanghaus depuis le début et y organise aujourd'hui des visites.

Les gens qui font fonctionner l'établissement

Roland Stump est un hôtelier-restaurateur de la vieille école, fidèle aux traditions, toujours à l'écoute et visionnaire. Il aime anticiper. «Je suis plutôt un spécialiste du tourisme qu'un hôtelier et je me réjouis de pouvoir désormais travailler davantage au niveau stratégique», explique l'ancien journaliste sportif, titulaire d'un diplôme d'école hôtelière.

Sa fille Vivien Aerne-Stump, directrice issue de la 5^e génération, est cuisinière de profession et titulaire d'un diplôme d'hôtelière-restauratrice ES et se distingue par une énergie d'un autre type: moderne, claire, structurée et débordant d'initiative. Elle adore les processus rationnels, les concepts créatifs et les échanges avec son équipe. «Parfois, je suis un peu impatiente lorsque je repère du potentiel», explique en riant cette professionnelle de 33 ans. Or, c'est précisément ce mélange de dynamisme qui lui est propre et de circonspection typique de son père qui représente aujourd'hui la grande force de l'établissement.

Une petite visite d'aujourd'hui

Lors d'une visite des bâtiments qui sont tous reliés entre eux, Roland Stump explique à quel moment et en quels endroits les divers nouveaux bâtiments ont été construits. Il ne reste plus grand-chose de la substance originale. «Il n'y a plus qu'au restaurant que l'on trouve encore les vieux murs de l'ancienne Alpenrose», note-t-il. Il se dit très fier de l'orgue de Johann Scherer, datant de 1812 et qui fonctionne encore. Le musicien et compositeur Peter Roth, originaire du Toggenbourg, créateur du sentier sonore et de la Klanghaus, mais aussi personne à laquelle le Centre de résonance est dédié, joue très volontiers sur cet orgue qui se trouve dans la véranda, devant la grande baie vitrée offrant une vue sur le massif des Churfirten. De l'autre côté de la baie vitrée se trouve une terrasse extérieure aux généreuses dimensions. Cet hiver, un grand igloo sera placé juste à côté du Kneippweg (sentier Kneipp). Il pourra accueillir jusqu'à 20 personnes qui pourront y déguster une fondue, confortablement installées sur des fourrures de mouton qui les réchaufferont. Ceux qui auront suffisamment rechargé leurs batteries à l'extérieur trouveront au sein de l'établissement un espace de détente et de remise en forme aux dimensions étonnantes, comportant des saunas, des hammams, un Thermospa et un fitness. On peut également y réserver des soins tels que des massages «d'harmonisation des couleurs» ou des massages «à vibrations de cordes». La cuisine est entièrement axée sur le rythme des saisons. Lorsque c'est possible, elle intègre des produits des environs ou recourt à des produits maison, comme les pâtes.

La carte comporte aussi bien des plats classiques tels que le cordon bleu et des spätzlis au fromage que de délicieux accents plus modernes. L'Alpenrose est connu loin à la ronde pour ses plats de chasse qu'il propose toute l'année. Sur la carte des vins, on retrouve la signature de Roland Stump qui s'intéresse passionnément aux vins bio depuis des décennies.

La famille au centre de toutes les activités

Ce matin-là, le père et la fille se réunissent dans le restaurant aux parois lambrissées pour l'interview qu'ils ont choisi d'accorder au journaliste de passage. Vivien Aerne-Stump exécute ses nombreuses tâches en plus des nombreuses séances, de la gestion du personnel et de ses visions d'avenir. «Nous cultivons un fort lien familial», dit Roland Stump. Ainsi, chaque dimanche, la famille se réunit – non pas par obligation, mais par plaisir. Au sein de l'établissement, chacun travaille là et au moment où c'est nécessaire. «Nous ne portons pas de montres», précise-t-il en riant. «Nous travaillons aussi longtemps que nécessaire.» L'établissement garantit également beaucoup de flexibilité à ses 40 collaborateurs qui y travaillent, pour la plupart, depuis longtemps: ils bénéficient ainsi de modèles de travail flexibles ou de semaines de quatre jours.



Des éléments sonores se trouvent également dans le restaurant Alpenrose.

«Nous voulons nous concentrer sur la guérison, le calme et la santé.»



Le restaurant Alpenrose de la famille Stump dispose de cinq salles de séminaire.



L'assortiment comprend 50 chambres et une zone de détente et de remise en forme aux généreuses dimensions.

Stratégie 2030: la réorientation d'un établissement

Actuellement, l'établissement est en pleine réorientation. «Nous voulons davantage nous concentrer sur la guérison, le calme et la santé», explique Vivien Aerne-Stump. Moins de diversité des groupes cibles, plus de clarté dans l'orientation. «Notre hôtel doit être un lieu de retraite qui permet aux gens de reprendre des forces», indépendamment du fait que les réservations soient individuelles ou en groupes pour passer des vacances ou participer à des événements sociaux tels que des mariages. La collaboration avec la Klanghaus est source de nombreuses idées: aujourd'hui déjà, l'établissement en assure le service de restauration. Désormais, il est prévu de mettre sur pied d'autres offres communes afin de profiter de synergies potentielles.

Le réaménagement du bar en un espace clair et convivial constitue un autre pas. La plupart des 50 chambres (parmi lesquelles 9 chambres individuelles et 4 chambres sans barrières) ont déjà subi une modernisation avec un aménagement sobre et proche de la nature. Réduction de l'électronique, minimisation de l'usage de plastique – un engagement très clair en faveur de la pleine conscience.

Regard vers l'avenir: un hôtel axé sur la sobriété

La vision la plus importante attend encore sa réalisation: la famille Stump prévoit de bâtir sur son propre terrain un hôtel axé sur la sobriété qui devrait comporter environ 40 chambres, être autarcique au niveau de l'énergie, voire à énergie positive, avoir été construit avec des matériaux indigènes, un bâtiment fonctionnel, sobre et volontairement durable. La famille est en négociation avec des investisseurs potentiels et l'hôtel pourrait sortir de terre dans quatre ans environ. Vivien Aerne-Stump aussi voit un très fort potentiel pour un hôtel axé sur la sobriété: «La toute nouvelle Klanghaus attire un très grand nombre de visiteurs dans la région. Nous voulons leur proposer un havre de paix qui leur permette de se fondre idéalement dans l'environnement naturel et l'univers sonore qui sont uniques en leur genre. L'assortiment de prestations de services devrait également comporter des offres relatives au yoga ou à des semaines de jeûne.»

Vers midi, tout s'active. Le soleil automnal traverse les fenêtres, les salles du restaurant se remplissent et en cuisine, l'activité est à son comble. Pour un moment, le propriétaire s'occupe du lave-vaisselle en personne en attendant que le coup de feu soit passé. Il ne s'agit que d'un petit aperçu de tout ce qui rend cet établissement si particulier: on y travaille ensemble, main dans la main. Ici, on allie tradition et innovation alors que l'hospitalité, la nature et les sons forment ensemble une harmonieuse tonalité unique.

● Silvia Schaub

WIRmarket.ch > Alpenrose Wildhaus

Larguez les amarres!

En bateau de Passau à Budapest, en WIR

Plus de 70 partenaires WIR ont vogué cette année sur le Rhin de Bâle à Amsterdam. Une autre croisière fluviale qui promet également d'être inoubliable est prévue pour le mois d'août 2026. Elle se fera sur le Danube, entre Passau et Budapest, aller-retour.



L'Excellence Princess porte bien son nom.



Paysage fluvial romantique de la Wachau.

Photos: mäd

Croisière de huit jours entre Passau et Budapest, aller-retour.



De nouveau, c'est Stefan Gall, président du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est, qui a organisé, avec la maison Diga Reisen, ce voyage de huit jours: du 16 au 23 août 2026, le bateau Excellence Princess voguera entre Passau et Budapest. On connaît ce bateau fluvial moderne et confortable pour son atmosphère sophistiquée, son service de tout premier plan et ses créations culinaires. Avec de tels ingrédients, une ambiance conviviale et détendue s'installera presque d'elle-même, que ce soit en soirée ou pendant la journée, sur le pont supérieur.

Inscription recommandée avant fin novembre

Stefan Gall se réjouit de recevoir un nombre aussi élevé que possible d'inscriptions de la part de partenaires WIR qui peuvent bien entendu payer les coûts du voyage avec une part WIR. Il est recommandé de s'inscrire de préférence avant le 31 janvier afin de profiter d'un taux d'acceptation WIR de 80%, qui passera ensuite à 50%. Autre bonne raison pour ne pas trop attendre: les meilleures cabines sont celles réservées le plus rapidement. Par ailleurs: grâce au généreux soutien des WIR-Networks d'Argovie, de Suisse orientale, de Zurich et des Grisons-Sud-Est de la Suisse, les participants bénéficient également de nombreux autres tarifs préférentiels.

Les merveilles de la route du Danube

Passau, la «ville aux trois fleuves», sera le port de départ et d'arrivée de cette croisière. Sa vieille ville baroque et son emplacement unique en son genre à la confluence du Danube, de l'Inn et de l'Ilz font de Passau un point de départ idéal. Vienne ravit par son architecture impériale, la Hofburg, la cathédrale Saint-Étienne, la Ringstrasse et ses incomparables cafés viennois. La ville de Budapest constitue sans aucun doute un autre moment fort de ce voyage avec son quartier de la citadelle ou son merveilleux bâtiment du Parlement. Il y aura beaucoup à découvrir également depuis le bateau, en particulier le paysage fluvial romantique de la Wachau – patrimoine mondial de l'Unesco entre Passau et Vienne – avec ses coteaux de vignes, ses châteaux forts, ses couvents et ses très pittoresques villages.

● Daniel Flury

Vous trouverez ici tous les détails (modalités d'inscription, cabines, prix, programme du voyage, etc.):
wsmarketing-rossrueti.ch >
 WIR-Flussfahrt 2026



Écoute voir!

Sur les traces des bols chantants et des oreilles célestes

Il n'y a pas que la Klanghaus («maison des sons») du Toggenbourg et le sentier sonore qui offrent un champ expérimental intéressant pour les oreilles et les autres sens. On trouve en Suisse encore d'autres espaces et chemins en mesure de nous étonner en raison de leurs propriétés sonores.



La Klanghaus et son impressionnante salle centrale (photo en haut de la p. 17).

Photos: Henry Muchenberger



Dans la pièce centrale de la Klanghaus, dans le Toggenbourg, il ne faut qu'un tout petit moment avant de ressentir un sacré effet d'étonnement: un bref appel, un «hello» – et voilà que la paroi ornementale renvoie un écho. Pas une fois, pas deux fois, mais pas moins de douze fois! C'est alors qu'apparaît ce qu'Edi Hartmann, le responsable de l'espace, nous a expliqué juste avant la visite: cette maison est, elle-même, un instrument dont l'acoustique se modifie en fonction de l'endroit où se trouve l'auditeur.

En de nombreux endroits, la maison invite à l'interaction: avec les coussins acoustiques qui ressemblent à des ballons à air surdimensionnés et qui produisent un son lorsqu'on les touche, les oreilles célestes intégrées au plafond qui renvoient les sons ou encore la balustrade d'escalier sur laquelle on peut jouer comme sur un xylophone.

Si cette nouvelle «maison des sons» se trouve précisément à cet endroit situé en plein milieu de la zone de tourbière des lacs Schwendiseen, au-dessus d'Unterwasser, ce n'est pas dû au hasard. Il y a vingt ans déjà, le musicien et compositeur Peter Roth, originaire du Toggenbourg, a développé la vision d'une telle maison. Il lui aura fallu surmonter un certain nombre d'obstacles avant que le bâtiment puisse être enfin inauguré au mois de mai 2025.

Depuis l'extérieur, cet immeuble en forme d'Y ressemble à un ovni qui aurait atterri ici en provenance de l'espace. Les deux montagnes Chäserrugg et Alpstein captent les sons comme une caisse de réso-

nance naturelle. Les parois paraboliques constituées de 480 000 bardeaux d'épicéa ont le même effet que lorsqu'on forme un entonnoir avec ses mains autour de ses oreilles pour mieux entendre. Juste à côté se trouve le Centre de résonance Peter Roth avec son «dôme sonore» dont l'acoustique très particulière permet de faire des expériences d'écoute très intenses. Une exposition interactive dédiée à l'histoire du monde des sons du Toggenbourg (Klangwelt Toggenburg), à la «maison des sons» ainsi qu'à l'œuvre de Peter Roth complète l'expérience.

On connaît depuis longtemps le Klangweg («sentier des sons»), le fleuron du monde acoustique du Toggenbourg comportant 27 installations situées entre l'alpage de Sellamatt, Itios et Wildhaus-Oberdorf. Un peu à l'écart, la nature vous réserve ses propres mondes sonores tout à fait particuliers: des feuilles qui bruissent, les gazouillis d'oiseaux, les cloches de vaches et le clapotis des ruisseaux. Des visites guidées publiques de la Klanghaus se tiennent chaque dimanche à 13h30, réservation nécessaire. Le Klangweg est ouvert quotidiennement de fin mai à fin octobre.

www.klangwelt.ch



Le Centre de résonance Peter Roth se situe entre la Klanghaus et Stump's Alpenrose.

Autres lieux et sentiers sonores



Sentier des sens et des sons à Guin, FR

Chlopfen, Aqua sensorium ou Kugelsplitter («éclat de balle») – ce sont les noms des installations qui se trouvent entre Guin et Fribourg tout au long du lac de Schiffenen. Sur une distance d'environ 9,5 kilomètres, 15 œuvres réalisées par divers artistes invitent les visiteurs à redécouvrir les sons et leur perception. Dans un puits, une pompe à eau à pression dynamique produit des sons inattendus. La rambarde du viaduc ferroviaire de Grandfey se fait entendre lorsqu'on la frôle en la longeant et même un tuyau placé en dessous de l'A12 se transforme en espace d'écho. Notez qu'en traversant le pont de Grandfey, on passe non seulement la Sarine, mais également la «barrière de rösti».

duedingen-tourismus.ch



Forêt sonore (Klangwald) Lohn, GR

Il vaut la peine d'emprunter la route sinueuse menant au village de Lohn am Schamserberg pour tous ceux qui souhaitent se plonger dans un univers sonore très particulier. Tout au long du sentier de randonnée circulaire de deux kilomètres, l'écoute elle-même devient une expérience sensorielle unique. Pendant que l'on marche à travers prairies et forêt, on entend des sons harmonieux, certains produits par la nature elle-même, d'autres à l'aide d'objets sonores spécialement conçus à cet effet. Tambour d'arbre, carillon de plaques de pierre ou harpe pendulaire sont constitués de matériaux naturels et produisent une large palette de sons et de bruits.

klangwald.ch





Sentier sonore Reusspark Niederwil, AG

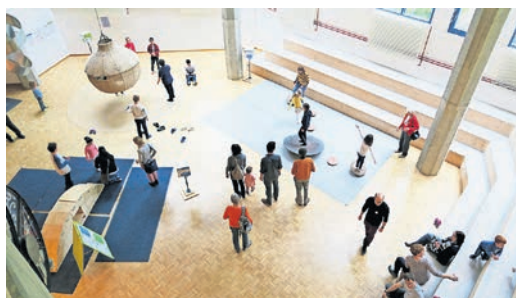
Au Reusspark à Niederwil, on peut ressentir directement l'effet des ondes et des vibrations sur le corps. Par exemple sur le trône sonore réalisé avec du bois de chêne: quand on y est assis, une deuxième personne fait glisser un archet sur les nombreuses cordes situées à l'arrière du dossier – et le corps se transforme en chambre de résonance. Six autres objets sonores constitués de matériaux naturels vous invitent à faire un essai. Le bol à jets d'eau est particulièrement propice à la méditation: on frotte les surfaces des mains humidifiées sur les poignées du bol et on génère ainsi des vibrations qui font apparaître de nouveaux motifs sur la surface de l'eau.

reusspark.ch

Sensorium Rüttihubelbad, BE

Au Sensorium Rüttihubelbad, situé au centre du paysage de collines de l'Emmental, se déploie toute la palette des sens. Sur une surface de 1500 mètres carrés et environ 70 stations, on plonge dans le monde des odeurs, des couleurs, des sons et des oscillations. Quel effet cela fait-il de toucher les 170 cordes du moulin sonore? Ou d'entrer dans un immense bol sonore tibétain, doucement mis en vibration par des frottements extérieurs? De tels moments restent en mémoire. L'exposition actuelle est par ailleurs également dédiée à ce thème: «Fascinante résonance: petites impulsions, grand effet».

ruettihubelbad.ch



Histoire culturelle sonore dans le Schanfigg, GR

Un tour acoustique à travers les villages du Schanfigg, de Calfreisen à Arosa, permet de démontrer comment les sons peuvent rendre l'histoire plus vivante. Dans l'ancien bureau de poste de Peist par exemple, il est possible de faire résonner un cor postal de 1831. À Castiel, un instrument entre en contact avec la cloche de l'église et près de Lüen, des fréquences aléatoires sont rendues audibles à l'aide d'un dispositif électronique. Même l'ancien tube «Gigi vo Arosa» (dérivé de «Gigi l'Amoroso» de Dalida) y est mis à l'honneur: à Arosa, dans une ancienne cabine de téléphérique, on peut entendre le véritable «Gigi» Dani Meisser chanter sa propre chanson.

arosalenzerheide.swiss
arosa.swiss/klingend



Personnalités engagées en cuisine et au Palais fédéral

Forum WIR du WIR-Network de Zurich



Bernadette Lisibach et Albert Rösti étaient les invités de François Cochard au Forum WIR.

Photos: Henry Muchenberger

Elle dirige une équipe de 10 employés, il commande environ 2900 collaborateurs. Nous parlons ici de Bernadette Lisibach, cuisinière, et d'Albert Rösti, conseiller fédéral. Ils ont en commun leurs origines paysannes, certes, mais pas seulement, comme l'a montré l'Entretien PME qui s'est tenu au Gate 27 à Winterthour.

Devant environ 150 invités issus du milieu des PME, François Cochard, responsable de la communication du WIR-Network de Zurich, a eu l'occasion mi-novembre de poser quelques questions à la cuisinière d'exception Bernadette Lisibach et au conseiller fédéral Albert Rösti. Quelques heures auparavant, ce dernier avait vécu à Schaffhouse quelques minutes assez inhabituelles: des militants écologistes avaient bruyamment perturbé son discours tenu chez un concessionnaire automobile. À Winterthour cependant, aucun signe de stress ni de frustration, et le public a immédiatement accordé foi à la réponse que M. Rösti a donné à la demande de M. Cochard de bien vouloir se présenter en une seule phrase: «Je suis une personne plutôt joyeuse et positive.»

Concession automobile et Forum WIR: Albert Rösti se sent très proche des PME et tente d'être souvent en déplace-

ment. «À Berne, on se retrouve dans une bulle politique; le contact direct avec des représentants de PME permet de mieux comprendre où se situent les problèmes et où il faut agir.» Selon lui, la constatation souvent faite par des politiciens selon laquelle les PME constituent la colonne vertébrale de l'économie suisse n'est pas une phrase creuse, mais tout simplement un fait. Quant à l'économie, elle en profite: «Un patron de PME connaît ses collaborateurs et leurs familles, ce qui a un effet stabilisant, car il ne va pas immédiatement congédier ses employés si l'environnement conjoncturel devait devenir plus difficile.»

Depuis 2011, Bernadette Lisibach gère le restaurant Neue Blumenau à Lömmenschwil SG, distingué par 17 points Gault&Millau et, depuis 2019, par une étoile Michelin. Elle sait très précisément ce que cela signifie de diriger une PME: «Il faut fournir des résultats quotidiennement!» En effet, les attentes envers une auberge distinguée par des points et des étoiles sont élevées. Selon elle, la distinction Cuisinière de l'année 2015 du Gault&Millau aura été encore plus précieuse. «C'était unique! Le téléphone n'a pas arrêté de sonner le jour où l'on m'a décerné cette distinction.»

L'esprit du «nous» – un facteur de succès

Peu de gens sont quotidiennement autant en contact avec les matières premières, leur transformation et leurs consommateurs qu'un spécialiste de la restauration. Pour Bernadette Lisibach, l'esprit communautaire du «nous» est central pour pouvoir travailler avec succès en cuisine. Si cette réflexion disparaît, l'établissement cesse de fonctionner: «Dans un restaurant, chacun doit collaborer avec tous les autres.» Jour après jour, il s'agit d'obtenir le meilleur de toute chose et de chaque employé, de soutenir et d'encourager les collaborateurs, d'offrir la possibilité aux clients de se détendre et d'oublier leur quotidien. Si Bernadette Lisibach remarque que les clients n'y arrivent pas, elle les envoie parfois «aux fourneaux» pour qu'ils s'y fassent rôti une saucisse. En effet, la cuisine de M^{me} Lisibach est très



traditionnelle et liée au terroir, et c'est aussi la description qu'elle donne d'elle-même, avant d'ajouter: «Avec de larges épaules qui offrent beaucoup de place à pas mal de choses...»

Machine Tinguely dans la Berne fédérale

Pour le conseiller fédéral Röstli, l'esprit d'équipe est également très important. S'il est vrai que c'est à lui qu'il revient de défendre un dossier, chaque succès obtenu est le résultat d'un effort commun de toute une équipe. Qu'il s'agisse du policier de faction devant le Palais fédéral, de l'agente d'entretien ou d'un secrétaire général: «J'essaie de traiter de manière identique chaque fonction et de montrer à chaque collaborateur qu'il est important.» Il ajoute que son département – Département fédéral de l'environnement, des transports, de l'énergie et de la communication DETEC – lui rappelle une machine Tinguely, avec ses innombrables rouages. «En tant que conseiller fédéral, je dois veiller à maintenir cette machine en mouvement en permanence et à éviter que ce soit cette dernière qui me pousse.»

Selon M. Röstli, les PME contribuent, par leurs innovations, à ce que la machine tourne bien. «Par rapport à la population, la Suisse est, au niveau mondial, le pays qui délivre le plus grand nombre de brevets. En chiffres absolus, notre petit pays occupe le 7^e rang!» Les innovations permettent à la politique de maintenir le degré de réglementation à un niveau relativement bas.

«La politique n'est jamais sans alternatives»

Et si la machine venait néanmoins à s'enrayer? «Mon département détient énormément de connaissances spécialisées. Nous faisons des séances, nous établissons des variantes – on trouve toujours un chemin, la politique n'est jamais à court d'alternatives.» En politique, la ligne à suivre n'est jamais une droite. «Pour atteindre un objectif, il faut de temps en temps faire un détour – l'important est de ne pas perdre de vue l'objectif.» Par ailleurs, M. Röstli dit avoir confiance dans le système: «On peut tenter d'améliorer les choses par-ci, par-là, mais il ne faut pas toucher à la démocratie et à la souveraineté du peuple.»

Racines paysannes

Tout comme Albert Röstli, Bernadette Lisibach a grandi dans une famille paysanne. «Tous les jours au taquet, travailler, veiller à ce que l'on s'en sorte, que la vie continue» – voilà comment elle se souvient de sa période de fille de

paysan. Le conseiller fédéral Albert Rösti aura été encore plus concret: «Chez nous, la maman s'occupait de la comptabilité. Mon père se montrait régulièrement étonné du peu d'argent qui restait après la vente de taureaux par exemple, une fois les factures payées.» Conclusion: il faut d'abord gagner chaque franc que l'on dépense. Cela vaut aussi bien pour les domaines agricoles que pour les PME, les deux types d'entreprises devant faire face à de nombreux aléas: droits de douane, fluctuations de cours, guerres, mauvais temps qui détruit une récolte ou chutes de pierres qui représentent un danger permanent pour le bétail à l'alpage.

Les loups et les centrales nucléaires

Le bétail peut également être victime du loup. À ce moment-là, le conseiller fédéral Rösti s'est montré très émotionnel: «Pour un paysan, voir ce que font les loups est insupportable.» Alors qu'un lynx tire profit de l'ensemble de l'animal qu'il a tué, le loup entre dans une frénésie sanguinaire lors d'une attaque et s'en prend à de nombreux animaux, les blessant ou les tuant. Selon lui, il convient donc de réduire la population de loups – avant que ces derniers n'attaquent les humains comme cela est déjà arrivé à l'étranger. «Les citoyens trouvent que le loup est un merveilleux animal – aussi longtemps qu'il n'attaque pas leur chat!» Le conseiller fédéral a également mis en garde contre les conséquences économiques: «Si les paysans retirent leurs vaches et leurs



moutons des alpages, cela mènera à une dégradation de ce paysage culturel.»

Le Conseil fédéral et le courant

Le conseiller fédéral Albert Rösti a vraiment pris de l'élan lorsque la discussion a commencé à porter sur l'électricité, les énergies renouvelables et les centrales nucléaires. Selon lui, il est évident que l'abandon des énergies fossiles est une décision raisonnable – pour autant que l'on réus-



Leurs origines paysannes rapprochent Bernadette Lisibach et Albert Rösti.



Malgré l'heure avancée, le conseiller fédéral Albert Rösti a pris le temps pour les photos souvenirs et les selfies.

sisse à garantir l'approvisionnement en électricité à l'aide d'énergies renouvelables telles que la force hydraulique, l'énergie solaire et celle des éoliennes – «pour cela, il faudrait au moins doubler la production de courant et tout serait pour le mieux dans le meilleur des mondes.» Techniquement, cela serait même possible mais: «Je ne peux pas imaginer un pays touristique tel que la Suisse avec 2000 éoliennes qui entrent directement en concurrence avec la protection du paysage. Quant à la force hydraulique, elle se trouve sous les feux des associations de protection de la nature.»

Conséquence logique de tout cela pour le conseiller fédéral, chaleureusement applaudi par le public: il faut remplacer les centrales nucléaires de Gösgen et de Leibstadt. «Pour être prêts en 2040, nous devons poser aujourd'hui les jalons nécessaires. C'est pourquoi le Conseil fédéral veut revenir sur l'interdiction des centrales nucléaires prononcée en 2017.» Cette décision fut prise après la catastrophe nucléaire de Fukushima en 2011 avec la certitude, à l'époque, qu'il suffirait, dans le pire des cas, d'importer du courant de l'étranger en situation de pénurie. «Aujourd'hui, la situation est différente», a souligné M. Rösti. «Compte tenu de la situation géopolitique la plus récente, il n'est pas du tout certain qu'il soit possible d'importer, en cas de besoin, suffisamment de courant pour couvrir les besoins d'une population croissante et pour des applications telles que l'IA. Or, le plus grand risque que court notre pays n'est autre qu'une situation de pénurie qui dure plusieurs semaines.» Selon lui, voilà pourquoi il est important de prendre aujourd'hui les mesures nécessaires – «et je peux m'imaginer qu'une majorité de la population comprenne cela et corrige la décision de 2017 de sortir du nucléaire.»

Tirer de l'énergie d'un bon repas

Mais où donc une cuisinière d'exception ou un conseiller fédéral puisent-ils leur énergie? Il n'aura pas fallu longtemps à Albert Rösti pour répondre à cette question: une nourriture savoureuse, une gentille famille et suffisamment de sommeil. «Si je n'ai pas dormi entre sept et huit heures, je ne suis pas très efficace», a-t-il reconnu. Un bon repas?



Ils furent 145 invités, essentiellement issus du milieu des PME, à se réunir pour l'Entretien PME à Winterthur.



Activités de networking avant et après la manifestation organisée par le WIR-Network de Zurich.

Un terme opportun pour Bernadette Lisibach: «Notre société doit le réapprendre!» Pour Bernadette Lisibach elle-même toutefois, la période qui suit un repas est aussi une période avant le repas. Par conséquent, ne pas devoir, pour une fois, penser à de la nourriture lui permet également de puiser de l'énergie. La nature, tondre le gazon, désherber, pratiquer le ski: voilà les sources d'énergie de M^{me} Lisibach.

Un plaidoyer en faveur de l'apprentissage

L'audience a vite compris que Bernadette Lisibach et Albert Röstli avaient conservé leur esprit terrien. Qu'en est-il des PME suisses? Ont-elles perdu de leur stabilité compte tenu du fait que de plus en plus de jeunes sortant de l'école choisissent de faire des études? Albert Röstli s'est exprimé très clairement: «De nombreux enfants grandissent dans un environnement très protégé et ne perçoivent guère la réalité concrète. Souvent, ils ne savent même pas ce que font leurs parents au niveau professionnel. Ils se lancent alors dans des études – et quand ces dernières sont terminées, elles ne servent à rien.» Une constatation qui semblait correspondre à l'expérience des représentants de PME présents dans l'auditoire puisqu'elle suscita des applaudissements nourris. Le conseiller fédéral recommande de pousser les enfants à faire d'abord un apprentissage. «Ils pourront ensuite quand même faire des études grâce à notre système de formation perméable.» L'administration fédérale connaît bien, elle aussi, ce problème: «Le risque est que les employés administratifs qui sortent de l'université s'en tiennent à la lettre de la loi lorsqu'ils doivent appliquer l'article X, le paragraphe Y.» Lorsque cette vocation académique vient se heurter aux besoins pratiques des PME ou des paysans, les conflits sont programmés. Aussi bien M^{me} Lisibach que M. Röstli ont regretté que de moins en moins de jeunes soient prêts à choisir l'apprentissage... «alors que c'est la meilleure solution!»



Langueur et musique soul: Baldrian et Anina Lea Fritz.



Ce n'aura pas été la dernière fois que Bernadette Lisibach et Albert Röstli se rencontrent et échangent leurs points de vue: la présence du conseiller fédéral au Forum WIR a été possible parce qu'il est lié par amitié à Irène et Marcel Frei, vice-président du WIR-Network de Zurich. Quant aux époux Frei, ils se sont engagés à organiser, à la demande d'Albert Röstli, une sortie culinaire à Lömmenschwil.

Mai 2026: Entretien PME avec les sœurs Gisin

Les habitués du Forum WIR se réjouissent d'ores et déjà du 26 mai prochain, date à laquelle les championnes olympiques de ski Dominique et Michelle Gisin seront invitées sur la scène du Casinotheater de Winterthur avec leur coach mental Christian Marcolli. Il est déjà possible de s'inscrire à cette manifestation sous wir-netz.ch. Dans ce contexte, nous souhaitons à Michelle Gisin, grièvement blessée lors d'un entraînement à Saint-Moritz en décembre, un prompt et complet rétablissement.

Anina Lea Fritz et Baldrian

La jeune chanteuse Anina Lea Fritz s'est chargée de l'accompagnement musical de la soirée. Secondée par son père Stefan Fritz, installé au piano, elle a interprété des morceaux tirés d'un répertoire de soul et de blues. La soirée s'est terminée de manière très détendue grâce aux prestations de Thomas Leuenberger, alias Baldrian. Ce Bernois a présenté à son auditoire les fruits de son étude à long terme menée depuis soixante ans sur le thème de la lenteur. Par la suite, après avoir bien ri, les invités de l'Entretien PME ont pu se réunir autour du buffet afin de faire un peu de networking.

● Daniel Flury

wir-netz.ch

La WIR-Expo: une place du marché, mais aussi un lieu de rendez-vous.

Photos: Foto Frutig

WIR

Jetzt vo

WIR EX

Fr 13 – So



expo

merken:

PO 2026

15.11.2026



«Plein succès!»

WIR-Expo 2025 à Dietikon

Schnyder
MODEHAUS

MODE
LIFESTYLE
BERATUNG

IN
RAPPERSWIL
HINWIL
WALD C

SCHNYDE



AMMA
MUSIK

8155 NIEDE

MUSIKINSTR

Les responsables de l'exposition, les exposants et les visiteurs étaient bien d'accord sur ce point: le lancement de la nouvelle WIR-Expo au mois de novembre dernier a réussi et rien ne s'oppose à une WIR-Expo 2026.

La WIR-Expo est de retour! Après quelques années d'interruption, l'exposition a trouvé un nouvel emplacement d'exposition idéal dans la halle municipale de Dietikon. Du vendredi 21 novembre au dimanche 23 novembre 2025, plus de 70 exposants ont présenté un assortiment varié, très attrayant et de très haute qualité qui constitue un aperçu très impressionnant de l'économie WIR d'aujourd'hui.

Dès l'arrivée dans la halle municipale, une chose était claire: la direction de l'exposition a fait du très bon travail. Une atmosphère d'exposition moderne et professionnelle, un éclairage harmonieux et un grand soin porté aux détails ont garanti que les visiteurs ainsi que les exposants se sentent immédiatement parfaitement à l'aise.

La halle municipale, quant à elle, a donné la preuve qu'elle était l'emplacement idéal pour l'organisation d'une telle

manifestation: situation centrale, bien structurée et offrant suffisamment d'espace aux découvertes et aux rencontres.

Un public bigarré

La diversité du public était particulièrement réjouissante. En plus des fidèles participants WIR de longue date, l'exposition a également réussi à attirer un nombre surprenant de visiteurs plutôt jeunes. Un signal très positif pour l'avenir du système WIR qui prouve que le système reste toujours attrayant et intéresse également les jeunes générations. De nombreux exposants ont souligné la qualité et le caractère d'ouverture des entretiens menés avec ce public assez jeune.

Les initiatives et les temps forts du programme ont contribué à renforcer le dynamisme de la manifestation. Présentations, démonstrations en direct ou animations



Le système WIR reste toujours attrayant et intéresse également les jeunes générations.



Le restaurant a su répondre aux attentes des visiteurs.

inattendues: autant d'occasions qui ont attiré des rassemblements spontanés apportant vitalité et énergie à la manifestation. L'exposition était non seulement une place du marché, mais également un lieu de rendez-vous, une plate-forme d'échange de connaissances et un haut-lieu de networking.

L'exposition a également séduit sur le plan culinaire: le restaurant placé sous la direction engagée de Rosvaldo Postizzi a su répondre aux attentes des visiteurs qui y ont trouvé de quoi satisfaire leur appétit.

Esprit de renouveau

Les retours obtenus ont été unanimement positifs: les exposants ont salué la qualité des visiteurs, la qualité des précieux contacts noués et l'atmosphère palpable de renouveau. Les visiteurs, quant à eux, ont loué l'excellente

qualité de la manifestation dans son ensemble, la grande diversité de l'assortiment et l'agréable atmosphère qui régnait dans l'espace de la halle municipale. Nombreux étaient ceux qui souhaitaient revoir la manifestation – un signal très clair montrant que la toute nouvelle édition de la WIR-Expo était un grand succès.

Conclusion: la WIR-Expo 2025 aura été bien davantage qu'un grand retour. Elle aura véhiculé un message très fort: la communauté WIR est vivante, innovante, connectée – et prête à affronter l'avenir. La présence croissante d'un public relativement jeune, la très forte demande du côté des exposants et la mise en œuvre professionnelle de la manifestation montrent que les orientations sont bien définies. On se réjouit donc d'ores et déjà de la prochaine édition en 2026.

● Walter Sonderer



La Banque WIR à la WIR-Expo



Bien entendu, la Banque WIR a également saisi l'opportunité fournie par la WIR-Expo pour entrer en contact avec ses clients et leur présenter son assortiment complet de produits et services destiné aux PME et aux particuliers. Florian Dali, responsable de la succursale de Zurich: «La grande diversité des exposants et les entretiens très instructifs que j'ai pu mener m'ont fait prendre conscience du dynamisme de notre clientèle et à quel point son attachement à WIR et à la Banque WIR est fort. Au cours des trois jours de l'exposition, mon équipe et moi-même avons eu la possibilité de discuter avec un grand nombre de clients, de nous positionner également en tant que partenaire intéressant dans le secteur CHF et aussi de conclure quelques affaires particulièrement intéressantes – essentiellement dans le secteur des clients privés. Cette manifestation était donc très réussie et a permis de renforcer encore notre partenariat. Nous nous réjouissons d'ores et déjà de la prochaine WIR-Expo en 2026!»





Interview de François Cochard, directeur de la WIR-Expo



Photos: Foto Frutig

Quel bilan tires-tu de cette première WIR-Expo dans la halle municipale de Dietikon?

François Cochard: L'exposition a été un grand succès! Je suis très satisfait, tout comme la grande majorité des plus de 70 exposants et les visiteurs. Le comité de la WIR-Expo a atteint son objectif et a ainsi bien préparé le terrain pour une édition WIR-Expo 2026.

A-t-il fallu débattre longtemps avant de prendre la décision en faveur de l'édition WIR-Expo 2026?

Non, il est apparu très rapidement qu'il y a un véritable besoin d'une foire WIR au mois de novembre dans la région de Zurich. La décision d'organiser une WIR-Expo en 2026 a été prise en cours d'exposition – sans discussions.

*«La WIR-Expo 2026
aura lieu du
13 au 15 novembre.»*

L'emplacement restera-t-il à Dietikon?

Oui, la WIR-Expo 2026 aura à nouveau lieu dans la halle municipale de Dietikon, du vendredi 13 novembre au dimanche 15 novembre 2026. Les exposants et les visiteurs ont apprécié la facilité d'accès et le grand nombre de places de parc tout autour du bâtiment. Quant aux halles d'exposition, elles offrent une disposition lisible et pratique ainsi qu'une ambiance très agréable.

Selon toi, quelle journée d'exposition a bénéficié de la meilleure fréquentation?

Le nombre de visiteurs constituait la grande inconnue. Nous ne pouvons pas donner de chiffres, car contrairement à l'ancien emplacement auprès de Messe Zürich, la halle municipale de Dietikon n'est pas équipée d'un tourniquet permettant de compter les visiteurs.

Une chose est certaine: le dimanche aura été marqué par une très forte affluence. De nombreuses familles, un grand nombre de jeunes couples avec des petits enfants ont profité de la WIR-Expo pour faire leur sortie dominicale en guise de journée d'achat supplémentaire. Quelque chose de fantastique. J'ai eu l'impression que le nombre de visiteurs augmentait de jour en jour.

Et au niveau des chiffres d'affaires?

Pour cela, le vendredi aura sans doute été le plus jour le plus important, malgré un nombre de visiteurs légèrement plus réduit. Toutefois, le dimanche a également fait très bonne figure.

«La WIR-Expo l'a prouvé: le système WIR est vivant!»

A-t-on également perçu des critiques?

Il y en a bien entendu toujours. Alors que les visiteurs ont considéré que l'assortiment de biens et de services était varié, intéressant et attrayant, certains exposants auraient souhaité générer davantage de chiffre d'affaires. Je pense que l'assortiment de certains exposants visait plutôt un public cible plus âgé. Lors de la WIR-Expo, il est toutefois apparu que le système WIR est bien vivant et que, loin d'être «ringard», il touche également une génération plus jeune. L'année prochaine, il conviendra sans doute de tenir davantage compte de cet état de fait.

Certains exposants ont remis en question la fermeture des portes de la WIR-Expo à 15 heures déjà le dimanche. Penses-tu procéder ici à une petite adaptation?

Oui. Notre idée était de laisser suffisamment de temps aux exposants après la fin de l'exposition pour démonter leurs stands et se préparer au travail de la semaine suivante. En raison du fort afflux de visiteurs, nous avons simplement laissé l'exposition se terminer à 15 heures dans une atmosphère détendue au lieu de tout fermer. Pour 2026, nous réfléchissons à prolonger d'une heure l'exposition le dimanche et peut-être de raccourcir d'une heure l'horaire d'ouverture du samedi.

«Pour 2026, nous prévoyons un parcours visiteurs à sens unique.»

Le comité prévoit-il d'autres adaptations?

Il est possible d'optimiser le parcours visiteurs. Au début, tous les visiteurs n'ont pas compris qu'il y avait également un sous-sol; nous avons donc pris des mesures pour supprimer ce défaut. Nous prévoyons donc pour l'année prochaine de mettre en place un parcours visiteurs à sens unique qui permet de passer à tous les stands. Le visiteur qui se retrouvera au foyer après la visite sera alors mené en direction du sous-sol qu'il quittera ensuite en passant à côté des stands installés à l'extérieur.

À l'extérieur, il est également possible de procéder à certaines adaptations. On peut ainsi penser à une offre gastronomique, par exemple du vin chaud et des saucisses à rôtir. Un cadre convivial aux couleurs de Noël serait certainement très apprécié. La «petite hutte» des maisons Arpagaus Storen et Sonnenkönig pourrait en être un exemple.

Ce n'est pas un secret: pour sa première édition, la WIR-Expo 2025 a tablé sur un déficit. Qu'en est-il du budget 2026?

La WIR-Expo doit au minimum atteindre l'équilibre financier. Notre objectif est donc d'augmenter encore quelque peu le nombre d'exposants afin qu'il ne soit nécessaire d'augmenter les loyers des stands que de quelques pourcents. Le parcours visiteurs à sens unique prévu devrait permettre d'augmenter la surface de stands à louer, ce qui permettrait d'accueillir un plus grand nombre d'exposants. Il apparaît d'ores et déjà que cela sera nécessaire: une grande partie des exposants à la WIR-Expo 2025 veulent à nouveau participer en 2026 et nous avons reçu des signaux positifs de partenaires WIR qui n'étaient pas encore prêts à participer cette année et attendent désormais l'édition WIR-Expo 2026.

Les capacités d'accueil de la halle municipale sont cependant limitées...

Cela ne nous cause pas trop de soucis: dans le pire des cas, nous pourrions loger des exposants sous une tente.

● Interview: Daniel Flury

wir-expo.ch

Sur le site wir-expo.ch, les partenaires WIR intéressés peuvent déjà réserver un stand. Quelques photos et une vidéo (interviews du directeur de l'exposition François Cochard et d'exposants) permettent de se faire une idée de ce qu'était l'édition WIR-Expo 2025.



Entièrement dédiée à la formation

L'école Art of Formation – Weiterbildung WBA (note de la rédaction: Weiterbildung = formation continue) mise systématiquement sur l'enseignement en ligne – pour le plus grand avantage à la fois des étudiants et des employeurs. Depuis peu, il est également possible d'y régler les frais de formation en WIR.

L'époque à laquelle une personne ayant quitté l'école ne fréquentait plus jamais un institut de formation est révolue depuis bien longtemps. La formation professionnelle continue fait aujourd'hui tout naturellement partie du système – pour autant que l'on désire évoluer au niveau professionnel. Le choix des cours de formation continue les plus divers est immense. Fonder une nouvelle entreprise tout spécialement sur ce marché demande une bonne dose de courage ainsi qu'une bonne analyse des forces et faiblesses des concurrents déjà établis si l'on désire tirer profit d'un créneau bien précis.

Large formation



Lorsque **Rolf Schmalz** fonde en 2017 l'école Art of Formation – Weiterbildung WBA, il connaît très bien le marché de la formation continue en raison de sa large expérience personnelle. Né à Londres, il est arrivé en Emmental à l'âge de trois ans et y a grandi. Dans sa jeunesse, il suit les cours de l'École Hôtelière de Lausanne. «Ce parcours de formation était dû à la tradition familiale»,

explique-t-il. «Cependant, j'ai vite compris qu'il serait plus aisé de progresser dans d'autres branches.» Il quitte dès lors l'hôtellerie pour se former en marketing et commence à travailler chez Harris/3M en tant que «Product

Manager». Par la suite, il revient à l'hôtellerie où il occupe une fonction dirigeante au sein du groupe hôtelier Mövenpick. Ses connaissances linguistiques en allemand, français, italien et anglais, acquises dans l'intervalle, lui sont alors très utiles. Finalement, il ose franchir le pas vers l'indépendance en travaillant, sur la base de mandats, pour Knorr et Kümmerly+Frey, en fondant une entreprise de courtage avec licence bancaire et en s'engageant dans l'imprimerie offset. «En complément de mes activités professionnelles, j'ai également suivi une formation en méthodologie et didactique et j'ai travaillé pendant plus de trois décennies en tant que chargé de cours dans divers instituts de formation continue» raconte M. Schmalz, aujourd'hui âgé de 61 ans. «En effet, j'aime travailler avec les gens et leur transmettre du savoir.»

Systématiquement en ligne

Pour terminer, Rolf Schmalz a fondé «Art of Formation – Weiterbildung WBA» en 2017. Après une brève phase d'enseignement en présentiel, il finit par positionner son assortiment de prestations en tant qu'école en ligne dirigée – profitant ainsi d'un pas d'avance sur la concurrence stationnaire au moment où la pandémie de la Covid-19 se déclare et que la numérisation s'impose à toutes les branches au niveau global. Peut-être s'agissait-il même de deux pas d'avance, car de nombreux concurrents, en réaction aux limitations imposées au cours de la pandémie, passent de fournisseurs de cours de formation continue purement stationnaires à fournisseurs seulement hybrides. Pour Rolf Schmalz, un tel modèle d'affaires ne rentre dans aucune catégorie. «L'enseignement

On apprend en ligne, on fête dans le monde réel:
WBA propose depuis presque dix ans des cours
de formation continue avec garantie de lancement
et taux de réussite élevé.

Photos: WBA



en présentiel implique des déplacements relativement longs et ceci après une journée de travail», explique le directeur. «Or, ceci génère du stress et donc moins de motivation et moins de concentration.» Pour les employeurs également, le modèle d'enseignement purement en ligne offre de précieux avantages parce qu'il permet de concilier plus aisément et avec beaucoup de flexibilité temps de travail et temps réservé à la formation continue.

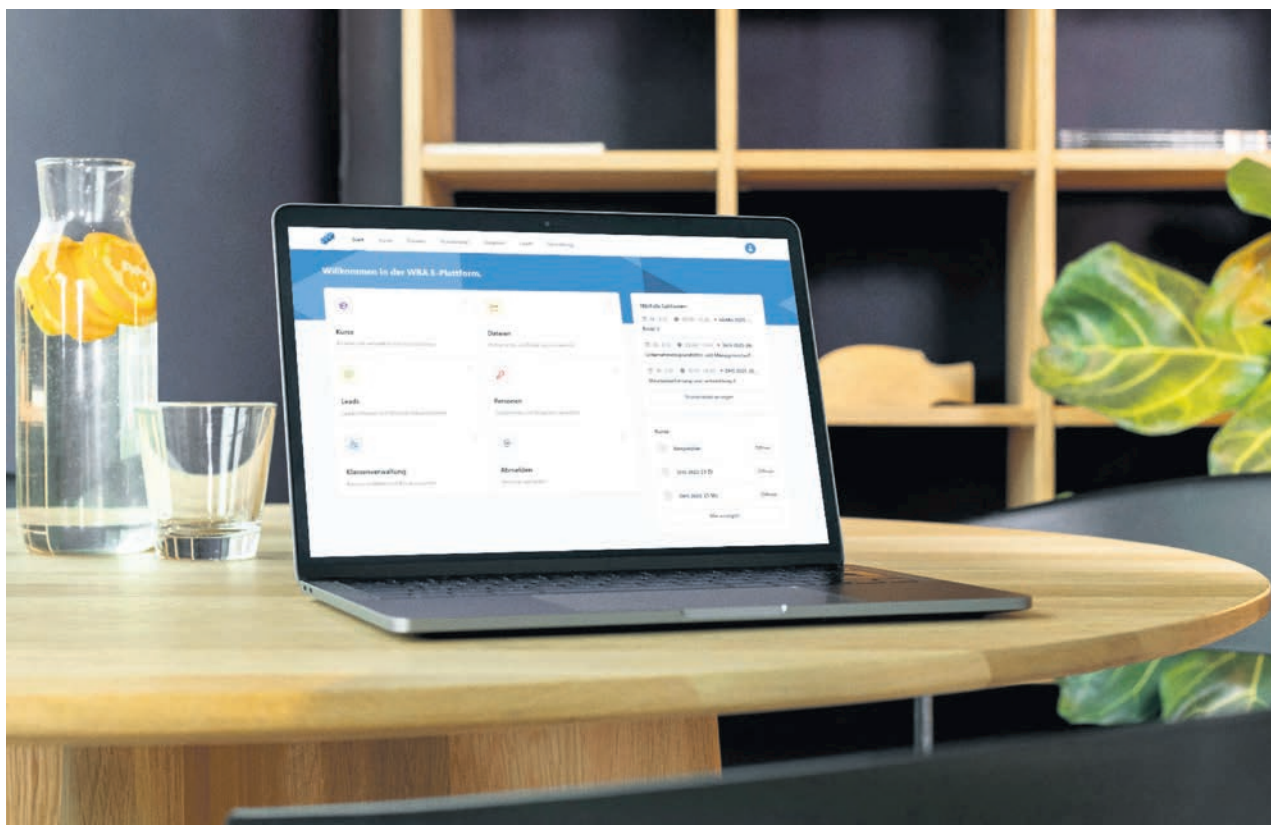
Apprendre au lieu de papoter

Pour Rolf Schmalz, l'argument souvent invoqué selon lequel il manque à l'enseignement en ligne la composante sociale n'est pas recevable. «Il va de soi que les enfants ont besoin d'un environnement scolaire physique pour développer leurs compétences sociales», dit-il. «Pour les adultes, une salle de classe n'est qu'un ersatz pour un éventuel déficit d'autres contacts sociaux.» En matière de formation, l'important, c'est d'apprendre et non pas de discuter pendant les pauses. Par ailleurs, les échanges entre les étudiants et les enseignants sont peut-être encore plus intenses dans le cadre de l'enseignement en ligne que dans l'enseignement en présentiel: en effet, à l'écran, tout le monde se regarde dans les yeux. C'est ain-

si que se développe une dynamique de groupe qui s'exprime souvent de telle façon que les étudiants organisent des groupes d'apprentissage à distance ou en présentiel. Avec des classes de 5 à 15 personnes au maximum, cela ne pose aucun problème. De manière ponctuelle, on convoque les étudiants à des séances en présentiel dans l'un des huit sites de Suisse allemande, par exemple pour des tests, parfois également pour préparer des examens. Bien évidemment, les remises de diplôme se font également dans un cadre solennel et avec de nombreux contacts personnels – «un véritable événement qui nous permet d'honorer l'implication de toutes les parties prenantes», précise Rolf Schmalz. À cela vient s'ajouter, au mois d'août, une excursion d'une journée pour toutes les personnes intéressées. En 2025, cette dernière s'est tenue dans les locaux du producteur de jus de fruits et de cidre Mosterei Möhl à Arbon.

Tout est disponible

Le nombre d'offres de formation initiales a passé de 3 à 20. Le programme comprend des cours destinés aux spécialistes du marketing et de la vente ainsi que des formations continues pour conseillers financiers, acheteurs techniques, les professionnels des ressources hu-



Les cours WBA ont lieu en ligne, ce qui permet aux étudiants d'éviter de longs déplacements.

maines et – actuellement très prisées – pour les logisticiens, toutes avec reconnaissance fédérale à la clé. Tous les cours ont en commun le fait qu'ils s'appuient sur des bases d'économie d'entreprise. Chaque année, 45 chargés de cours enseignent à environ 250 étudiants. «Cependant, nous veillons tout particulièrement à ne pas laisser les nouveaux chargés de cours sans préparation face à l'enseignement en ligne», souligne Rolf Schmalz. En effet, les méthodes appliquées à l'enseignement en présentiel ne sont pas applicables à l'enseignement en ligne dirigé. À l'écran, d'autres outils sont disponibles à cet effet, des outils auxquels il faut tout d'abord s'habituer. La plate-forme électronique développée tout spécialement pour WBA est centrale pour l'organisation de l'enseignement chez WBA. Les supports de cours, les présentations et tous les autres moyens d'enseignement y sont accessibles en tout temps, tout comme des études de cas et les directives d'examens; si un étudiant rate malgré tout une leçon, il pourra néanmoins la suivre en regardant l'enregistrement de la leçon autant de fois que nécessaire.

Désormais également en WIR

Rolf Schmalz a déjà préparé le terrain pour l'avenir de l'école WBA – par exemple en la faisant adhérer au système WIR. «De nombreux clients potentiels travaillent dans des entreprises présentes sur le marché WIR», précise Rolf Schmalz pour expliquer sa décision. «Comme de nombreux employés peuvent compter sur le soutien de leur employeur pour suivre des formations continues, nous permettons à ces entreprises de contribuer aux frais de formation avec une part en WIR.» En effet, Rolf Schmalz a dû observer déjà à de maintes reprises que l'argent pouvait constituer un obstacle de taille à la formation continue. Autrefois, deux tiers des participants payaient leur écolage en une seule fois; aujourd'hui, 80% préfèrent payer de manière échelonnée. «En acceptant du WIR, nous permettons également aux entreprises un peu serrées au niveau financier de soutenir leurs collaborateurs dans leurs efforts de formation continue», précise M. Schmalz. WBA dépense ses recettes WIR essentiellement pour le marketing et l'achat de supports de cours.

Objectifs ambitieux

À terme, l'objectif est de former 650 étudiants motivés par année. «Ce chiffre est la limite maximale, car nous ne voulons pas sacrifier la qualité de l'enseignement à la quantité», insiste le directeur. En effet, la barre est placée très haut: plus de 90% de tous les étudiants réussissent les examens fédéraux du premier coup. La devise WBA «Nous formons» peut donc se mesurer concrètement. Pour l'instant toutefois, il s'agit de célébrer en 2027 le dixième anniversaire de WBA – un succès remarquable sur un marché aussi difficile.

● Erik Brühlmann



Avec WBA, Rolf Schmalz a franchi le pas menant de l'enseignement en présentiel à l'enseignement en ligne avant même que la pandémie ne force ses concurrents à faire de même.

WIRmarket.ch > Weiterbildung WBA

Cinq conseils pour devenir un grand négociateur



Même les négociateurs les mieux préparés peuvent échouer s'ils ne s'exercent pas. Répétez vos points clés et vos réponses, soit avec un collègue de confiance, soit seul.

La négociation est une compétence puissante qui peut avoir un impact significatif sur votre succès et votre développement personnel. Qu'il s'agisse de conclure une affaire ou de résoudre un conflit sur le lieu de travail, de solides compétences en matière de négociation peuvent ouvrir la voie du succès. Voici cinq conseils essentiels du spécialiste suisse du recrutement Robert Walters pour vous aider à négocier en toute confiance et à atteindre vos objectifs.

1. La confiance en soi est la clé

La négociation commence par la confiance en soi. La façon dont vous vous présentez compte autant que ce que vous dites. Maintenez un contact visuel fort, parlez clairement et montrez votre autorité par votre ton et votre langage corporel. Posez des questions réfléchies à votre interlocuteur et faites preuve d'une écoute active. En restant calme et en gérant les moments difficiles avec aisance, vous établissez la confiance et vous vous positionnez comme un négociateur crédible.

2. Armez-vous d'une étude de marché

La préparation n'est pas négociable. Étayez vos arguments par des données qui renforcent votre position. Des informations fondées sur des preuves rendent votre position plus difficile à réfuter et augmentent vos chances d'obtenir des conditions favorables.

3. Crédibilité

La crédibilité est la pierre angulaire d'une négociation réussie et renforce votre position.

4. C'est en forgeant qu'on devient forgeron

Même les négociateurs les mieux préparés peuvent échouer s'ils ne s'exercent pas. Répétez vos points clés et vos réponses, soit avec un collègue de confiance, soit seul. L'entraînement vous permet d'affiner votre discours, de gérer votre nervosité et d'assurer un déroulement harmonieux de la discussion. La confiance grandit avec la préparation, ce qui vous permet de faire face à toute surprise.

5. Établir une relation de confiance

La négociation n'est pas seulement une question de victoire. Il s'agit aussi d'établir des relations positives. Soyez avenant et adaptez votre style de communication à l'autre partie. Faites preuve d'un intérêt sincère et d'empathie pour instaurer la confiance, ce qui rendra l'autre partie plus encline à collaborer en vue d'une solution gagnant-gagnant. Une approche amicale laisse la porte ouverte à d'autres opportunités, même après des négociations difficiles.

● robertwalters.ch



Photo: Getty Images



« **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^{er} 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'esprit d'entreprise et la

Chères lectrices, chers lecteurs,

Peut-être vous souvenez-vous de la famille qui a vécu, l'an dernier, sa fête de Noël la plus chaotique de tous les temps – avec le sapin renversé, le chien Buddy un peu trop entreprenant et le caractère fantasque du chat Misou. Malgré toutes ces turbulences, la fête aura finalement été marquée par beaucoup d'amour et de rires et par cette chaleur indescriptible que seul Noël est en mesure de générer. Cette année, tout devait être différent – plus moderne, plus structuré et avec plus de recueillement. Du moins, c'est ce que la famille Berger avait prévu.

Veille de Noël: le cadeau de l'avenir

Le papa, concierge enthousiaste, entreprit de déballer un grand paquet couvert de papier cadeau de couleur métallisée. En ouvrant le carton, ses yeux commencèrent à briller comme les étoiles suspendues au sapin. «Mais qu'y a-t-il là-dedans?» demanda-t-il d'un ton révérencieux.

Le paquet contenait la toute nouvelle **FusionClean BaristaUltra** – un véritable miracle polyvalent d'auto-nettoyage ET un véritable prodige au service de la délectation, avec commande assurée par IA, un module de soufflerie, d'aspiration et de compression et un distributeur de café intégré, basé sur l'intelligence barista.

Les enfants s'étaient cotisés, la maman avait effectué des recherches très poussées et voici que l'appareil était enfin parmi eux – comme un traîneau futuriste du Père Noël –, prêt à garantir propreté et moments de dégustation de café uniques en leur genre.

«Voici enfin un appareil qui sait tout faire!» cria le papa, enthousiaste.

«Peut-être même un peu trop» marmonna la maman, mi-amusée, mi-sceptique.

Buddy remuait la queue, Misou roulait des yeux – du moins, c'est l'impression qu'il donnait.

Avant même la distribution des premiers biscuits, le papa voulut bien évidemment faire l'essai de cette machine à café révolutionnaire.

Lorsque technique, café et miracle de Noël se rencontrent

Avec un faible bourdonnement et un aimable «Bonsoir, famille Berger! Je suis votre FusionClean BaristaUltra – prête à vous fournir éclat, senteurs et volupté», l'appareil se mit en marche.

Les enfants pouffèrent de rire et le papa hocha la tête, impressionné. «Tu as entendu, mon amour, elle parle!»

Tel un petit farfadet sur roulettes, la machine se glissa dans le corridor en aspirant les miettes et en soufflant des flocons de poussière, avant de tourner soudainement en cercle et de s'arrêter net.

«Analyse terminée. Espace de vie: propre à 99,8%. Désirez-vous que je vous prépare un espresso?»

Le papa cligna des yeux. «Un... quoi?»

«Un espresso», répéta aimablement la machine. «À l'arôme vanille, cannelle ou tout simplement classique?»

«À la vanille!» répondit spontanément la maman; à peine eut-elle dit ces mots que la FusionClean BaristaUltra se mit à grésiller et à dégager une bonne odeur. En quelques secondes à peine, un merveilleux arôme de café emplut le salon. Buddy huma l'air avec enthousiasme, Misou sauta sur le divan et les enfants applaudirent.

«C'est – juste – oui – incroyable!» bégaya le papa. «Non seulement elle nettoie, mais en plus elle prépare du café!» «Un miracle de Noël en chrome et en matière synthétique», soupira la maman en dégustant sa première gorgée.

Entre scintillement d'étoiles et arôme de café

Le lendemain, la maison apparut dans un état de propreté jamais vu. Chaque petit coin brillait, le sol reflétait le sapin de Noël et une merveilleuse odeur de cappuccino fraîchement préparé flottait dans l'air depuis la cuisine. Le papa était aux anges, la maman souriait, heureuse, les enfants chantaient des chansons de Noël – tout semblait parfait. Pourtant, on sait que Noël et perfection font rarement bon ménage.

Lorsque la maman voulut décorer le gâteau de Noël en cours d'après-midi, le fils cadet Timmy se prit les pieds dans le câble électrique de la FusionClean BaristaUltra. L'appareil protesta brièvement, l'affichage se mit à clignoter – et c'est alors qu'apparut un message: «**Erreur système: activation simultanée des modes nettoyage et barista**»

«Oh non!» soupira la maman.

«Ne vous en faites pas», dit le papa. «Elle est commandée par IA, ce qui va sûrement régler le problème.»

Il avait tort.



La FusionClean BaristaUltra: un seul appareil qui combine machine à café, aspirateur et souffleur de feuilles.

Photo: Copilot

FusionClean BaristaUltra

C'est alors que retentit un vrombissement aigu, suivi par un envoûtant arôme de grains de café fraîchement moulus – puis par le bruissement du module de soufflage. En quelques secondes, la cuisine se transforma en un paradis hivernal surréel constitué de sucre et de café en poudre.

Buddy aboya avec enthousiasme, Misou sauta sur la table de la cuisine et se retrouva dans une saladière pleine de crème battue alors que le papa tentait de reprendre le contrôle de la machine.

Il cria: «Barista, stop!»

«Je traite votre demande», répondit calmement l'appareil tout en projetant dans l'air une légère brume constituée de cannelle, de lait et de café express. Résultat: un paysage de Noël odorant, collant et sucré qui semblait avoir été créé par un ange de sucre en personne.

La fête du sourire et du latte macchiato

Dès que la poussière se fut déposée, la famille se retrouva en plein milieu d'un nuage brillant, collant et très aromatique. Pendant un moment, tout était calme. Puis tout le monde éclata de rire. La maman s'essuya les larmes des yeux. «S'il faut vraiment que règne le chaos, autant que ce soit avec des odeurs de Noël et de café!»

Papa leva sa tasse qui contenait – étonnamment – encore un peu de café. «À la FusionClean BaristaUltra, l'appareil qui réveille même Noël!»

Buddy se mit à lécher sur le sol les restes de crème vanille, Misou jeta un œil dédaigneux au bol de crème et les enfants se roulèrent sur le tapis en riant, un tapis parfaitement propre au demeurant. La machine semblait satisfaite. «Fin du programme de nettoyage. Ambiance: à 100% festive. Désirez-vous un latte macchiato?»

Épilogue, ou la naissance d'une légende

Au cours des jours suivants, même les voisins ne parlaient que de cet événement. Les enfants Berger s'en souviennent encore affectueusement comme du «blizzard de café de Noël». Juste avant de choisir de brûler le mode d'emploi de l'appareil, le papa décida de prendre ce dernier dans ses bras, tout simplement. «Aucun ustensile de nettoyage ne m'aura procuré autant de joie que celui-ci», avoua-t-il.

Entre-temps, la maman avait découvert que la FusionClean BaristaUltra était également en mesure de préparer du chocolat chaud – avec un cœur en mousse de lait. Buddy put bénéficier d'une gamelle remplie de mousse «Dogpuccino» (sans caféine, bien sûr), alors que Misou ne cessa de flâner autour de l'appareil comme s'il s'agissait de son propre diffuseur de chaleur.

La FusionClean BaristaUltra bourdonnait, satisfaite – on aurait presque pu croire qu'elle ronronnait de plaisir.

Post-rubrica

Il est possible que le secret d'une fête de Noël réussie ne réside pas dans la capacité de maintenir l'ordre à la per-

fection ou dans le fait d'offrir un appareil exceptionnel, mais plutôt dans ces quelques instants pendant lesquels **l'arôme de café, le chaos et l'amour** ne font plus qu'un. C'est ainsi qu'un appareil de nettoyage avec module de café intégré est devenu le symbole de ce que Noël signifie vraiment: esprit de communauté, humour et... courage! Partager les moments les plus doux même dans le plus grand des chaos.

Je vous adresse mes meilleurs vœux pour une nouvelle année chaotique en matière d'arômes, imparfaite quant à la brillance et riche en succès divers,

● *Votre esprit d'entreprise*

L'esprit d'entreprise en ligne de mire



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

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

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

Nouveaux participants WIR

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

AG

Roger Bossert Bauspenglerei AG 3%

Mettenfeldring 1, 5642 Mühlau
bossert.bauspengler@bluewin.ch, www.bossert-bauspengler.ch
Bauspenglerei

Stooss Bodenbeläge GmbH flex

Ahornstrasse 19, 8962 Bergdietikon
info@stooss-boden.com, www.stooss-boden.com
Verlegen von Fussboden

URBA Türen + Tore GmbH flex

Picardiestrasse 5, 5040 Schöftland
info@urbatueren.ch, www.urbatueren.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

BE

Exactum Solution GmbH flex

Hauptstrasse 50, 2576 Lüscherz
info@exactumsolution.ch
Vermittlung von Arbeitskräften

Wittwer Bodenbeläge flex

Poststrasse 4, 3400 Burgdorf
T 034 422 27 05
info@teppich-hoffmann.ch, www.teppich-hoffmann.ch
Verlegen von Fliesen und Platten

BL

Krroki Bau GmbH flex

Lehengasse 44, 4142 Münchenstein
krrokibau@gmail.com
Gerüstbau

TRETOR AG 10%

Industriestrasse 7, 4410 Liestal
T 061 926 83 83
www.tretor.ch
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung, Treuhandgesellschaften

LU

Arnet Bau AG flex

Blumatt 8, 6162 Entlebuch
info@arnet-ag.ch, www.arnet-ag.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Merturi GmbH flex

Hauptstrasse 9, 6260 Reiden
ambroz.merturi@gmail.com
Allgemeiner Hochbau

SG

Gautschi AG flex

Hauptstrasse 148, 9430 St. Margrethen SG
 mail@gautschi-ag.ch, www.gautschi-ag.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Häggenschwiler Dorfladen GmbH flex

Dorfstrasse 8, 9312 Häggenschwil
 haeggenschwil@maxi-maerkte.ch
Sonst. Fachdh. mit Nahrungs- u. Genussmitteln

Immowelt Schweiz AG flex

Achslenstrasse 4, 9016 St. Gallen
 M 079 902 44 89
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Orthopädie am Park Dr. Wengler GmbH flex

Rorschacherstrasse 19, 9000 St. Gallen
 dr.eckhard.wengler@hin.ch, www.orthopaedie-am-park.ch
Facharztpraxen

SO

Panaia & Crausaz Bau AG flex

Archmattenweg 30, 2540 Grenchen
 markus.bieri@gmx.net
Bau von Strassen

SZ

Allfinanz Consulting GmbH flex

Chaltenbodenstrasse 26, 8834 Schindellegi
 T 044 687 55 44
 info@allnova.ch, www.allnova.ch
Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

TG

Schlossberg Invest AG flex

Arbonerstrasse 19, 8599 Salmsach
 m.gantner@schlossberginvest.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Sportclub Aadorf flex

Wittenwilerstrasse 26, 8355 Aadorf
 www.sc-aadorf.ch
Sportvereine

Vicasa Immobilien AG flex

Schlosswiese 19, 8547 Gachnang
 T 052 723 30 20
Entwicklung von Bauprojekten

VD

Fima Echafaudage - Nettoyage Sàrl flex

Chemin de la Planchette 9, 1860 Aigle
 M 078 645 63 93
Montage d'échafaudages

Gofaco SA flex

Rue de la Colombière 26, 1260 Nyon
 www.gofaco.ch
Agences immobilières

VS

Carline Automobiles Boisset SA 10%

Rue du Châble-Bet 38, 1920 Martigny
 T 027 721 65 16
 info@carlineautomobiles.ch, www.carlineautomobiles.ch
Entretien et réparation de véhicules automobiles

ZH

Auction Agent GmbH Switzerland **flex**

Langrütistrasse 9, 8820 Wädenswil
M 079 605 37 29
hanspeter.thalmann@gmx.ch
Kunsthandel

CC Productions, Claudia Chinello **flex**

Seestrasse 164, 8802 Kilchberg ZH
info@cc-productions.ch, www.cc-productions.ch
Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstalter

Eco Group GmbH **flex**

Ringstrasse 15, 8600 Dübendorf
info@eco-group.ch, www.eco-group.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Ehrenhaus GmbH **flex**

Kohlrainstrasse 6d, 8700 Küsnacht ZH
F.hajdari@pro-architekten.ch
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Innovatech GmbH **flex**

Im Schossacher 7, 8600 Dübendorf
T 044 821 78 00
info@autogarage-frei.ch
Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Stadtbrand KLG **flex**

Neunbrunnenstrasse 50, 8050 Zürich
T 044 370 27 77
Industrie- und Produktdesign

van der Pol verschraubt **flex**

Talstrasse 12, 8125 Zollikerberg
reinier@verschraubt.ch, www.verschraubt.ch
Detailhandel mit Eisen- und Metallwaren



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 ci-dessous un aperçu les contacts des différents réseaux régionaux.

Contact

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

Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

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

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

Signature:

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

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

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



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



**Donnerstag:
26. März 2026**

Silvretta Parkhotel Klosters
Landstrasse 190
7250 Klosters
www.silvretta.ch

Beginn: 17.00 Uhr

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 29. Generalversammlung in Summaprada
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2025
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2026
8. Abstimmung über Budget 2026
9. Erneuerungswahlen Vorstand und Rechnungsrevisor
10. Veranstaltungskalender 2026
11. Jahresbeiträge 2026
12. Anträge
13. Allgemeine Umfrage

EINLADUNG ZUR 30. GENERALVERSAMMLUNG



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



**Samstag,
20. Juni 2026**

**Walenseebühne
Kasernenstrasse
8880 Walenstadt**

Mit 100% WIR!

Anmeldung

Anmeldungen bis 31. März 2026:
www.wir-network-gr.ch. Für Auskünfte bitte
Stefan Gall unter 079 416 42 49 kontaktieren.

Kosten

165 CHW pro Pers. - nur Eintritt
(Beste Sitzplatz-Kategorie mit Sitzkissen)

260.00 CHW pro Person

(Beste Sitzplatz-Kategorie mit Sitzkissen)
inkl. Apéro, Nachtessen und Getränke

**DIE PASSENDE IDEE FÜR FIRMEN-
UND KUNDENGESCHENKE!**

Erstmals als Openair-Musical in der Schweiz:

CHAPLIN – DAS MUSICAL



Mit dem WIR-Network Graubünden/Südostschweiz ans CHAPLIN-MUSICAL
Verbringen Sie einen sommerlichen Musical-Abend auf der Walensee-Bühne. Ersatz-
vorstellungen aufgrund einer wetterbedingten Verschiebung finden jeweils an einem
spielfreien Tag von Sonntag bis Mittwoch statt. Keine Rückerstattung des Kaufpreises
möglich. (Es gelten die AGB des Veranstalters, ohne Ticketversicherung).
Mehr Infos unter: www.wir-network-gr.ch



«Une banque qui s'adapte à votre quotidien – simple, équitable et top.»

Paquet bancaire top: compte, carte, TWINT et Digital Banking réunis

Ouvrir maintenant

 moneyland.ch

Banques

Vainqueur

Comparaison des coûts, 06/2025
Compte et carte



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 – Janvier 2026, 93^e année, n° 1160

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: Henry Muchenberger

Traductions: Daniel Gasser, Yvorne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

Imprimé sur papier recyclé 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: 21 610

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: insetate@wir.ch

Tarifs d'insertion pour WIRinfo (part WIR: 100%)

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)



WIRmailing

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

Voilà comment procéder:

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

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

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

Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

Contact

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

Remise sur chiffre d'affaires annuel

La valeur globale de vos mesures publicitaires sur WIRmarket, dans WIRinfo ou à l'aide des WIRmailings est continuellement déterminée dans le système des annonces publicitaires de la Banque WIR et donne droit, à partir d'un montant de 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 WIR-Expo à Dietikon.

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de mars 2026: mardi, 10 février 2026, 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

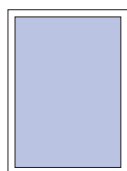
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

-
-
-
-
-
-

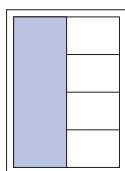
Important: Les polices doivent toujours accompagner les fichiers InDesign, Illustrator et Photoshop ouverts (pas de police TrueType). Veuillez fournir les jeux de caractères et les polices PostScript correspondants sous forme zippée. Pour les données PDF et EPS, les logos et les polices doivent également 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)

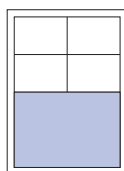
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



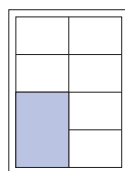
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



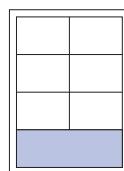
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



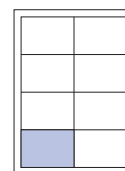
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



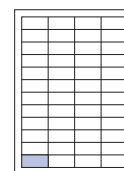
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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: 100%)

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

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

4%	à partir de 1200.-
6%	à partir de 3700.-
8%	à partir de 7700.-
9%	à partir de 17000.-
10%	à partir de 25000.-

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50