

Le magazine de



**De la chaleur  
depuis un siècle**

Depuis 1926, la maison Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA  
chauffe le Valais

**Booster pour  
véhicules électriques**

Christoph Erni et sa Juice Technology font de  
l'électromobilité un jeu d'enfant

# Ensoleillé

## Éditorial

Si vous habitez sur le Plateau, vous savez quelle peut être la différence que font quelques centaines de mètres de dénivellation. Lorsque la mer de brouillard engloutit tout ce qui se trouve au-dessous d'une certaine altitude et lorsque la visibilité se réduit à 50 mètres, on décide par exemple de gravir un sommet du Jura pour y faire le plein de soleil, reprendre du poil de la bête et profiter de la vue sublime sur les Alpes. En visitant le Weissenstein au-dessus de Soleure, on profite de multiples façons: il y a d'une part la sympathique montée en télécabine d'une durée d'environ un quart d'heure et d'autre part, l'hôtel quatre étoiles Weissenstein. Celui-ci est non seulement une étape intermédiaire ou un point de départ idéal pour une randonnée pédestre, mais aussi une destination de vacances ou encore un lieu très confortable pour organiser une fête, un séminaire ou une conférence. Au sommet du Weissenstein, on peut même toucher le soleil: derrière l'hôtel, un chemin des planètes prend son départ en direction du Grenchenberg. Ici, un kilomètre parcouru à pied correspond à un milliard de kilomètres dans le système solaire (p. 20).

Une petite part (mais encore bien insuffisante) de l'électricité qui sort de la prise tire son origine du soleil. Après une baisse de régime, la part des voitures purement électriques sur le nombre total de nouvelles immatriculations s'est légèrement redressée et atteint désormais environ 25%. Si de nombreux propriétaires de véhicules n'osent pas encore franchir le pas vers l'achat d'un véhicule électrique, cela s'explique également par le processus de recharge encore peu familier et présumé compliqué. Lisez à partir de la page 8 comment les produits de la société Juice Technology de Christoph Erni font de la recharge de véhicules électriques un véritable jeu d'enfant.

Sans soleil, pas d'arbres; sans arbres, pas de bois. En Suisse, l'exploitation des ressources en bois est une ancienne tradition, tout comme le chauffage avec ce produit de la nature. En Valais, les fours à pierre ollaire tels que ceux proposés par l'assortiment de la maison Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA sont assez répandus. Voici précisément cent ans que l'entreprise chauffe les logements du Valais. En page 14, découvrez-en davantage sur l'entreprise et les familles qui la composent.

Si vous voyez quelque chose qui brille au soleil, il se pourrait que cela soit également dû aux produits de la maison vepo. La PME dirigée par Regula von Huben-Vetterli propose un remarquable assortiment de marques de qualité supérieure assurant un nettoyage efficace et néanmoins respectueux de l'environnement – et occupe ainsi depuis plusieurs décennies un créneau très particulier du commerce de détail spécialisé suisse (p. 28).

**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](mailto: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!**





«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

# Sommaire

## Page 20

Cherchez-vous un endroit pour organiser des conférences, des séances de travail, des manifestations ou simplement pour vous détendre? Dans ce cas, prenez la télécabine à Oberdorf et montez jusqu'à l'hôtel Weissenstein! Cet établissement quatre étoiles est situé sur les hauts de Soleure et au-dessus du Plateau suisse. Vous y oublierez immédiatement vos soucis quotidiens.



## Page 28

«Nous sommes là pour le sale boulot», dit Regula von Huben-Vetterli, et c'est vrai: sa PME vepo propose un remarquable assortiment de produits de nettoyage de toute première qualité – et occupe ainsi avec succès depuis plusieurs décennies un créneau très particulier du commerce de détail spécialisé suisse.

## Page 38

Le 28 septembre 2025, le peuple suisse a pris une décision fondamentale en matière de droit fiscal: l'abolition de la valeur locative. L'adoption de la réforme de l'imposition de la propriété du logement correspond à l'abandon d'un élément central de l'ancien système fiscal.



- |  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>8 Booster pour véhicules électriques</b><br/>Juice Technology</p>                        | <p><b>38 Abolition de la valeur locative</b><br/>Qu'en est-il de la situation des propriétaires immobiliers?</p> | <p><b>52 L'esprit d'entreprise et les frimeurs</b><br/>Rubrique de Karl Zimmermann</p> |
| <p><b>13 144 pages de «Faszination WIR»</b></p>  | <p><b>43 La Banque WIR présente à la Gastia et au Hospitality Summit</b></p>                                     | <p><b>55 Nouveaux participants WIR</b></p>   |
| <p><b>14 De la chaleur depuis 1926</b><br/>L'entreprise Mosoni-Vuissoz<br/>Magie du Feu SA</p> | <p><b>44 Nouvelle possibilité de rachats rétroactifs</b><br/>Pilier 3a</p>                                       | <p><b>60 Bienvenue au WIR-Network!</b></p>   |
| <p><b>20 1284 mètres au-dessus du quotidien</b><br/>Hôtel Weissenstein</p>                     | <p><b>46 Compte d'épargne plus</b><br/>Le compte d'épargne aux conditions de pointe</p>                          | <p><b>78 Impressum</b></p>   |
| <p><b>27 Délais de remise d'annonces</b></p>   | <p><b>48 Ce que Holbein savait de LinkedIn</b><br/>Artgrade your business!</p>                                   | <p><b>79 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux</b></p>                      |
| <p><b>28 De brillants résultats!</b><br/>vepo</p>  |  | <p><b>80 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR</b></p>                         |
| <p><b>34 Exercice 2025</b><br/>Banque WIR soc. coopérative</p>                                 |  | <p><b>82 Prix des annonces</b></p>   |

Christoph Erni avec la borne murale  
Juice Charger me 3.

Photos: Henry Muchenberger

juice × LEGIC

DIE ALL-INCLUSIVE  
WALLBOX  
JETZT MIT LEGIC  
AUSGESTATTET



The  
con  
For  
to  
via  
als  
cin

# Un jeu d'enfant

## Juice Technology

*Pour de nombreuses personnes, le processus de recharge des véhicules électriques, présumé compliqué, reste un argument pour ne pas adopter un tel véhicule. Juice Technology, de Bachenbülach ZH, réagit à cette tendance – avec des produits qui font de la recharge un véritable jeu d'enfant, où que l'on se trouve sur la planète.*

Pour Christoph Erni, l'électromobilité et le système WIR ont un point commun. «Il faut tout d'abord surmonter une certaine retenue initiale avant de remarquer à quel point la chose est fantastique», explique-t-il. Le fondateur et CEO de Juice Technology parle d'expérience. Il a en effet surmonté lui-même ces deux obstacles et il ne s'en porte que mieux.

### **Le câble qui fâche**

Cependant, une chose après l'autre. Les racines professionnelles de Christoph Erni se trouvent en informatique. Au cours du temps, les secteurs du marketing et du conseil en entreprise sont venus s'ajouter à ses activités. «À l'époque, j'étais encore un incondicional des cylindrées et du bruit de moteur», se souvient-il. Lorsqu'il a entendu qu'un certain Elon Musk construisait une incroyable voiture électrique, M. Erni a aussitôt décidé d'en commander un exemplaire. Il ne voulait pas être un réfractaire par principe, mais pouvoir se faire une opinion sur la base de sa propre expérience de conduite. «Savoir à quel moment cette voiture arriverait enfin est devenu un sujet de plaisanterie constant dans ma famille», raconte-t-il en riant. À l'époque en effet, les délais de livraison de Tesla étaient vraiment longs. En 2013, la voiture était enfin dans son garage. Ce véhicule électrique a immédiatement convaincu M. Erni, pourtant sceptique au début, tant en matière



La borne Juice Charger me 3 en service.



Christoph Erni présente l'un de plus de 30 adaptateurs pour la vente dans le monde entier.

de confort que de maniement et de sentiment de conduite. «Au début, je n'ai même pas réalisé qu'il manquait le bruit du moteur!» La prise de recharge fournie avec le véhicule aura cependant causé la première déception: elle a rendu l'âme dès la première nuit. «C'est alors que j'ai pensé: si cela doit avoir un avenir, il faut trouver une bien meilleure solution, explique M. Erni, et de telle façon que ces câbles de recharge soient totalement sûrs et ne puissent fondre ou prendre feu en cas de surcharge.»

#### Bien réfléchi, de A à Z

Aussitôt dit, aussitôt fait. En 2014, Christoph Erni fondait Juice Technology avec l'objectif de concevoir les processus de recharge des voitures électriques de telle manière qu'ils ne causent aucun souci aux utilisateurs – quels que

soient la voiture concernée, le réseau électrique et le pays en question. Le moment n'aurait pu être mieux choisi; la mutation de la mobilité venait juste de prendre de l'ampleur. Un développement ralenti par la renonciation de l'UE à interdire les moteurs thermiques? «Il n'est même pas nécessaire de passer par des interdictions, se dit-il convaincu, car le marché réglera cela très rapidement.» Ceci d'autant plus que de plus en plus de fabricants asiatiques présentent sur le marché européen des modèles de toute première qualité à des prix tout à fait concurrentiels. Mais revenons à Juice, qui était domiciliée à l'origine à Cham.

#### Câble de recharge Juice Booster

Le premier produit développé par les spécialistes s'appelait Juice Booster, un câble de recharge pour toutes les occasions. «Lors du développement, nous menions notre réflexion du point de vue du client final, raconte Christoph Erni, et nous nous sommes demandé: qu'attendrions-nous d'un tel produit si nous ne connaissons rien de comparable?» Il ne s'agissait pas de commercialiser n'importe quoi sur le marché, mais bien de créer un produit répondant aux exigences les plus élevées. «Un produit ne devient pas plus cher si on y réfléchit systématiquement et dans sa globalité du début à la fin», explique le CEO, convaincu. «Il ne deviendra plus cher que s'il est insatisfaisant et qu'il faut le modifier par la suite.»

#### Varié et disponible partout

Le Juice Booster est aujourd'hui disponible en différentes variantes; c'est désormais une sorte de couteau suisse pour conducteurs de voitures électriques. Ce câble



Le client peut choisir la couleur du Juice Booster.

presque banal est à la fois une station de recharge mobile, une borne murale et un câble de recharge de mode 3 pour la recharge sur des bornes de recharge publiques; il est étanche à l'eau et à la poussière, résistant aux chocs, peut passer sous les roues d'un véhicule et fonctionne à des températures situées entre  $-30^{\circ}\text{C}$  et  $50^{\circ}\text{C}$ . Grâce aux plus de 30 adaptateurs enfichables et compatibles avec pratiquement toutes les prises, plus rien ne s'oppose à un tour du monde en voiture électrique; il suffit de se brancher et de charger, c'est tout. «Nous nous inspirons de la maxime d'Elon Musk qui aurait dit un jour: «Any product that needs a manual to work is broken», résume Christoph Erni. Les utilisateurs n'auront du plaisir à utiliser que ce qui fonctionne de manière simple et fiable. Le grand succès du Juice Booster tient aussi au fait qu'il peut s'acheter presque n'importe où: dans la boutique en ligne de l'entreprise, chez les concessionnaires automobiles et même chez les revendeurs comme brack.ch.

### Écologique et raisonnable

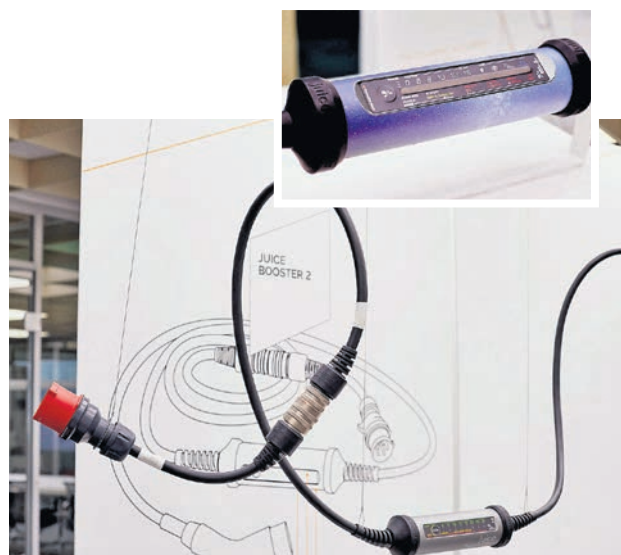
De Cham, l'entreprise a d'abord déménagé à Winkel près de Bülach, avant d'emménager finalement dans un ancien magasin de meubles à Bachenbülach, il y a cinq ans. Ce bâtiment moderne joue à la fois le rôle de Green Office, de site de développement et de showroom – un édifice exemplaire pour l'entreprise qui compte déjà 100 collaborateurs dans le monde entier. La production se fait en Suisse – à Thoun et à Stein am Rhein –, en Allemagne et en Chine et une nouvelle expansion est d'ores et déjà au programme. «Notre objectif est de fabriquer nos produits sur les continents où ils seront également vendus», précise Christoph Erni. C'est à la fois plus durable et plus rationnel. «Pour faire de telles réflexions, il n'est même pas nécessaire d'être particulièrement motivé pour œuvrer en faveur de la préservation de l'environnement, considère le CEO, c'est juste du bon sens entrepreneurial.»

### Important marketing B2B

Aussi réjouissant que soit le succès de Juice Technology dans le segment des clients privés: le secteur B2B reste le pilier le plus important pour l'entreprise. En effet, elle a désormais considérablement élargi sa gamme et propose, en plus du Booster, des bornes murales ainsi que des stations de charge rapides, mobiles ou fixes. Le Booster par exemple est souvent utilisé pour les parcs d'automobiles d'entreprise. Le logiciel en arrière-plan garantit une facturation sûre et précise. Les stations de charge sont très appréciées des entreprises qui misent sur l'électrique pour leurs véhicules professionnels ou qui souhaitent offrir des possibilités de recharge à leurs collaborateurs soucieux de préserver la nature. «Là aussi, nous misons sur un pack «tout compris», avec tout le matériel et les logiciels nécessaires à chaque type d'environnement et à chaque marque automobile», précise Christoph Erni. Recharger doit être aussi simple que faire le plein – à ceci près qu'il n'est pas nécessaire de rester à côté pendant le proces-



Plus de 30 adaptateurs ont été développés.



Les Juice Booster 2 et 3 air.

sus. Tout récemment par exemple, la société ERZ Entsorgung+Recycling Zürich est passée aux stations de charge Juice. «Parce que nos produits sont en mesure de charger leurs véhicules toute la nuit, de manière fiable, avec 22 kW de courant alternatif, sans surchauffer», souligne M. Erni.

### Le système WIR en tant que point d'accès

Dans le secteur B2B, le système WIR joue depuis peu également un certain rôle. «Je regrette encore aujourd'hui de ne pas m'être intéressé à ce sujet beaucoup plus tôt», soupire Christoph Erni. C'est un partenaire commercial qui l'a mis sur la piste du système WIR en l'encourageant à y regarder de plus près. En effet, si l'on ne considère le système WIR que de manière superficielle depuis l'extérieur, on ne peut imaginer les avantages qu'il peut offrir. Là encore, on retrouve ce frein initial qui est probablement surtout une question de mentalité. «Si l'on prend le temps d'y réfléchir sérieusement, on découvre soudain tout un tas de possibilités et de solutions», affirme aujourd'hui le CEO de l'entreprise. Tout l'art consiste à bien maîtriser l'usage de la monnaie WIR. Christoph Erni et Juice Technology ont franchi le pas et intégré le système WIR. Depuis cette année, les bornes murales destinées au secteur professionnel – y compris le back-end, l'application et la gestion de charge – peuvent être payées intégralement en WIR. Juice utilise ensuite les recettes WIR réalisées pour la production et les achats réalisés en Suisse. Christoph Erni constate déjà que l'offre rencontre un écho très favorable. Cela ne le surprend pas: il croise régulièrement des chefs d'entreprises qui ne tarissent pas d'éloges sur le système WIR. En effet, la possibilité de payer en WIR peut consti-



Musique d'avenir: Christoph Erni montre un prototype de chargeur bidirectionnel.

tuer une incitation pour les entreprises qui souhaitent se lancer dans l'électromobilité sans devoir supporter des coûts initiaux trop élevés. Ainsi, la monnaie WIR contribue en fin de compte à renforcer la conscience écologique des entreprises participantes et représente un levier supplémentaire pour un avenir de mobilité respectueux de l'environnement.

● Erik Brühlmann

WIRmarket.ch > Juice Technology



Le siège de Juice Technology AG à Bachenbühlach.

Photo: mäd

# 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» (Faszination WIR – résistante aux crises, à la spéculation et à la course au profit), disponible en allemand, éclaire les aspects d'une histoire d'entreprise passionnante qui commence lors du krach boursier de 1929 et présente les opportunités d'avenir que réserve la monnaie complémentaire WIR. Ce livre est en vente dans les librairies mais peut aussi s'acheter auprès de la Banque WIR à un prix préférentiel.

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

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

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

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

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

\* Les frais de port ne sont pas facturés



## TALON

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

Entreprise: .....

Prénom/nom: .....

Rue: .....

NPA/lieu: .....

Signature: .....

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

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

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

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



André Mosoni dirige en troisième génération l'entreprise Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA, avec ses fils Vincent (photo) et Frédéric, qui représentent la quatrième génération. La spécialité de la maison: les poêles en pierre ollaire.

Photos: Olivier Gisiger

# Un siècle de chaleur

**Le centenaire de Mosoni-Vuissoz Magie du Feu**



*Depuis cent ans, la société Mosoni-Vuissoz Magie du Feu SA apporte de la chaleur au Valais. Avec le patron André Mosoni et ses fils Vincent et Frédéric, les troisième et quatrième générations sont actuellement actives au sein de l'entreprise.*



*Une des passions d'André Mosoni: l'histoire de sa famille et de son entreprise.*

Pour beaucoup de patrons, retracer l'histoire de leur entreprise peut être un casse-tête, surtout lorsqu'il s'agit de couvrir un siècle entier. Ce n'est pas le cas pour André Mosoni. Membre de l'Association valaisanne d'études généalogiques, il a toujours été passionné par l'histoire, et ses recherches sont fructueuses: par sa grand-mère Marie de Preux, il descend d'une ancienne famille noble citée dès le XIV<sup>e</sup> siècle à Vevey et qui a occupé de nombreux postes politiques en Valais et donné deux évêques à Sion au XIX<sup>e</sup> siècle. La famille de son grand-père et fondateur, Constant Vuissoz (Wyssen), est liée à l'histoire des Walser, tandis que la famille Mosoni puise ses racines dans le Piémont, dans le val Bognanco près de la frontière suisse.

#### **Quatre générations**

À l'occasion du centenaire, André Mosoni a retracé l'histoire mouvementée de l'entreprise sur quatre générations, illustrée par de nombreuses photos d'archives. La première pierre a été posée par Constant et Marie Vuissoz-de Preux en 1926 avec la création d'un atelier de serrurerie et maréchalerie à Grône. On y trouvait des pioches, des fers à cheval, des ferrements, des balustrades et des équerrés – ainsi qu'une offre de remise à

neuf de fourneaux à bois, créant un lien direct avec l'offre actuelle de l'entreprise. La créativité de Constant s'est manifestée par deux brevets: l'un pour des échelas métalliques (son père Augustin les fabriquait en mélèze) et l'autre pour un calorifuge central permettant une combustion plus économe et plus propre.

#### **La qualité au premier plan**

Césarine Vuissoz, l'une des filles du couple fondateur, a épousé Alfred Mosoni en 1958. L'entreprise, qui a traversé la grande dépression et la Seconde Guerre mondiale, s'est ensuite installée à Granges sous le nom d'Alfred Mosoni-Vuissoz boilers. Chauffagiste de formation, Alfred a développé sa propre marque de chauffe-eau («Elite»), que l'on trouve encore aujourd'hui en état de marche dans certaines maisons valaisannes. Il proposait également des chaudières, des radiateurs et des cuves à vin. Alors que son beau-père, marqué par la crise, privilégiait les prix bas, Alfred mettait l'accent sur la qualité. Sous le nom de Mosoni-Vuissoz Comptoirs Réunis, l'entreprise a commencé à vendre et installer des appareils ménagers. Dès 1987, une vaste gamme de poêles provenant de pays comme le Danemark, les Pays-Bas, l'Irlande, l'Allemagne, l'Italie, la France ou le Japon a complété l'offre.

#### **Magic Fires**

Depuis 1981, c'est déjà la troisième génération qui œuvre au sein de l'entreprise: soit l'aîné des fils, André, suivi par son frère Antoine quelques années plus tard. Dès 2007, les deux frères se spécialisent en scindant la société en deux entités: Antoine, avec OK CHEZ VOUS, cuisine, sanitaire, quincaillerie, et André avec MAGIE DU FEU SA, qui a agrandi considérablement l'assortiment des chauffages à bois, pellets, hybride. Les moments forts récents incluent l'inauguration d'une nouvelle halle d'exposition à Granges en 2008, le lancement de la marque Magic Fires en 2012 et l'ouverture d'un showroom à Viège deux ans plus tard.

Aujourd'hui, André Mosoni (62 ans) prépare activement la relève. Si ses fils Frédéric (poêlier-fumiste) et Vincent (chauffagiste) travaillent à plein temps pour l'entreprise depuis 2016 et 2019, ses trois autres enfants – Pierre, Paul-Étienne et Constance – ont choisi d'autres voies tout en restant liés à la société par leurs compétences en comptabilité, marketing, droit ou réseaux sociaux.

### Lequel de vos produits suscite le plus de demande?

**André Mosoni:** Alors que les poêles en molasse sont courants à Fribourg ou les poêles en faïence en Suisse alémanique, le Valais a une longue tradition de poêles en pierre ollaire. C'est un pan de notre culture. Cette pierre est facile à travailler et résiste très bien à la chaleur, qu'elle emmagasine longtemps pour la restituer ensuite. Nous avons développé des modèles très adaptés au Valais, avec un foyer fonte-métal habillé de pierre ollaire offrant une magnifique vue du feu, et des options de motifs de chasse ou rupestres.

**Vincent Mosoni:** La popularité de la pierre ollaire se voit dans nos chiffres: elle représente environ 80% de nos ventes, contre 20% pour le métal. Dans les chalets ou lors de la rénovation de mayens, la combinaison du bois et de la pierre ollaire crée une ambiance très chaleureuse.

### La pierre ollaire provient-elle encore du Valais?

**André Mosoni:** L'extraction en Valais est aujourd'hui quasiment éteinte. Avec la complexité géographique du territoire, ce serait trop compliqué et coûteux. Aujourd'hui, elle provient de Finlande, de Norvège, d'Italie ou d'Inde. Nous en recevons aussi de très bonne qualité du Brésil.



Vue de l'exposition à Granges. L'entreprise est également présente à Viège.

Photo: m&d



Le siège de l'entreprise à Granges.

## «Nos clients recherchent la sécurité et de l'ambiance.»

### Est-il possible de chauffer toute une maison avec l'un de vos poêles à pierre ollaire?

**André Mosoni:** Oui, on peut bien chauffer avec des poêles à bois de masse ou alors avec des poêles à pellets ou hybride, bois-pellets. Certains sont même canalisables ou équipés d'un échangeur de chaleur pouvant chauffer l'eau des radiateurs ou des chauffages par le sol, ainsi que l'eau chaude sanitaire. Cependant, la plus forte demande est plutôt de les utiliser pour l'entre-saison. On sent que beaucoup de gens recherchent une certaine indépendance en cas d'événement naturel ou politique. Un poêle fonctionne même en cas de panne de courant prolongée due à des intempéries, comme on l'a vu par exemple en 2025 à Zermatt, Bürchen ou Erschmatt. Nos clients recherchent une sécurité, une assurance et en plus de l'ambiance. C'est vraiment MAGIC!

**Vincent Mosoni:** Les poêles à pellets ou hybrides bois-pellets sont une évolution majeure. Ils peuvent servir de source principale de chaleur et être activés à distance. C'est idéal pour les résidences secondaires: vous partez de Zurich, vous allumez le chauffage via votre téléphone, et il fait bon quand vous arrivez au chalet. C'est une sacrée innovation! Les modèles hybrides qui fonctionnent à l'électricité permettent donc de basculer sur le bois en cas de coupure du courant ou pour brûler son bois local.

### Les cheminées ouvertes restent-elles très répandues aujourd'hui?

**André Mosoni:** Les cheminées ouvertes ont un rendement catastrophique et leur production de nos jours est un contresens écologique et économique. Nous proposons de les transformer ou de les remplacer. L'ajout d'insert avec vitre ou de foyer performant permet d'atteindre un rendement de 80% environ contre 10%. Si le client n'est pas attaché sentimentalement au foyer ouvert, nous recommandons le démontage et le remplacement par un poêle moderne de dernière génération.

**Vincent Mosoni:** À cela vient s'ajouter le fait que les poêles à bois et à pellets actuels chauffent non seulement de manière beaucoup plus efficace, mais qu'ils prennent en outre beaucoup moins de place. Et des spécialistes en vente immobilière m'ont dit que les biens immobiliers équipés de poêles tels que ceux que nous proposons se vendent nettement mieux. Un poêle à bois ou à pellets correspond bien plus à ce que l'on s'attend à trouver dans une région de montagne. Il s'agit d'une valeur presque primordiale en Valais.



*Les poêles à bois et à pellets existent dans les tailles et les exécutions les plus diverses. Vincent Mosoni présente une spécialité de la maison: en Valais, les poêles en pierre ollaire ont une tradition séculaire.*

*«On trouve chez nous tout ce qui a trait au feu.»*

**Y a-t-il une saison durant laquelle vous vendez clairement plus de poêles?**

**André Mosoni:** En Valais, l'intérêt est constant, car beaucoup de chalets se trouvent à 1500 mètres d'altitude ou plus. Et quelques jours de pluie suffisent à relancer l'intérêt. Néanmoins, nous réalisons deux tiers de notre chiffre d'affaires au second semestre. Pour attirer les clients au printemps, nous avons élargi notre offre en 2007 aux cuisines d'été, grills, fours à pizza et accessoires de grillades. On trouve chez nous tout ce qui a trait au feu.

**La topographie plutôt compliquée du Valais rend-elle l'installation des poêles plus difficile?**

**Vincent Mosoni:** Nous bénéficions d'une grande expérience et savons comment il convient de procéder. Par ailleurs, des outils tels que des diables monte-escalier électriques facilitent notre travail. Beaucoup de choses peuvent également se démonter préalablement avant d'être réinstallées ailleurs. Dans les cas les plus rares – peut-être dix fois par an –, nous avons besoin du soutien d'un hélicoptère.

**Exécutez-vous vous-mêmes tous les travaux, y compris la pose de conduits de fumée?**

Oui, nous installons tout nous-mêmes, du poêle jusqu'à la cheminée. Nous n'avons pas besoin de l'intervention de tiers, à part pour l'étanchéité, qui nécessite l'aide d'un ferblantier.

### Votre exposition présente plus de 180 poêles à bois et à pellets. Le client n'est-il pas dépassé par cette grande diversité?

**André Mosoni:** Il y a vingt ou vingt-cinq ans, on pouvait répondre aux besoins des clients avec trois ou quatre marques. Aujourd'hui, avant même de venir nous voir, le client a étudié une douzaine de modèles sur Internet – et il s'attend à les trouver dans notre exposition. Cependant, il existe encore quelques produits phares avec lesquels nous générons 80% du chiffre d'affaires. Les produits de niche sont également importants; nous en vendons moins, mais ils font parler de nous.

**Vincent Mosoni:** Notre tâche est de veiller à ce que le client ne soit pas dépassé par tous les paramètres à prendre en compte lors d'un tel achat. Avec nos conseils, nous lui offrons l'orientation nécessaire qui va lui permettre de ne pas se perdre dans le large assortiment de poêles.

### Un concurrent s'est installé juste à côté de vous. Un avantage ou un désavantage?

**André Mosoni:** La situation était déjà similaire voici quarante ans environ: un fournisseur de cuisines s'était installé en face. Au début, cela nous a dérangés, car nous avions, nous aussi, des cuisines dans notre assortiment. Toutefois, nous avons ensuite réalisé qu'à partir de ce moment, nous vendions davantage de cuisines que jamais auparavant. Je pense que l'émulation qui résulte de la concurrence est bénéfique – pour autant que la concurrence soit saine. Les entreprises actuellement présentes dans ce lieu avec nous forment une sorte de «Rue des cheminées» du Valais central.

### D'où vient principalement votre clientèle?

**Vincent Mosoni:** Bien entendu, tout le Valais est notre principale zone de chalandise pour ce qui est de l'installation de poêles. En nos qualités de grossistes et distributeurs, nous sommes présents dans l'ensemble de la Suisse romande. Bien sûr, il arrive également que nous travaillions en Suisse allemande. C'est particulièrement le cas lorsque nous installons un poêle dans une maison de vacances située en Valais et que le propriétaire souhaite équiper son domicile d'une installation similaire.

### Qu'attendez-vous du système WIR?

**André Mosoni:** Nous sommes partenaires WIR depuis environ dix ans. Je crois fermement à l'idée de la solidarité et nous agissons, dans la mesure du possible, au niveau local avec l'envie de faire travailler ceux qui nous font travailler.

### Comment prévoyez-vous de célébrer votre anniversaire?

**André Mosoni:** Cet anniversaire est dû à la force d'innovation et à la persévérance de plusieurs générations au cours de ces cent dernières années. Nos remerciements vont également à tous les collaborateurs, clients et four-

nisseurs. Sans leur fidélité, nous n'aurions jamais pu faire tout ce chemin. Nous prévoyons d'organiser différentes activités tout au long de l'année. Par exemple, les 27 et 28 mars 2026, nous organisons une journée portes ouvertes, et le 23 avril, nous attendons les partenaires WIR pour une soirée. Lors de la Foire du Valais qui se tiendra du 2 au 11 octobre, nous prévoyons quelques surprises. Tout le monde y est d'ores et déjà cordialement invité!

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Magie du Feu

Instagram:



Vincent et son père André Mosoni avec l'histoire de l'entreprise minutieusement documentée.



La famille Mosoni (de g.à dr.): Pierre, Frédéric, Constance, Paul-Étienne, Vincent et leur père André Mosoni. Son épouse Anny Mosoni-Théoduloz est décédée en 2005.

# 1284 mètres au-dessus du quotidien

## Hôtel Weissenstein



L'hôtel Weissenstein, vu depuis le nord: tout à gauche, la halle panoramique, tout à droite, la station montagne de la télécabine au départ d'Oberdorf.

*Cherchez-vous un endroit pour organiser des conférences, des séances de travail, des manifestations ou simplement pour vous détendre? Dans ce cas, prenez la télécabine à Oberdorf et montez jusqu'à l'hôtel Weissenstein! Cet établissement quatre étoiles est situé sur les hauts de Soleure et au-dessus du Plateau suisse. Vous y oublierez immédiatement vos soucis quotidiens.*



Photo: màd

La ville de Soleure a énormément à offrir. La «plus belle ville baroque de Suisse» et ancienne ville des ambassadeurs a cependant bien plus que l'Aar, sa vieille ville, sa cathédrale, ses musées, ses nombreuses tours et ses remparts à proposer: il y a aussi le sommet du Weissenstein, à une altitude de 1395 m. Environ 100 m plus bas se trouve l'hôtel quatre étoiles Weissenstein. On peut sans autre le considérer comme la couronne du Weissenstein puisque non seulement on le voit de très loin sur le Pla-

teau, mais il offre en outre la meilleure vue sur pratiquement toute la chaîne des Alpes, en particulier les célèbres sommets de l'Eiger, du Mönch et de la Jungfrau.

Le bâtiment, classé monument historique, se situe au cœur d'un paysage d'importance nationale et dans la zone protégée du Jura. «Ce n'est pas la seule raison pour laquelle on nous observe de très près», plaisante le directeur de l'hôtel, Raphael Hobi. Pratiquement chaque habitant et habitant du canton de Soleure associe un souvenir à «sa» montagne locale. Ce qui se passe ici touche tout le monde. Le chapitre le plus récent de l'histoire mouvementée de l'ancien établissement de cure s'est ouvert en 2019. Un changement de propriétaire a conduit à une rénovation complète du site et à son agrandissement avec la halle panoramique: une salle d'événements moderne et modulaire de 520 m<sup>2</sup> qui peut se subdiviser en plus espaces indépendants. «La combinaison d'une vue panoramique époustouflante, d'un restaurant, d'un hôtel quatre étoiles de 50 chambres et d'une halle panoramique est unique en Suisse», affirment d'une même voix M. Hobi et sa directrice-adjointe Rabea Gasche. En tant que responsable Sales&Events, il incombe à M<sup>me</sup> Gasche de faire connaître l'hôtel Weissenstein auprès des PME, des organisations et des particuliers bien au-delà de la région.

**L'hôtel Weissenstein trouve ses racines dans l'établissement de cure thermale Weissenstein où, il y a 200 ans, les citoyens pouvaient venir se ressourcer grâce à des cures de lait et de petit-lait ainsi qu'à des bains de petit-lait. Aujourd'hui, un tel assortiment de bien-être ou de spa n'existe plus. Est-ce un choix délibéré?**

**Raphael Hobi:** Oui. Lors des travaux de rénovation entrepris il y a huit ans, on souhaitait initialement mettre l'accent sur le bien-être, mais les besoins en eau de l'agriculture sur le Weissenstein s'y opposaient. Comme on ne voulait rien faire à moitié et que la concurrence était déjà très forte dans le secteur des spas et du bien-être, on a donc également renoncé aux solutions de compromis telles que les saunas ou les bains chauds extérieurs. Notre offre qui se rapproche le plus d'un assortiment de bien-être est notre suite Weissenstein de 50 m<sup>2</sup> avec vue sur les Alpes. Elle occupe tout le troisième étage de l'aide droite historique et dispose d'une baignoire surélevée et autoportante ainsi que d'une douche à expériences. Toutefois, je partage l'avis de nos hôtes: pour eux, l'expérience naturelle, unique et fascinante que l'on peut vivre sur le Weissenstein compte bien davantage qu'un spa interchangeable.

Il faut également garder à l'esprit que nous nous trouvons dans la zone protégée du Jura et que le bâtiment est classé monument historique. Toute modification ou tout agrandissement – par exemple l'aménagement d'une salle de fitness ou d'un local à vélos – se heurte à des obstacles pratiquement insurmontables.



La halle panoramique convient de manière idéale à l'organisation de manifestations pour plusieurs centaines de personnes ou de plus petite ampleur – qu'elles soient privées ou d'entreprise: en effet, la halle peut également être subdivisée.

Photo: m&d



Le directeur Raphael Hobi et la directrice adjointe Rabea Gasche devant la halle panoramique. Que ce soit pour des fêtes de famille ou des conférences: l'hôtel Weissenstein offre son soutien pour l'organisation d'une manifestation.

Photo: Foto Frutig

### Malgré cela, il a été possible en 2019 d'obtenir l'autorisation de démolir une partie du bâtiment et de construire la halle panoramique moderne...

**Rabea Gasche:** Les annexes du côté est de la propriété ont toujours fait l'objet de nombreux débats. Rien que durant le XIX<sup>e</sup> siècle, des extensions ont été démolies puis reconstruites à trois reprises. Même la solution de 1951 n'était pas satisfaisante. La construction de la halle pano-

ramique en 2018/2019 était soumise à plusieurs exigences, notamment concernant la nature du vitrage et des stores afin de ne pas perturber les oiseaux migrateurs sur leur trajectoire. Pour protéger les chauves-souris, la proportion de lumière bleue a également été réduite dans les trois Soleurois les plus brillants.

### Les «trois Soleurois les plus brillants»...?

Pour plaisanter, on entend par «les trois Soleurois les plus brillants» les trois projecteurs les plus puissants de Soleure: les trois faisceaux installés sur le toit de l'hôtel. Mis en place en 1909, ils sont non seulement l'emblème nocturne de l'hôtel et du Weissenstein, mais également un élément identitaire pour toute la région. Lorsqu'un habitant de Soleure les voit de loin, il sait qu'il est enfin revenu chez lui.

### Quelle est l'importance de la halle panoramique pour l'hôtel?

**Raphael Hobi:** Associée à l'hôtel et au restaurant, elle constitue ce qui rend notre établissement véritablement unique en son genre. Il est probablement impossible de trouver une offre comparable ailleurs en Suisse. Les capacités de l'établissement, son merveilleux bâtiment chargé de 200 ans d'histoire, son emplacement exceptionnel et sa clientèle variée auront été déterminants dans ma décision de reprendre le poste de directeur de l'hôtel il y a deux ans.

### Quelle clientèle ciblez-vous principalement?

Le Weissenstein est la montagne locale des Soleurois et, sans exagérer, une sorte de sanctuaire pour les indigènes. Ceux qui trouvent le temps pour le faire fuient le quotidien ou le brouillard du pied sud du Jura pour passer quelques heures au sommet et dîner dans notre restaurant à la carte. Bien entendu, nos visiteurs ne viennent pas uniquement de Soleure et de ses environs: tout l'Es-space Mittelland constitue notre bassin d'attraction. Par conséquent, 90% des excursionnistes, randonneurs et cyclistes qui s'arrêtent chez nous viennent de Suisse.

Celles et ceux qui souhaitent rester plus longtemps et découvrir la région et ses sentiers de randonnée peuvent passer la nuit dans l'une de nos 50 chambres d'hôtel – 42 chambres doubles, deux chambres individuelles et six suites. C'est un hôtel quatre étoiles qui offre un confort des plus modernes. Chaque chambre possède un plan différent et un mobilier conçu sur mesure. Quelques chambres doubles Superior offrant la vue sur les Alpes rappellent les débuts de l'hôtel: elles disposent par exemple de tables de nuit avec un plateau en marbre et de toilettes dont la chasse d'eau se tire à l'aide d'une chaîne.

**Rabea Gasche:** Un autre élément phare est la halle panoramique baignée de lumière, d'une superficie de 520 m<sup>2</sup>, pouvant accueillir plusieurs centaines de personnes. Elle est modulable et peut ainsi s'utiliser de manière très polyvalente. Grâce à une technologie et des infrastructures de pointe, elle convient de manière idéale à l'organisation de séminaires, de réunions ainsi que de conférences de PME ou d'organisations. Les particuliers peuvent également la louer, par exemple pour des ma-



Le chef de cuisine Marcus Seidel.

Photo: Foto Frutig



Que ce soit au restaurant, dans la halle panoramique ou dans les chambres d'hôtel: la vue époustouflante sur les Alpes est omniprésente.

Photo: mäd

## Du Kurhaus à l'hôtel 4 étoiles avec salle panoramique

En 2028, l'hôtel Weissenstein célébrera ses 200 ans d'histoire. Construit à l'initiative du médecin soleurois Johann Kottmann comme établissement de cure et maison d'hôtes, il a accueilli depuis 1828 des patients souffrant d'éruptions cutanées ou d'inflammations afin de leur assurer un soulagement à 1300 m d'altitude. On y pratiquait des cures de lait et des bains de petit-lait, une forme de thérapie déjà très prisée à l'époque dans la région d'Appenzell. Même l'air des étables était réputé pour ses vertus thérapeutiques: il était acheminé par des trappes directement dans les chambres situées au-dessus des étables et réservées aux personnes atteintes d'affections pulmonaires. On peut espérer que l'air pur de la montagne a également contribué à guérir les patients... La popularité de ces cures, même auprès des visiteurs étrangers, aura entraîné de nombreuses extensions et transformations de l'établissement. Toutefois, au milieu du XX<sup>e</sup> siècle, ces traitements sont tombés en désuétude.

La Bourgeoisie de Soleure, propriétaire des lieux, a alors choisi de tout miser sur l'activité d'auberge et a transformé le bâtiment en conséquence. Le télésiège construit en 1951 – et mis hors service en 2010 pour être remplacé en 2014 par une télécabine – a facilité l'accès au Weissenstein et a entraîné une augmentation de la fréquentation. Malgré cela, l'exploitation de l'auberge n'a finalement plus été viable pour la Bourgeoisie. Une société anonyme d'investisseurs locaux a alors pris le relais, suivie par une banque, puis par un entrepreneur suisse qui racheta le tout. Entre 2017 et 2019, ce dernier a investi environ 30 millions de CHF dans la rénovation et la transformation des bâtiments ainsi que dans la construction de la nouvelle halle panoramique destinée à la tenue de séminaires, de conférences et d'autres événements.



Qui connaît le nom de tous les sommets alpins? Photo: Foto Frutig



La majorité des chambres que Rabea Gasche peut proposer aux hôtes du Weissenstein sont des chambres doubles. Photos: Foto Frutig und m&M

riages, des baptêmes, des anniversaires ou d'autres festivités. Il est également arrivé que nous organisions des cérémonies funéraires. Une chapelle œcuménique se trouve juste en contrebas de l'hôtel. La terrasse ensoleillée peut également être intégrée à une manifestation. Elle a déjà été le théâtre de tirs à l'arbalète et de présentations d'automobiles.

**À l'exception de l'hiver ainsi que des dimanches et des jours fériés importants, l'hôtel Weissenstein est également accessible depuis Soleure et Gännsbrunnen en voiture. Quelle est l'importance de la télécabine pour votre établissement?**

Elle est essentielle. En raison de sa pente pouvant atteindre 22° du côté sud, la route de col n'est pas à la portée de tout le monde. C'est pourquoi nous sommes très reconnaissants de disposer de la télécabine qui non seulement se distingue par des capacités élevées, mais constitue par ailleurs également une solution plus en phase avec les principes du développement durable que ne le sont la voiture ou les cars.

**Quelle est l'importance des principes du développement durable pour vous et vos clients?**

**Raphael Hobi:** Le respect des principes du développement durable devient de plus en plus important. Nous disposons ainsi d'un chauffage à copeaux de bois et d'une installation photovoltaïque. En cuisine, notre chef de cuisine Marcus Seidel mise sur des produits de la région et de saison. Pour les PME et les organisations, le développement durable constitue un aspect essentiel auquel elles font référence dans leurs valeurs et leurs directives et qui peut être décisif lors du choix d'un lieu de séminaire. Nos certifications et partenariats – ibex fairstay, Swisstainable et Responsible Hotels of Switzerland – sont d'ailleurs parfois une condition nécessaire pour être pris en compte dans certains programmes ou sur certaines plateformes.

Compte tenu de notre situation en pleine nature, le respect des principes du développement durable va de soi, pour nous. Nous cohabitons ici, par exemple, avec des chevreuils, des chamois, des lynx, des blaireaux, des lièvres, des hermines et des lérots. On aurait même aperçu une marmotte – bien que la colonie la plus proche vive sur le Chasseral.

Sur le côté sud de l'hôtel se trouve depuis 1957 le jardin jurassien protégé de 1400 m<sup>2</sup> qui abrite quelque 150 espèces végétales originaires du Jura soleurois.

**Rabea Gasche:** La durabilité comporte également une dimension sociale. Nous formons six apprentis dans six professions différentes. Ensemble, nous sommes actuellement en train d'aménager un jardin d'herbes aromatiques. La production prévue de notre propre miel a pris une autre tournure: nous avons installé un nichoir pour animaux sauvages qui fait l'objet d'un suivi scientifique par l'organisation FreeTheBees.

**Combien de personnes employez-vous et dans quelle mesure le manque de personnel qualifié se fait-il sentir?**

**Raphael Hobi:** En hiver, nous employons 35 collaborateurs et un peu plus en été. Même si la situation s'est quelque peu détendue après le Covid, il n'est pas simple, pour un établissement quatre étoiles, de trouver du personnel qualifié. Nous formons donc en partie nous-mêmes nos collaborateurs lorsque le bon état d'esprit, l'enthousiasme et l'amabilité sont au rendez-vous. Pour les employés ayant du potentiel, nous finançons également des formations et nous suivons un programme de carrière motivant qui permet, à terme, de pourvoir les postes de cadres à l'interne.

**Vous n'êtes pas les seuls sur le Weissenstein: on peut également manger et passer la nuit dans les auberges de montagne Sennhaus et Hinterweissenstein. En quoi vos offres se différencient-elles?**

Nous ne souhaitons pas entrer en concurrence avec les auberges de montagne. Nous recommandons même aux hôtes qui séjournent plus longtemps chez nous d'intégrer les auberges à leurs randonnées. L'auberge de montagne

Sennhaus se trouve juste derrière notre hôtel et propose, tout comme l'auberge du Hinterweissenstein, une cuisine simple. L'auberge Hinterweissenstein – située à environ 30 minutes de marche – dispose en plus de trois chambres et d'un dortoir. Notre offre culinaire, avec des prix situés entre 28 et 32 CHF, comprend des mets de qualité constitués d'ingrédients d'origine régionale, mais également des plats consistants pour les randonneurs ou cyclistes affamés – par exemple des poissons frits ou un pain de viande avec «spätzlis».

**La situation à 1300 m. d'altitude pose-t-elle des défis particuliers?**

Il n'est pas toujours simple de faire harmoniser les caprices météorologiques et la gestion du personnel. C'est un assez grand problème en automne lorsque le Plateau est recouvert de stratus. Dans cette situation, il peut y avoir soudain des centaines, voire des milliers de personnes qui décident de monter sur le Weissenstein. Le 28 décembre par exemple, nous avons accueilli 3000 amateurs de soleil. Cela dépasse nos capacités en termes d'espace et de disponibilité du personnel.



Raphael Hobi dans la suite Weissenstein, la plus grande des chambres de l'hôtel quatre étoiles avec ses 52 m<sup>2</sup>.

Photo: Foto Frutig

### Avez-vous une haute saison?

**Rabea Gasche:** Nous sommes ouverts toute l'année. Les périodes plutôt calmes sont le début de l'année et le printemps, lorsque tout a déjà commencé à fleurir en plaine alors que la végétation se fait encore attendre en montagne. Notre haute saison commence à partir du mois de mai, avec des séminaires, des mariages et des activités sportives telles que l'escalade, le cyclisme, le parapente et bien sûr la randonnée. Le Weissenstein se trouve sur le chemin des crêtes du Jura numéro 5, quelque part à mi-chemin entre Balsthal et Frinwillier, près de Bienne. En direction du Grenchenberg, il vaut aussi la peine de s'attarder sur le Chemin des Planètes. Celui-ci commence derrière l'hôtel avec le Soleil et les planètes Mercure et Vénus. Chaque kilomètre parcouru correspond à un milliard de kilomètres dans le système solaire. Autre moment fort: la fête de lutte Weissenstein-Schwinget qui aura lieu cette année le 11 juillet pour la 75<sup>e</sup> fois – une édition anniversaire.

### L'hôtel Weissenstein fait partie de la Swiss Hospitality Collection SHC. Quels sont les avantages de cette adhésion?

La SHC est une alliance d'hôtels privés qui permet à ses membres d'acquérir des prestations de services, principalement dans les domaines des ventes et du marketing. Grâce au vaste réseau et au savoir-faire de la SHC, nous avons accès à des plateformes, à des voyagistes ainsi qu'à des prestataires de voyages de groupes. Cela nous permet d'accroître notre visibilité et d'augmenter la part des réservations directes.

### Votre adhésion au système WIR vise-t-elle le même objectif?

**Raphael Hobi:** Oui, cela nous permet de renforcer notre attractivité auprès des PME et d'élargir notre clientèle potentielle. Nous sommes prédestinés aux événements d'entreprises et aux séminaires: un bâtiment principal chargé d'histoire, doté d'un restaurant et d'un hôtel, auquel s'ajoute la halle panoramique équipée des technologies les plus modernes et offrant une vue unique sur le Plateau et les Alpes. Rabea Gasche et son équipe conçoivent, en collaboration avec les PME – et bien sûr également avec les particuliers – des événements taillés sur mesure qui restent gravés dans les mémoires.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Hotel Weissenstein



Les traîneaux attendent des temps (neigeux) meilleurs à l'arrivée de la télécabine.

Photo: Foto Frutig

### L'hôtel Weissenstein – aperçu

L'hôtel Weissenstein est accessible en voiture par une route de col, sauf en hiver et les dimanches. La télécabine reliant Oberdorf au Weissenstein est en service de 08h30 à 16h30. La station de départ à Oberdorf est accessible en voiture et en bus. À partir du mois de juin 2026 – après la fin des travaux d'assainissement du tunnel du Weissenstein – elle sera à nouveau également accessible en train.

L'hôtel Weissenstein, un établissement quatre étoiles, dispose d'un restaurant à la carte et d'un total de 50 chambres – 42 chambres doubles, deux chambres individuelles et six suites – ainsi que d'une halle panoramique qui peut accueillir plusieurs centaines de personnes pour tout type de manifestations privées ou d'entreprise. Au total, des espaces pouvant accueillir jusqu'à 1300 personnes sont disponibles; pour le directeur Raphael Hobi, la taille optimale supérieure d'un groupe est de 300 à 400 personnes.

Raphael Hobi est cuisinier de formation. Après l'école hôtelière de Zurich, il a dirigé le département des événements auprès du Seminarhotel Marina Lachen, sur les rives du lac de Zurich. Depuis 2022, il travaille à l'hôtel Weissenstein, ayant occupé les postes de responsable Sales & Events, puis de directeur adjoint avant de prendre, début 2024, celui de directeur.

Rabea Gasche est spécialiste en gestion d'entreprises et diplômée de la Haute École de Tourisme de Lucerne, elle a commencé par travailler au département Marketing & Vente de Solothurn Tourismus avant de reprendre, début 2024, le département Sales & Event de l'hôtel Weissenstein. Depuis septembre 2024, elle est également directrice adjointe de l'établissement.

# Délais de remise d'annonces jusqu'à l'édition de novembre 2026



Photos: fischerundryser, Basel

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

Éditions WIRinfo	Délais de remise d'annonces
Mai 2026	10 avril 2026
Juillet 2026	10 juin 2026
Septembre 2026	10 août 2026
<b>Novembre 2026</b>	<b>9 octobre 2026</b>

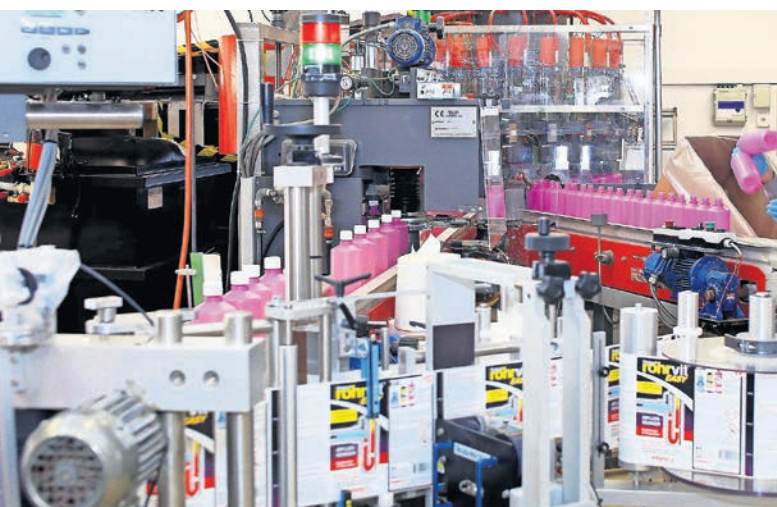


De brillants  
résultats!

Regula von Huben présente son assortiment sur site.  
Photo: Erik Brühlmann



*«Nous sommes là pour le sale boulot», dit Regula von Huben-Vetterli et c'est vrai: sa PME vepo propose un remarquable assortiment de produits de nettoyage de toute première qualité – et occupe ainsi avec succès depuis plusieurs décennies un créneau très particulier du commerce de détail spécialisé suisse.*



Remplissage sur carrousel de bouteilles de détergents pour écoulements rohrvit EASY.

Photo: Erik Brühlmann

«Montrez-moi donc une entreprise qui réponde à un nombre élevé de représentations que l'on se fait généralement de la Suisse!» Eh bien, considérez cette demande comme exaucée: la maison vepo, spécialiste en produits de qualité pour le nettoyage et l'hygiène, domiciliée dans la commune zurichoise de Stallikon! En effet: tout d'abord, la maison vepo fabrique des produits de nettoyage – qu'y a-t-il de plus suisse que le souci de la propreté? Deuxièmement, la maison vepo mise sur une qualité de marque. Typiquement suisse également! Troisièmement, l'entreprise défend des valeurs supposées distinguer les entreprises suisses: vepo ne cesse de chercher à s'améliorer et à innover et cette entreprise familiale mise à la fois sur une simplicité et une modestie souveraines. Elle se garde bien de promettre plus que les produits ne peuvent tenir.

#### Occupation d'un créneau particulier sur le marché

Les produits de nettoyage de la maison vepo répondent aux exigences les plus élevées en matière d'efficacité, de compatibilité avec les matériaux et de préservation de l'environnement tout en étant à la fois d'un maniement aisé pour l'utilisateur et d'un prix raisonnable. Pourtant, le fondateur et la fondatrice de l'entreprise n'avaient pas davantage d'atomes crochus avec le nettoyage que Monsieur Tout-le-monde. «Mon père Kurt était imprimeur-typographe

à la NZZ, ma mère Anny, couturière pour dames dans un atelier», explique Regula von Huben qui représente la deuxième génération à diriger l'entreprise depuis 1998. «Mes parents ont cherché à exercer une activité indépendante et se sont dit: «Où y a-t-il encore un créneau du marché que nous pourrions occuper?» À l'époque, les meubles en bois n'étaient pas encore fabriqués avec autant de laques protectrices qu'aujourd'hui et se tachaient assez souvent. Regula von Huben: «Mon grand-père maternel exploitait une menuiserie et a recommandé de mettre au point un produit de polissage convaincant à cet usage. Mon père l'a écouté et a développé ce produit en collaboration avec un laboratoire de chimie.» À l'époque, il aura fallu beaucoup de temps pour la recherche et le développement avant que le produit ne soit enfin prêt à être commercialisé – tout comme cela continue d'être le cas chez vepo de nos jours.

#### Plus cher – mais pour de bonnes raisons

Après avoir mis au point la recette définitive des produits de polissage, il s'agissait d'identifier des canaux de distribution pour ces nouveaux produits. «C'est à ma mère Anny Vetterli-Künzli que l'on doit le lancement sur le marché, qui aura été des plus difficiles», précise Regula von Huben. «Elle a ainsi poli pour essai, entre autres, le bureau du chef des grands magasins Globus afin d'obtenir une place de



Remplissage en ligne de bouteilles de gel rohrvit.

Photo: mäd

démonstration bien visible située dans la zone d'entrée», ajoute-t-elle en riant. À l'époque, les assortiments des grands distributeurs ne comportaient encore guère de produits de nettoyage. On misait soit sur des «systèmes D» tels que l'acide chlorhydrique contre le calcaire – ou l'on achetait un produit auprès des droguistes. Ces derniers disposaient toutefois déjà d'un grand assortiment et n'avaient donc pas forcément besoin de nouveaux produits. «C'est là que mon père a pu faire valoir ses talents, car la force de conviction dont il a su faire preuve et l'expédition par la poste de flyers publicitaires imprimés par ses soins ont permis de générer de la demande dans le secteur des drogueries», poursuit Regula von Huben. «Comme le produit de polissage Vetterli était beaucoup plus efficace que tout autre produit similaire, il a finalement réussi à s'imposer dans l'assortiment des drogueries.» Pourtant, le produit était plus cher que ceux des concurrents. «Dès le début, nous avons tout misé sur la qualité et l'utilité du produit pour le client», souligne Regula von Huben, «bien conscients qu'il y aura toujours des utilisateurs qui sont prêts à payer un prix équitable pour des valeurs ajoutées telles que l'économie de temps et des résultats convain-

### Croître au sein du créneau

Grâce à la libéralisation d'autres marques, la maison vepo est parvenue à s'imposer dans le commerce de détail spécialisé des drogueries et des pharmacies et à s'y développer fortement. Désormais, l'entreprise propose 37 différents produits de nettoyage et d'entretien, un assortiment très varié pour les secteurs des salles de bain, des cuisines et de l'habitat. «Nous développons des produits qui sont efficaces du point de vue des clients et qui tiennent compte des exigences de préservation de l'environnement, conformément aux directives Ecolabel», précise Regula von Huben. «Nous misons sur des ingrédients de toute première qualité qui se distinguent par une bonne biodégradabilité et sont compatibles avec divers matériaux à nettoyer et choisissons un dosage élevé permettant un usage économe des produits. Par ailleurs, notre production est neutre en émissions de CO<sub>2</sub> grâce à notre propre installation photovoltaïque et à une pompe à chaleur air-air. En 2026, nous investirons dans un accumulateur solaire afin d'accroître encore la consommation de l'énergie issue de notre propre production.» Depuis la fondation de notre entreprise, les canaux de distribution par le biais des grossistes en pharmacie ou directement par celui des drogueries et des pharmacies sont restés les mêmes. Le marché apprécie beaucoup et soutient l'exclusivité basée sur de longues années de confiance et un service à la clientèle compétent. Les entreprises et leurs propres besoins en produits de nettoyage, les spécialistes en entretien d'immeubles, les entreprises de nettoyage et le shop en ligne vepo.ch représentent autant de possibilités de générer du chiffre d'affaires supplémentaire. «Les produits proposés par les grands distributeurs visent



Étiquetage de bouteilles de gel rohrvit.

Photo: mäd



Remplissage de tubes de détergent pour vitrocéramique Krust-ex.

Photo: mäd

avant tout le commerce de masse et permettent de maximiser les profits, ce qui ne correspond pas à notre philosophie», insiste Regula von Huben. Le règlement européen sur les produits chimiques prescrit les dosages en ingrédients admissibles en fonction de chaque canal de distribution. «Ces directives nous permettent de bénéficier d'un avantage par rapport aux grands distributeurs, car elles nous permettent de vendre nos solutions de nettoyage par le biais du commerce de détail spécialisé dispensant des conseils par un personnel spécialement formé à cet effet», explique Regula von Huben.

### Engagement soutenu en faveur du système WIR

L'entreprise est équipée de machines de remplissage, d'étiquetage et d'emballage performantes qu'il est possible d'exploiter avec peu de personnel et qui permettent d'atteindre des capacités de production plus élevées. Dans sa propre fabrique, la maison vepo assure la production sur une surface de 1000 mètres carrés et loue des capacités de stockage extérieures pour ses matières premières et le matériel d'emballage. Dans cette PME, les processus sont conçus de manière à offrir une praticité optimale qui permet de produire en économisant du temps et en restant concurrentiel. La relation entre la maison vepo et la Banque WIR est une autre valeur ajoutée. «Mon père a accompagné le développement du système WIR», explique la cheffe d'entreprise. Kurt Vetterli a présidé les Foires WIR de Zurich avant d'être élu en 1987 au sein du Conseil d'administration du Cercle Économique WIR Société Coopérative de l'époque, qu'il aura ensuite présidé de 1989 à 1994. Comme l'ensemble de la philosophie propre à la maison vepo, l'enthousiasme envers le sys-



La propre centrale électrique de l'entreprise sera complétée par une batterie de stockage domestique. Photo: mäd

tème WIR s'est également transmis des parents à leur fille. «Je trouve tout simplement que les produits WIR et la réflexion à la base du système WIR sont fantastiques», précise Regula von Huben. «L'important reste que les participants WIR proposent leurs marchandises à des prix comparables et qu'ils ne nuisent pas à la réputation du système WIR en pratiquant des prix exagérés.» Sur vepo.ch, la maison vepo propose l'ensemble de son assortiment avec un taux d'acceptation WIR de 100%.

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > vepo



Le stock de produits finis.

Photo: mäd



«Changer de  
banque, ça vaut  
la peine.»

*Paquet bancaire top: la meilleure solution  
compte/carte en Suisse*

Changer  
maintenant

 moneyland.ch

Banques

**Vainqueur**

Comparaison des coûts, 06/2025  
Compte et carte

# Excellent résultat d'intérêts, forte performance de VIAC: une année réussie pour la Banque WIR

*Pour l'exercice 2025, la Banque WIR enregistre une nouvelle progression de son bénéfice à 17,7 millions de francs. Malgré un environnement toujours exigeant, le résultat brut des intérêts a de nouveau augmenté au cours de l'année écoulée. De plus, la fintech VIAC contribue de manière significative à ce succès. La banque coopérative suisse progresse tant au niveau des crédits hypothécaires que des dépôts de la clientèle.*

Avec un bénéfice de 17,7 millions de francs, la Banque WIR dépasse de 1,4% le résultat de l'exercice précédent. «Ce résultat est le fruit de la mise en œuvre cohérente de notre stratégie – la combinaison d'une banque traditionnelle et d'offres fintech – ainsi que d'excellentes performances opérationnelles», commente le CEO Matthias Pfeifer. Le total du bilan augmente de 2% pour atteindre 6,74 milliards de francs.

La croissance des crédits hypothécaires à plus de 5 milliards de francs (+2,8%) confirme la position forte de la Banque WIR en tant que partenaire de financement dans la construction et l'immobilier. «Cette progression témoigne de notre croissance prudente et de grande qualité», souligne le CFO Mathias Thurneysen, qui évoque également l'augmentation des prêts sur lettres de gage: «C'est un véritable label de qualité pour notre portefeuille de crédits.»



Le siège principal de la Banque WIR à Bâle.

Photo: Michael Hochreutener

Les dépôts de la clientèle augmentent également de 2,2% pour dépasser 4,7 milliards de francs. «L'offensive lancée en 2024 dans le segment des clients privés porte ses fruits», explique Matthias Pfeifer. Dans divers comparatifs, le «paquet bancaire top» (compte/carte combinés) a été distingué comme l'offre la plus avantageuse de Suisse, devançant même certaines néobanques. La Banque WIR se positionne ainsi comme une banque principale attrayante pour la classe moyenne suisse, tout en restant fidèle à sa promesse de longue date d'offrir des conditions de premier ordre pour les produits d'épargne («compte d'épargne plus» en 2025 avec un taux d'intérêt de 0,75%).

Il en résulte un résultat brut des intérêts de 75,6 millions de francs (+2,1%), un nouveau record dans l'histoire de plus de 90 ans de la Banque. «Le positionnement renforcé dans le segment des clients privés contribue à optimiser davantage notre structure de bilan, ce qui nous permet – notamment dans le contexte toujours exigeant de la politique de taux de la BNS – de piloter avec succès la marge d'intérêts», explique Thurneysen.

### Forte performance de VIAC – base d'une croissance future

La croissance de la fintech VIAC, qui propose des solutions de prévoyance et de placement en collaboration avec la Banque WIR et ses fondations de prévoyance, s'est encore fortement accélérée l'année dernière. Cela se reflète dans les résultats bancaires, notamment dans le résultat des commissions provenant des opérations sur titres et de placement, qui progresse de 40% à 12,4 millions de francs. Le volume de placements («assets under management») de VIAC – tant dans la solution de prévoyance que dans l'épargne-titres libre VIAC Invest – s'élève à 6,3 milliards de francs à la fin de l'année 2025, grâce à l'afflux de nouveaux capitaux et à la bonne performance des marchés boursiers.

Outre la solution de prévoyance lancée en 2017 et régulièrement primée pour ses coûts et ses performances, l'épargne-titres libre VIAC Invest, introduite en décembre 2024, connaît également un grand succès. Les réactions de nos clients sont unanimement positives: la combinaison entre simplicité, accessibilité et transparence totale

des coûts est convaincante et fait de VIAC Invest le point d'entrée idéal dans le monde de l'investissement», se réjouit Rene Ineichen, CEO de VIAC Invest.

Aujourd'hui, plus de 147 000 clientes et clients utilisent les différentes offres de la fintech. Cette forte croissance de la clientèle constitue une base solide pour 2026: la Banque WIR s'attend à ce que VIAC continue de croître plus rapidement que le marché dans le domaine de la prévoyance.

«Ancrés dans la classe moyenne, inspirés par les fin-techs et portés par des valeurs vécues – telle est notre voie», résume Pfeifer. «La combinaison de la Banque WIR et de VIAC constitue une offre exceptionnelle pour la clientèle bancaire en Suisse: la stabilité d'une banque coopérative solide, aux conditions d'une néobanque.»

#### **Accent sur la performance opérationnelle – discipline élevée des coûts**

Le résultat des opérations de commissions provenant des opérations de compensation CHW atteint 6,1 millions de francs, soit une hausse de 4,8% par rapport à l'année précédente, en raison d'une promotion anniversaire liée à la monnaie WIR l'an dernier. Le recul du résultat des opérations de négoce s'explique par la réduction, achevée l'an dernier, du portefeuille de négoce. «Cette étape rend l'évolution des bénéfices plus prévisible, comme nous l'avions annoncé», explique Thurneysen. «Les résultats des deux dernières années, qui mettent clairement l'accent sur l'activité opérationnelle principale, en sont la preuve.»

La discipline des coûts demeure élevée: les charges d'exploitation n'augmentent que de 3,5%. «Nous avons continué à investir de manière très ciblée dans l'avenir», résume Pfeifer. Les exemples en sont l'introduction réussie du nouveau Digital Banking et les investissements dans VIAC.

#### **Base financière solide – perspectives prudemment optimistes**

La Banque WIR affiche une situation financière très saine. Depuis son adhésion au régime des petites banques au 1<sup>er</sup> janvier 2025, elle bénéficie de certains allègements réglementaires. «Il s'agit là d'un autre label de qualité, car seules les banques particulièrement liquides et bien capitalisées peuvent bénéficier de cette mesure», explique Thurneysen. En ce qui concerne l'indicateur le plus important, la leverage ratio, la Banque WIR, avec 9,1%, satisfait largement à l'exigence réglementaire minimale de 8,0%. Au 31 décembre 2025, les fonds propres pris en compte s'élèvent à environ 643,9 millions de francs (année précédente: 627,4 millions de francs).

Sur la base du résultat 2025, il sera proposé à l'assemblée générale de maintenir un dividende inchangé de 11 francs par part, correspondant à un rendement de 2,3% (exonéré d'impôt pour les titres détenus dans la fortune privée). Comme les années précédentes, le dividende peut être perçu soit sous forme de «dividende avec réinvestissement», soit sous forme de distribution en espèces.

Pour l'exercice 2026, la Banque WIR adopte une perspective prudemment positive dans un environnement toujours exigeant. «Les risques résiduels dans le domaine des opérations d'intérêts persisteront à l'avenir, mais nous nous sommes très bien positionnés – et pas seulement pour cela – et pouvons anticiper avec succès la politique de taux d'intérêt zéro», déclare Pfeifer. «De plus, nous partons du principe que VIAC permettra également d'enregistrer une augmentation du résultat des opérations de commissions cette année.»

● Volker Strohm

## Quelques postes du bilan et du compte de résultat

<b>Bilan</b>	2025 en CHF 1000	2024 en CHF 1000	Variation en %
Créances envers clients	586 909	629 441	-6,8
- dont en CHW	74 959	83 236	-9,9
- dont en CHF	511 949	546 205	-6,3
Créances hypothécaires	5 079 915	4 943 482	2,8
- dont en CHW	357 967	381 018	-6,0
- dont en CHF	4 721 948	4 562 465	3,5
Opérations de négoce	37 152	49 455	-24,9
Placements financiers	218 284	224 714	-2,9
Engagements au titre des dépôts de la clientèle	4 746 722	4 645 365	2,2
- dont en CHW	351 997	385 483	-8,7
- dont en CHF	4 394 725	4 259 882	3,2
Emprunts et prêts mise en gage	1 025 900	995 200	3,1
Fonds propres (avant répartition du bénéfice)	652 104	635 058	2,7
<b>Total du bilan</b>	<b>6 743 481</b>	<b>6 610 827</b>	<b>2,0</b>

<b>Fonds propres pouvant être pris en compte</b>	2025 en CHF 1000	2024 en CHF 1000	Variation en %
Fonds propres pouvant être pris en compte	643 934	627 444	2,6

<b>Compte de résultat</b>	2025 en CHF 1000	2024 en CHF 1000	Variation en %
Résultat brut des opérations d'intérêts	75 595	74 044	2,1
Résultat net des opérations d'intérêts	73 766	76 829	-4,0
Résultat des opérations de commission et de prestations de services	23 491	19 135	22,8
- dont résultat des commissions provenant des opérations sur titres et de placement	12 415	8 854	40,2
Résultat des opérations commerciales	4 826	5 768	-16,3
Autres résultats ordinaires	1 426	604	135,9
Charges d'exploitation	-69 816	-67 451	3,5
- dont charges de personnel	-36 808	-36 829	-0,1
- dont autres charges d'exploitation	-33 008	-30 623	7,8
Corrections de valeur sur participations et amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles	-4 508	-3 928	14,8
Résultat opérationnel	29 486	30 635	-3,8
Produits extraordinaires	20	8 075	-99,7
Variations des réserves pour risques bancaires généraux	-9 600	-16 900	-43,2
Impôts	-2 165	-4 319	-49,9
<b>Bénéfice</b>	<b>17 731</b>	<b>17 492</b>	<b>1,4</b>

# Abolition de la valeur locative

## Qu'en est-il de la situation des propriétaires immobiliers?

*Le 28 septembre 2025, le peuple suisse a pris une décision fondamentale en matière de droit fiscal: l'abolition de la valeur locative. L'adoption de la réforme de l'imposition de la propriété du logement correspond à l'abandon d'un élément central de l'ancien système fiscal.*

Les effets de cette décision historique seront différents en fonction de la situation personnelle de chacun et dépendent par ailleurs de la mise en œuvre propre à chaque canton et à chaque commune.

Actuellement, la date de l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions n'a pas encore été fixée; c'est le Conseil fédéral qui prendra cette décision. Selon les informations disponibles aujourd'hui, une entrée en vigueur avant le 1<sup>er</sup> janvier 2028 n'est guère réaliste. En raison de l'important travail exigé par la mise en œuvre du nouveau système auprès des cantons et des communes, la date du 1<sup>er</sup> janvier 2029 est même nettement plus probable.

### Qu'est-ce qui changera?

À l'avenir, il n'y aura plus d'imposition sur le revenu d'une valeur locative sur les immeubles affectés à une utilisation personnelle – qu'il s'agisse d'une résidence principale ou secondaire.

Simultanément, les possibilités de déductions fiscales essentielles suivantes seront supprimées:

- Les frais d'entretien et de gestion des immeubles affectés au propre usage du propriétaire ne seront plus déductibles, tant au niveau fédéral que cantonal.
- Les mesures d'économies d'énergie et de protection de l'environnement ne seront plus déductibles au niveau fédéral (les cantons peuvent éventuellement maintenir ces déductions).

- Les intérêts débiteurs ne seront déductibles que si le propriétaire en question détient également des immeubles loués à des tiers.
- Pour les résidences secondaires, les cantons pourront prévoir un impôt sur l'objet.

### Suppression des déductions d'entretien pour les immeubles affectés au propre usage de leur propriétaire

Après l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions, il ne sera plus possible de déduire du revenu imposable les frais d'entretien d'un logement occupé par son propriétaire. Il s'agit des dépenses d'entretien courant jusqu'ici déductibles telles que les frais des réparations courantes et les frais d'entretien (par exemple le remplacement d'appareils fixes défectueux, les travaux de peinture ou le remplacement de revêtements de sol), les primes d'assurance ainsi que les frais de gestion.

Pour les propriétaires d'objets immobiliers déjà anciens qui nécessitent donc des travaux de rénovation, l'abolition de la valeur locative est donc plutôt désavantageuse. Par conséquent, il peut valoir la peine de prévoir des travaux de rénovation de plus grande ampleur encore avant l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations légales. Il convient donc d'examiner et de prévoir suffisamment tôt les projets correspondants.

La distinction entre dépenses d'entretien courant et dépenses d'amélioration conserve toute son utilité pour l'impôt sur les gains immobiliers. Les dépenses augmentant la valeur du bien immobilier continuent d'augmenter le coût d'investissement et réduisent ainsi un gain immobilier futur. Il convient donc de conserver soigneusement les justificatifs correspondants (comme jusqu'ici). Comme jusqu'à présent également, les dépenses d'entretien demeurent déductibles dans le cas des objets immobiliers loués faisant partie de la fortune privée alors que les dépenses d'amélioration ne le sont pas. À l'avenir, au plan fédéral, la déduction des investissements dans des mesures d'économie d'énergie et de protection de l'environnement ne sera possible ni pour des biens immobiliers occupés par leur propriétaire, ni pour des biens immobiliers loués à des tiers. Les cantons sont libres de continuer à autoriser de telles déductions – mais seulement jusqu'en 2050.

**Déduction des intérêts débiteurs:  
changement de paradigme avec effets secondaires**

La nouvelle réglementation peut être particulièrement drastique en matière de déduction des intérêts débiteurs. Jusqu'ici, les intérêts débiteurs privés étaient déductibles jusqu'à concurrence du montant des revenus de la fortune imposables (par exemple intérêts sur avoirs en banque, dividendes, revenus de location), majoré de 50 000 CHF.

Désormais, c'est la méthode quotale restrictive qui s'applique: les intérêts débiteurs ne seront plus déductibles qu'en proportion de la part du patrimoine constituée de biens immobiliers non occupés par le propriétaire par rapport au patrimoine total. Une personne qui n'est propriétaire que d'un bien immobilier affecté à son propre usage – ou d'aucun bien immobilier du tout –, ne pourra plus faire valoir à l'avenir la déduction d'intérêts débiteurs.

Cette réglementation ne touche donc pas seulement les propriétaires d'un bien immobilier, mais également des contribuables au bénéfice de crédits de consommation ou de crédits lombards, de prêts d'actionnaire ou d'autres dettes privées sans rapport avec des biens immobiliers loués à des tiers.



*Les propriétaires immobiliers ont encore deux ans, voire trois dans le meilleur des cas, pour procéder à des travaux d'entretien – par exemple le remplacement d'une cuisine démodée – s'ils désirent en déduire les coûts de leur revenu imposable. Après l'entrée en vigueur de l'abolition de la valeur locative, cela ne sera plus possible.*

*Photo:  
Getty Images*

**Exemple: logement occupé par le propriétaire****Situation de base**

Les époux Dupont habitent un immeuble âgé de plus de dix ans et dont la valeur se monte à 1,2 million de CHF. Le crédit hypothécaire se monte à 900 000 CHF avec un taux d'intérêt débiteur de 2% (chiffres partiellement arrondis).

	Avant le changement de système	Après le changement de système
Fortune imposable	400 000	400 000
Revenu d'une activité lucrative	145 000	145 000
Valeur locative	25 000	0
Dépenses d'entretien immobilier (20%)	- 5 000	0
Intérêts débiteurs	- 18 000	0
Autres déductions / déductions sociales	- 20 000	- 20 000
<b>Revenu imposable</b>	<b>CHF 127 000</b>	<b>CHF 125 000</b>

**Situation de base**

Les époux Dupont habitent un immeuble âgé de plus de dix ans et dont la valeur se monte à 1,2 million de CHF. Le crédit hypothécaire se monte à 900 000 CHF avec un taux d'intérêt débiteur de 2%; par ailleurs, ils doivent payer des intérêts débiteurs supplémentaires de 4000 CHF (chiffres partiellement arrondis).

	Avant le changement de système	Après le changement de système
Fortune imposable	350 000	350 000
Revenu d'une activité lucrative	145 000	145 000
Valeur locative	25 000	0
Dépenses d'entretien immobilier (20%)	- 5 000	0
Intérêts débiteurs	- 22 000	0
Autres déductions / déductions sociales	- 20 000	- 20 000
<b>Revenu imposable</b>	<b>CHF 123 000</b>	<b>CHF 125 000</b>

## Exemple faisant intervenir un immeuble de rendement (méthode quotate restrictive)

### Situation de base

Les époux Dupont vivent dans un immeuble d'une valeur de 1,2 million de CHF. Par ailleurs, ils sont propriétaires d'un appartement loué à un tiers d'une valeur de 1 million de CHF. Les recettes locatives annuelles se montent à 30 000 CHF. Le revenu d'une activité lucrative est de 145 000 CHF. La fortune totale (sans dettes) se monte à 2,4 millions de CHF. Le crédit hypothécaire sur l'immeuble réservé à l'usage du propriétaire se monte à 900 000 CHF avec un intérêt débiteur de 2%. Le crédit hypothécaire sur l'appartement loué à un tiers se monte à 700 000 CHF avec un taux d'intérêt de 2,5% (chiffres partiellement arrondis).

	Avant le changement de système	Après le changement de système
Fortune imposable	800 000	800 000
Revenu d'une activité lucrative	145 000	145 000
Valeur locative	25 000	0
Dépenses d'entretien immobilier (20%)	- 5 000	0
Intérêts débiteurs	- 18 000	0
Rendement locatif appartement	30 000	30 000
Dépenses d'entretien immobiliers (20%)	- 6 000	- 6 000
Intérêts débiteurs	- 17 500	- 14 900
Autres déductions / déductions sociales	- 20 000	- 20 000
<b>Revenu imposable</b>	<b>CHF 133 500</b>	<b>CHF 134 100</b>

Dans cet exemple, il n'est possible de faire valoir une déduction des intérêts débiteurs que pour une part d'environ 42% de l'ensemble des intérêts hypothécaires (valeur fiscale de l'immeuble loué d'1 million de CHF / 2,4 millions de CHF de fortune totale). Cela correspond à une déduction d'intérêt débiteur de  $(18\,000 + 17\,500) \times 42\% = 14\,910$  CHF.

Une exception s'applique aux personnes qui achètent pour la première fois un bien immobilier réservé à leur propre usage: au cours de la première année fiscale, un couple peut déduire jusqu'à 10 000 CHF à titre d'intérêts débiteurs privés, respectivement 5 000 CHF pour les autres contribuables. Au cours des années suivantes, cette déduction se réduit annuellement de 10%.

### Nouvelles taxes sur les résidences secondaires

Afin de compenser les effets de la suppression de la valeur locative, les cantons obtiennent désormais la compétence de soumettre les biens immobiliers secondaires essentiellement utilisés par leur propriétaire à un impôt immobilier spécifique. Cela peut se faire soit par une surtaxe sur l'impôt immobilier existant, soit par un impôt spécifique aux résidences secondaires.

### Les gagnants et les perdants de la réforme

Les propriétaires qui ont déjà entièrement remboursé la

dette grevant leur bien immobilier et ne font valoir que des frais d'entretien de faible ampleur profiteront tout particulièrement au niveau fiscal. L'abolition de la valeur locative réduit le revenu imposable sans que d'importantes déductions ne disparaissent, ce qui débouche sur un allègement fiscal notable.

Quant aux propriétaires dont la charge hypothécaire est élevée, ils perdent un avantage fiscal qui dépend très fortement du niveau des taux d'intérêt. La nouvelle réglementation relative à la déduction des intérêts débiteurs touche avant tout les ménages qui ont acquis leur bien immobilier avec une charge hypothécaire élevée et verront dès lors leur charge fiscale augmenter.

Au niveau fédéral, les assainissements énergétiques tels que le remplacement d'un système de chauffage ou l'installation de panneaux photovoltaïques perdent tout attrait fiscal. On ne sait pas encore si les cantons conserveront ou introduiront leurs propres programmes d'encouragement ou des possibilités de déduction.

## L'auteure



Juriste et experte fiscale diplômée, Isabelle Wirth est directrice du département Fiscalité et Droit de BDO à Bâle. Elle est membre de la commission de recours fiscal de Bâle-Ville, de la commission Fiscalité et Finances de la Chambre de commerce des deux cantons de Bâle et membre du comité d'Expert Suisse, section de Bâle.

Les activités d'Isabelle Wirth comprennent notamment l'accompagnement et le conseil de personnes physiques et morales, tant au niveau national qu'international, en matière de fiscalité en tout genre (en particulier les impôts sur le bénéfice et le capital, les impôts sur le revenu et la fortune, les droits de timbre, l'impôt anticipé ainsi que les impôts sur les gains immobiliers et les frais de mutation); elles incluent également l'élaboration et la révision de déclarations fiscales complexes pour personnes morales et physiques, la rédaction et l'examen de rulings fiscaux, d'expertises et de prises de position sur des questions fiscales ainsi que la rédaction de demandes d'exonération fiscale (doctorat dans ce domaine) et la conduite de négociations avec les autorités fiscales suisses.

## À quoi faut-il désormais faire attention?

Le changement de système en matière d'imposition de la propriété du logement nécessite une analyse de chaque situation individuelle. Il convient tout particulièrement d'analyser les points suivants:

- **Réévaluer l'endettement hypothécaire:** il pourrait valoir la peine d'adapter le financement du bien immobilier.
- **Évaluer la nécessité de procéder à certaines rénovations:** il peut être judicieux de commander des travaux de rénovation à réaliser avant que la nouvelle réglementation n'entre en vigueur.
- **Réévaluation des décisions d'investissement:** il convient d'examiner si des assainissements énergétiques continuent d'être rentables avec ces nouvelles conditions-cadres fiscales.
- **Faire appel à un conseil fiscal individuel (optimisation fiscale):** il convient d'examiner s'il est judicieux d'intégrer les immeubles de rendement à une société de capitaux ou de les affecter à la fortune commerciale, ce qui permettrait de continuer à pouvoir déduire les intérêts débiteurs dans leur totalité.

● Isabelle Wirth

## La Banque WIR présente à la Gastia et au Hospitality Summit

*Cette année, la Banque WIR participera à nouveau à deux manifestations du secteur de la restauration et de l'hôtellerie: du 22 au 24 mars 2026 à la Gastia à Saint-Gall et du 3 au 4 juin lors du Hospitality Summit qui ne se tiendra plus à Zurich, mais dans la Festhalle de Berne. En changeant le lieu d'organisation, Hotellerie-Suisse entend se rapprocher davantage de la Suisse romande.*



La Gastia de Saint-Gall attend environ 10000 visiteurs.



Photos: mäd

Pour la Banque WIR, marquer sa présence dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration est une tradition. Elle représente le seul institut financier de Suisse à entretenir un service spécialisé pour l'hôtellerie et la restauration. Alors que le congrès de l'hôtellerie à Berne attirera de nombreux représentants de la branche provenant de l'ensemble du pays, la Gastia – sur le site des Olma Messen St.Gallen –, avec ses 160 exposants environ, est une exposition spécialisée visant la Suisse orientale et les Grisons. Par conséquent, ce sont les succursales de Saint-Gall et de Coire qui seront présentes sur le stand de la Banque WIR. «Je me réjouis d'ores et déjà de pou-

voir mener de nombreux entretiens intéressants avec de nouveaux clients potentiels et les clients existants», souligne le responsable de succursale Roman Hengartner. L'expérience de ces dernières années montre que l'assortiment de produits de la Banque WIR suscite un intérêt très marqué.

● Daniel Flury

[gastia.ch](http://gastia.ch)

## Pilier 3a

# Nouvelle possibilité de rachats rétroactifs

*Que vous épargniez pour votre prévoyance au moyen de la solution sur compte Terzo de la Banque WIR – le taux d'intérêt y est actuellement de 0,3% – ou au moyen de l'épargne-titres VIAC ou encore au moyen d'une assurance-vie 3a: en 2026, les personnes exerçant une activité lucrative pourront effectuer rétroactivement des rachats dans le 3<sup>e</sup> pilier lié si elles n'ont rien versé jusqu'alors ou moins que le montant maximal.*



Jusqu'ici, le 31 décembre faisait figure de date limite absolue: toute personne qui n'avait pas alimenté son compte de pilier 3a – totalement ou partiellement – avant cette date ne pouvait plus rattraper ce manquement. À la suite d'une décision prise l'an dernier par le Conseil fédéral, il est désormais possible d'effectuer des rachats rétroactifs dans le pilier 3a pour combler les lacunes de cotisation à partir de 2025. Ces rachats pourront être effectués rétroactivement sur une période allant jusqu'à dix ans. Ainsi, une lacune portant sur l'année 2025 pourra être comblée entre 2026 et 2035.

Il faudra toutefois que les conditions suivantes soient remplies:

- Une lacune d'une année précédente ne peut être comblée que si, pour l'année en cours, le montant maximal autorisé a entièrement été versé (pour 2026, ce montant s'élève – comme en 2025 – à 7258 CHF);
- Au cours des deux années concernées, il faut avoir perçu un revenu soumis à l'AVS: l'année où l'on effectue le versement rétroactif et l'année durant laquelle la lacune à combler s'est créée;
- Les personnes qui, dès l'âge de 60 ans, ont commencé à retirer des avoirs d'un ou de plusieurs comptes 3a ne peuvent plus effectuer de rachats, même pas pour des comptes 3a encore existants.

## BON TUYAU

Si vous ne commencez à épargner dans le cadre du pilier 3a que cette année, vous pourrez effectuer un rachat rétroactif pour l'année 2025 malgré l'absence préalable d'un instrument de prévoyance – compte bancaire 3a, épargne-titres 3a, police d'assurances 3a.

## L'échelonnement n'est pas autorisé

Toute personne remplissant les conditions mentionnées ci-dessus peut effectuer des versements rétroactifs jusqu'à l'âge de 70 ans. Il faut toutefois souligner qu'il n'est pas permis de combler une lacune de manière échelonnée sur deux années ou plus. Un exemple: si, l'an dernier, vous n'avez versé que 4000 CHF au lieu du montant maximal de 7258 CHF, vous pouvez effectuer un rachat pour un montant de 3258 ou un montant plus bas, par exemple 1258 CHF. Dans la deuxième hypothèse, la lacune restante de 2000 CHF subsistera malheureusement et ne pourra plus être comblée au cours des années suivantes.

## BON TUYAU

Si la lacune de l'année 2025 dépasse vos capacités financières actuelles, il vaut mieux attendre une année offrant davantage de marge de manœuvre plutôt que de verser maintenant seulement une partie du montant possible. La dernière date possible pour combler la lacune est la fin de l'année 2035.

## Restriction pour les indépendants

Les chefs d'entreprises exerçant une activité indépendante sans caisse de pensions peuvent en principe verser jusqu'à 20% de leur revenu net annuel dans le pilier 3a – mais au maximum 36 288 CHF en 2025 et en 2026. En matière de rachats rétroactifs, ils sont toutefois placés sur un pied d'égalité avec les personnes salariées et ne peuvent effectuer des rachats que pour le montant inférieur, soit au maximum 7258 CHF.

## Optimisation fiscale

L'année pendant laquelle on effectue un rachat, le montant total versé dans le pilier 3a est entièrement déductible du revenu imposable. Exemple: Si, en 2026, une personne verse 7258 CHF pour l'année en cours et effectue un rachat rétroactif de 7258 CHF pour 2025, elle peut déduire au total 14 516 CHF de son revenu imposable. Pour les indépendants, le calcul correspondant est le suivant:  $36\,288 + 7258 = 43\,546$  CHF.

## BON TUYAU

Cela signifie que les rachats peuvent également être utilisés dans un but d'optimisation fiscale. Si, en 2026, vous pouvez déjà effectuer d'importantes déductions fiscales, il peut être plus avantageux de combler une lacune de prévoyance de l'année 2025 en 2027 seulement, voire plus tard.

Lisez également à ce sujet l'article publié sur [viac.ch](http://viac.ch)! En plus d'un résumé de tous les points essentiels, il vous transporte fictivement en 2036 et vous montre comment gérer des lacunes de cotisation provenant d'années précédentes.

● Daniel Flury

Lisez l'article sur [viac.ch](http://viac.ch):

Ici, vous trouverez la demande  
«Rachat dans un pilier 3a» (Terzo):



«**Mon moment plus  
– davantage de temps,  
moins de banque.**»

Grâce au compte d'épargne plus avec **0,70%\***

\*Intérêt de 0,70% garanti jusqu'au 31.12.26. Valable pour des nouveaux fonds transférés à la Banque WIR lors de nouvelles ouvertures jusqu'au 14.04.26.

# 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 0,70%, est à nouveau proposé. L'offre vaut jusqu'au 31 décembre 2026 et il est encore possible de demander l'ouverture du compte jusqu'au 14 avril 2026.*

La nouvelle mouture du compte d'épargne plus garantit jusqu'au 31.12.2026, un taux d'intérêt de 0.70% 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 avril 2026 alors que les versements le sont en tout temps.** À partir du 31.12.2026, 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 0,70% 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 0,70% 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 avril 2026**
- Taux d'intérêt garanti jusqu'au 31.12.2026: 0.70% (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

# Artgrade your business!

## Ce que Holbein savait de LinkedIn

*Chaque jour, nous croisons des centaines de visages sur les sites Web, dans les rapports financiers et dans les médias sociaux. Cependant, la plupart de ces images ne nous disent rien. Ces portraits sont aimables et interchangeables bien qu'ils soient en principe destinés à exprimer de la personnalité et de l'authenticité. Un coup d'œil dans l'histoire de l'art le prouve: les portraits ne sont jamais juste des images, ils sont autant d'affirmations relatives à l'identité, au statut et à la vision du monde.*

Un portrait professionnel efficace est bien plus qu'une image flatteuse de l'apparence extérieure: il s'agit d'une image qui, à la fois, raconte des histoires, suscite des émotions et fournit des informations. En formulant habilement ce portrait, on gagne en confiance, en attention et en autorité – sans dire un seul mot. En effet, il y a un moment à partir duquel une entreprise acquiert un visage. Aujourd'hui, ce moment intervient le plus souvent sous forme numérique, à la seconde où quelqu'un découvre un portrait ou un rapport d'activité sur un site Web ou un profil sur LinkedIn. Le portrait professionnel est décisif pour que la confiance s'installe ou l'indifférence subsiste. Malgré cela, de nombreuses entreprises n'entretiennent leur portrait que comme une corvée obligatoire. Si la direction, vêtue de chemises bleues, prend la pose en souriant devant un arrière-plan neutre, l'image ressemble à des dizaines de milliers d'autres. Elle ne raconte rien et gaspille ainsi la plus coûteuse publicité d'entreprise qui soit, à savoir sa propre crédibilité.

### **La confiance a un visage**

Quiconque achète aujourd'hui du pain, commande le nettoyage de fenêtres ou désire bénéficier de conseils juridiques veut savoir à qui il a affaire. Si vous n'apparaissez pas personnellement sur votre site Web ou sur Instagram dans votre cadre de travail, le public ne vous fera pas confiance. Votre propre image – que ce soit dans une vidéo ou sous forme de portrait d'entreprise – devient ainsi l'instrument central de la création d'un climat de confiance.

Ce qui compte vraiment, ce n'est pas le logo, le slogan ou la brochure sur papier glacé, mais bien le visage. Il s'agit non seulement de la plus ancienne, mais aussi de la plus efficace communication de marque que nous connaissons. Il y a des siècles que l'histoire de l'art en fait la démonstration. Bien avant que les départements marketing n'existent, les commerçants, les artisans, les érudits et les duchesses ont compris que les portraits étaient en mesure de communiquer les notions de pouvoir, compétence et identité. Trois tableaux du XVI<sup>e</sup> siècle en font la démonstration avec une étonnante actualité.

### **Catharina von Hemessen:**

#### **l'invention de la marque personnelle**

En 1548, devant un chevalet, Catharina van Hemessen peint le premier autoportrait d'artiste qui soit parvenu jusqu'à nous. Cette artiste âgée de 20 ans regarde les contemplateurs du tableau avec une bonne dose de confiance en elle et se présente en plein travail. Le tableau tient moins de l'examen intime de soi que de la publicité délibérée: elle s'y présente comme une peintre professionnelle, tant à travers l'image elle-même que par l'inscription qui révèle l'âge, l'auteure et l'année.

Van Hemessen ne se met pas en scène en tant que simple artisane, mais bien comme une actrice socialement établie. Vêtue d'habits somptueux, tenant palette et pinceaux, elle associe compétence artistique et ambition sociale. Son calcul a porté ses fruits: Catharina van Hemessen est devenue peintre de cour de l'archiduchesse



Un portrait professionnel historique, réalisé bien avant les médias sociaux: Catharina van Hemessen, autoportrait devant chevalet, 1548, huile sur bois de chêne, 32 x 25 cm, Kunstmuseum de Bâle.

Maria de Hongrie. Son exemple illustre très tôt ce qui continue d'être valable aujourd'hui: un portrait n'est jamais une reproduction neutre, mais une affirmation. Ainsi, son message est à la fois clair et moderne: «Me voici. Voilà ce que je sais faire.»

#### **Hans Holbein le Jeune nous parle de statut et de compétence commerciale**

En 1532, Hans Holbein le Jeune fait le portrait du commerçant de Dantzig Georg Gisze dans son comptoir commercial de Londres. L'homme de 34 ans ne sourit pas; il semble plutôt examiner la personne qui lui fait face.

Il n'est pas simplement assis, il se met en scène. Holbein ne dépeint pas un individu dans son cadre privé, mais bien un acteur du monde économique.

La composition du tableau est dense: un précieux tapis anatolien, une horloge à boîtier, une balance, un étui en étain pour instruments d'écriture, des sceaux, des lettres, des livres, des clés et bien d'autres objets encore. Tout cela renvoie à un commerce prospère, à une certaine fiabilité et à une compétence marchande élevée. La tenue de Gisze suit la même logique. Le béret et le surcot noir, en contraste avec les manches de soie rouge chatoyantes, paraissent élégants et coûteux. Entre ses mains scintille



Ici, un commerçant met en scène son sens des affaires: Hans Holbein le Jeune, Le commerçant Georg Gisze (1497-1562), 1532, huile sur bois de chêne, 97,5 x 86,2 cm, Staatliche Museen zu Berlin, galerie des tableaux.

le pommeau cristallin de son épée. Ce portrait était probablement destiné à sa patrie, afin d'attester de sa réussite professionnelle. Le tableau de Holbein tient à la fois de la carte de visite, du rapport d'activité et de la promesse de marque. Il montre que cet homme est bien connecté, couronné de succès, cultivé.

Il y a 500 ans déjà, un portrait professionnel ne fonctionnait que s'il montrait davantage qu'un simple visage. En effet, l'environnement n'est pas un simple décor, mais également un message. Un fond neutre peut certes symboliser l'ordre, mais il reste vide au niveau de la communication. Le parallèle avec les temps présents sont évidents. Les portraits d'aujourd'hui sur les sites d'entreprise ne sont convaincants que si l'espace, la posture et les détails sont choisis avec soin. Tout comme chez Holbein, la qualité demeure visible aujourd'hui encore. Se faire faire son portrait n'est pas un acte de vanité, mais un investissement: l'image doit travailler pour la personne qu'elle représente.



Un tailleur très digne qui vend ses compétences: Giovanni Battista Moroni, Le tailleur, 1570 env., huile sur toile, 99,5 x 77 cm, National Gallery Londres.

### La fierté de l'artisan

Le peintre Giovanni Battista Moroni savait, lui aussi, comment mettre en scène habilement un artisan. Pour faire le portrait d'un tailleur aisé, il se contente d'utiliser comme attributs une simple paire de ciseaux de tailleur et un morceau d'étoffe. Le jeune homme découpe le tissu noir, les traits de craie marquent le patron. Son regard direct confère au tableau une intimité inhabituelle et élève le travail manuel au rang d'une profession empreinte de dignité. Une bague à rubis à peine visible ainsi que la ceinture munie d'un passant destiné à son épée indiquent son statut social.

La scène donne l'impression d'une interruption dans le quotidien du travail, comme si venions d'entrer dans l'atelier. La lumière et la composition dirigent le regard vers le visage et les mains, vers la posture et le savoir-faire. Dans son portrait le plus célèbre, Moroni parvient à faire apparaître ce que de nombreux autres portraits professionnels contemporains cherchent à faire en vain: ils n'arrivent pas à représenter un équilibre entre dignité et réalité.

Pour le présent, on peut en tirer une leçon assez simple. Ce n'est pas le sourire aimable qui convainc, mais bien une posture crédible. La proximité ne naît pas de la mise en scène mais du sérieux. Quant à la compétence, elle se révèle là où quelqu'un assume pleinement ce qu'il fait.

### Le look uniforme de LinkedIn et son coût

Pourquoi donc tant de portraits professionnels se ressemblent-ils malgré tout? Ils sont réalisés selon les mêmes règles supposées efficaces: un fond bleu ou flou, une pose de face, un léger sourire, une tenue professionnelle de couleur gris moyen. Le résultat: une armée de

visages interchangeable. Cependant, ce look uniforme a un prix, rarement pris en compte. Il a un coût en termes d'identification, de différenciation et surtout en termes de chances de rester en mémoire au moment décisif. En effet, dans un monde où des centaines de visages défilent chaque jour sur nos écrans, l'invisibilité représente le plus grand des risques.

### À quoi doit servir un portrait professionnel?

À quoi doit donc servir un portrait professionnel de nos jours? Il ne se contente pas de documenter, mais met également en scène en transposant la compétence dans le regard et la posture ainsi que les valeurs et les réalisations dans l'atmosphère de l'image. Trois niveaux entrent ici en jeu: le niveau formel constitue la base technique, avec la lumière, le cadrage et la profondeur de champ. Un bon portrait n'utilise pas la lumière comme simple décoration, il met en valeur les visages et rend visibles les traits de caractère. Tout se joue par ailleurs sur le plan psychologique: la posture corporelle, le regard et l'expression sont les outils qu'il convient d'utiliser avec toute la subtilité nécessaire. Un regard direct vers la caméra signale l'ouverture et la volonté de dialoguer. En revanche, un regard légèrement détourné donne une impression de réflexion, de retenue. Lorsque le regard est orienté au loin, il devient même visionnaire. Toutes les options peuvent être justes pour autant qu'elles correspondent à la personne et à son rôle. Reste le niveau narratif: grâce à un environnement cohérent et des attributs choisis judicieusement, le portrait raconte également une histoire. En effet, la question essentielle n'est pas «de quoi ai-je l'air?» mais bien «que doit raconter cette image à mon sujet?» Quelle est l'efficacité de votre portrait professionnel?

- Si quelqu'un voit votre portrait à côté de trois images similaires, reconnaîtrait-il le vôtre?
- L'image raconte-t-elle quelque chose de votre activité ou pourrait-elle tout aussi bien être celle d'une fiduciaire, d'un bureau d'avocats ou d'un courtier en assurances?
- Apparaissiez-vous sur la photo tel que vous souhaitez être perçu lors d'un entretien avec vos clients ou lors d'un rendez-vous professionnel important?
- Consultez les sites Web de vos principaux concurrents! Comparez vos portraits! Y a-t-il des différences visibles ou les images sont-elles interchangeables?

Un bon portrait professionnel montre votre compétence et vos ambitions. Il vous présente avant même que vous n'ayez prononcé un seul mot et instaure la confiance avant que vous n'entriez dans la pièce. Pourquoi ne vous présenteriez-vous pas sous votre meilleur jour?

Artgrade your business!

- Votre Jana Lucas

## Jana Lucas en ligne de mire



«Artgrade your business!», voilà comment Jana Lucas a choisi de terminer sa rubrique dans laquelle l'historienne de l'art nous dévoile dans quelle mesure les arts visuels peuvent également servir de ressources aux agents économiques. En effet, si l'on en croit la

thèse avancée par Jana Lucas, les responsables de gestion d'entreprises peuvent également profiter des modes de travail artistiques. Ainsi, il ne serait possible de développer des innovations qu'en optant pour de nouveaux modes de réflexion et en adoptant de nouveaux points de vue. Dans ce contexte, les artistes jouent, d'une certaine façon, un rôle de modèles. La rubrique tire donc profit de l'art en tant que terrain d'entraînement pour actions managériales et offre de nombreux exemples pratiques qui permettent de réfléchir à des décisions fondamentales à partir de nouvelles perspectives, de remettre en question ses propres représentations, d'affiner ses objectifs et d'entreprendre les pas concrets qui mènent à une mise en œuvre ciblée de cette démarche.

Dans le cadre de son activité de consulting basée sur l'art et centrée sur le développement d'innovations et de stratégies, Jana Lucas allie ses nombreuses années d'expérience en marketing à des interrogations liées à des principes de conception artistiques sous le thème «Comment apprendre de l'art». Ce faisant, elle relie créativité, innovation et perception artistique de manière à démontrer l'importance que tous ces éléments revêtent pour les entreprises. Par ailleurs, Jana Lucas soumet des collections d'art d'entreprises ou privées à une analyse d'histoire de l'art et permet ainsi aux entreprises de bénéficier d'une véritable valeur ajoutée. En sa qualité d'auteure, elle a publié en 2021 l'ouvrage spécialisé «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben» («Les pionnières secrètes de l'économie – des femmes exceptionnelles qui ont marqué durablement le monde économique») qui est d'ores et déjà un succès en librairie. Son dernier livre «Kleine Basler Kunstgeschichte» («Petite histoire de l'art bâloise») est paru en 2023.

janalucas.ch

# L'esprit d'entreprise et les frimeurs

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



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

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

En plus des innombrables mandats et sociétés dont il est membre, Karl Zimmermann a reçu en 1998 le «prix bavarois pour performances techniques hors du commun pour les arts et métiers» et en 2006 l'Ours des arts et métiers («Gewerbebär») de la ville des PME qui n'est autre que la ville de Berne.

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

Chères lectrices, chers lecteurs,

N'ayez crainte! Je ne suis pas un frimeur, même si certains me considèrent parfois comme tel. Je suis l'esprit d'entreprise – une sorte de superviseur pour tous ceux qui pensent que hausser la voie et épater la galerie équivaut à faire preuve de leadership. J'apparais lorsqu'il s'agit d'assumer des responsabilités et je m'éclipse élégamment dès que des décisions sont renversées comme des pièces de mobilier. En effet, j'ai appris que le tumulte n'est que rarement un modèle d'affaires.

Les frimeurs, je les connais bien. Ils entrent dans la pièce comme des gens qui ont signé un contrat avec un mégaphone et la quittent avec le sentiment que le monde a entendu leurs aspirations. Leurs phrases comportent plus de points d'exclamation que de contenu. Ils veulent faire part de leur opinion et non pas négocier. C'est ce qu'ils appellent diriger. Pour moi, il ne s'agit que d'une présence acoustique dont la valeur ajoutée est extrêmement limitée. Brièvement efficace, fatigante à plus long terme – comme un expresso qui se ferait passer pour un double ristretto mais, bien sûr, ne parvient pas à vous garder éveillé.

### Les caractéristiques propres aux frimeurs

Un frimeur n'entre pas dans une pièce, il la revendique. Il ne prépare pas ses décisions, il les proclame. Toute discussion est considérée comme une perte de temps alors que les doutes sont interprétés comme une offense personnelle. L'efficacité n'est pas un mot-clé, l'impatience est un moteur. Ce que l'on oublie souvent: diriger n'est pas un sprint, mais bien une course d'orientation et si vous pensez qu'il suffit de courir, vous perdrez tôt ou tard votre sens de l'orientation – et toute votre équipe avec vous.

Dans de nombreuses organisations, il est étonnant de voir comment l'on confond souvent les frimeurs avec des cadres. Ils semblent déterminés et occupés et donnent une impression de clarté. Cependant, il convient de ne pas confondre effet apparent et efficacité. J'ai vu des



*L'esprit d'entreprise: «On ne dirige pas avec des décibels, mais bien avec de la posture.»*

*Photo: Getty Images*

équipes qui ont étonnamment baissé de volume sous l'effet d'un prétendu leadership beaucoup trop tapageur. Non pas parce que ses membres étaient d'accord, mais juste parce qu'ils avaient appris la leçon: vouloir donner son avis dans un tel cas est environ aussi efficace que de murmurer à côté d'un marteau-piqueur.

Les frimeurs stratégiques sont particulièrement amusants. Ils fulminent contre la vision, la vitesse et les transformations – si possible au début d'une séance et ceci avec un maximum d'assurance. Ensuite, ils s'étonnent que personne n'aborde la question relative aux risques et aux conséquences. Permettez-moi de vous donner un petit conseil à ce sujet: la peur ne génère que très rarement de la franchise. Or, sans franchise, toute stratégie n'est que fantaisiste. Oui, cela permet de faire des gros titres – mais est-ce ainsi que l'on obtient des résultats? C'est vraiment très peu probable!

Venons-en finalement aux frimeurs moralisateurs. Ils dirigent leur monde l'index levé en permanence, comme s'ils disposaient en exclusivité d'un compas indiquant ce qui est bon et correct. Ils proclament des valeurs dont ils ne tiennent aucun compte dans la pratique. Ils exigent de votre part une certaine posture sans l'adopter eux-mêmes. Personne ne le niera: une certaine morale est

une bonne chose, mais cette dernière déploie son effet non pas grâce à de belles déclarations lyriques mais bien par la constance. Les gens ne suivent pas les paroles que vous proférez, mais bien l'exemple que vous donnez.

#### **Les réglages propres aux frimeurs**

C'est là que les choses deviennent vraiment intéressantes: la frime se présente sous plusieurs jours, en fonction du type d'organisation concerné. Au sein des PME, l'action des frimeurs est directe, pratique et produit des conséquences mesurables dès le lendemain. Une simple phrase plus haute que les autres peut coûter du chiffre d'affaires – ou sauver. Dans un tel cas, tout prend aussitôt de l'importance. Cela rend la tâche plus ardue aux frimeurs: ils ruent dans les brancards – et doivent assumer les conséquences de leurs actes dès le lendemain.

Dans l'administration, la frime se doit d'être formelle. Avec des montagnes de papier, des séances et des directives. Beaucoup de bruit, peu de mouvement et à la fin, personne ne sait précisément qui a vraiment raison. On peut y sévir sans que quoi que ce soit n'avance – et l'on est malgré tout «perçu» comme «véritable leader», parce que l'on montre que l'on est présent. Un paradoxe que j'ai pu observer en ma qualité d'esprit d'entreprise,

en plissant le front et avec un tout petit sourire aux lèvres. Bien sûr, il arrive également que d'excellents cadres – sous pression, piégés par les délais et à court de caféine – s'essaient à la frime. C'est humain. Dans un tel cas, une chose est déterminante: cette attitude est-elle exceptionnelle ou devient-elle méthodique? La frime provoque retrait et absence de participation et dans ce cas, le leadership n'est plus qu'une fonction décorative – jolie à regarder, mais sans effet.

### Causes et rapports

Frimer bruyamment est souvent associé à la force, à tort. En vérité, il s'agit souvent d'un signe d'incertitude. La pression exercée par la hiérarchie, les attentes de toutes parts, trop peu de temps pour réfléchir – voilà comment le leadership devient tapageur. Je connais ça. L'esprit d'entreprise, lui aussi, est sous tension. La différence, c'est de savoir si cette tension pousse à la réflexion ou si l'on se contente de la transmettre aux autres.

Un bon leadership supporte les tensions et laisse de la place aux contradictions. Il invite à réfléchir plutôt qu'à ignorer ce qui est dit. Il m'est arrivé d'observer qu'une seule phrase dite très calmement par un leader a réussi à créer davantage de confiance qu'une centaine de bruyantes propositions. Le leadership ne recourt pas aux décibels, mais bien à la posture.

Ce qui me rassure: ils existent encore, les leaders silencieux. Des personnes qui commencent par écouter avant de prendre des décisions. Qui assument leurs responsabilités sans en faire tout un plat. Qui ne demandent pas: «Quel effet fais-je?», mais bien: «Qu'est-ce que j'accomplis?» Ce sont des gens avec lesquels j'aime passer du temps. Voilà où l'esprit d'entreprise peut prendre de la hauteur et se détendre au lieu de devoir s'équiper d'isolation phonique.

Franchement: il arrive même qu'observer ce qui se passe est assez divertissant. Je rigole doucement lorsque quelqu'un frime en claquant une porte ou en faisant trembler une table, tout cela pour prouver son autorité. Un peu de spectacle fait partie du jeu – pour autant qu'il ne s'agisse pas de la seule stratégie appliquée. En effet, à la fin de la journée, ce n'est pas le volume sonore qui compte, mais bien les objectifs atteints.

Donc, la prochaine fois qu'un frimeur entre en scène – en séance, dans le cadre d'un travail de projet ou dans votre propre tête – souriez brièvement! Demandez-vous: ai-je besoin de spectacle ou d'un indicateur de direction? Le plus souvent, c'est de ce dernier dont vous avez besoin. Or, l'orientation est une chose qui s'acquiert tout doucement, très doucement. Peut-être même si doucement qu'un frimeur n'y pense même pas et se nuit donc à lui-même.

Je suis l'esprit d'entreprise. J'aime le courage, la rapidité et les décisions claires. De préférence, j'agis là où le leadership ne fait pas de bruit, mais fait effectivement bouger les choses. Oui, de temps à autre, je cligne des yeux lorsqu'arrive un frimeur qui claque la porte – ou tape sur la table. En effet, l'humour est le seul outil contre lequel les frimeurs sont désarmés.

Cordialement (et avec le sourire)

● *Votre esprit d'entreprise*

# Nouveaux participants WIR

---

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

## AG

---

### DBA Bau AG flex

---

Bruggerstrasse 37, 5103 Wildegg  
 T 062 893 30 30  
[info@dbabau.ch](mailto:info@dbabau.ch), [www.dbabau.ch](http://www.dbabau.ch)  
*Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

### Gersbach AG flex

---

Gerstenweg 1, 4310 Rheinfelden  
[info@gersbach-ag.ch](mailto:info@gersbach-ag.ch), [www.gersbach-ag.ch](http://www.gersbach-ag.ch)  
*Sanitärinstallation und Spenglerei*

### P&E Immo AG flex

---

Aeschwahrstrasse 25, 4665 Oftringen  
 T 062 788 60 66  
[liegenschaften@floccari.ch](mailto:liegenschaften@floccari.ch)  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

## AI

---

### Bruchs AG flex

---

Dorfstrasse 40, 9108 Gonten  
[heike@bruch.com](mailto:heike@bruch.com)  
*Unternehmensberatung*

## BE

---

### Architekturbüro E. Bornand AG flex

---

Giacomettistrasse 1, 3006 Bern  
 T 031 351 91 91  
[info@bornand-arch.ch](mailto:info@bornand-arch.ch)  
*Architekturbüros*

### CB Immo AG flex

---

Unterwintersei 17, 3415 Rüegsauschachen  
 T 034 402 50 40  
[info@cbimmo.ch](mailto:info@cbimmo.ch)  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

### CSD Computer Solutions Development AG flex

---

Meielenfeldweg 10, 3052 Zollikofen  
 T 031 914 08 08  
[www.csdag.ch](http://www.csdag.ch)  
*Programmierungstätigkeiten*

### Gerber Maschinenbau GmbH 3%

---

Hauptstrasse 74, 4952 Eriswil  
 T 062 966 03 30  
*Mechanische Werkstätten*

### HwR AG 3%

---

Moos 1, 3772 St. Stephan  
 T 033 729 16 20  
[buchhaltung@hwr.ch](mailto:buchhaltung@hwr.ch), [www.hwr.ch](http://www.hwr.ch)  
*Sägewerke*

## K-Liegenschaften AG flex

---

Sägestrasse 26, 3550 Langnau im Emmental  
T 034 409 11 14  
*Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

## M.CH Solutions GmbH flex

---

Gäustrasse 18, 3174 Thörishaus  
m.ch.solutionsgmbh@hotmail.com  
*Andere Holdinggesellschaften*

## Spielbar-Lyss GmbH flex

---

Juraweg 1, 3250 Lyss  
spielbarlyssgmbh@gmail.com  
*Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung a. n. g.*

## BS

---

## Basler Bodenbeläge GmbH flex

---

Blauenstrasse 22, 4054 Basel  
Info@baslerbb.ch, www.baslerboden.ch  
*Verlegen von Fussböden*

## Novexus AG flex

---

Messeplatz 10, 4058 Basel  
info@novexus.ch, www.novexus.ch  
*Grosshandel mit kosmetischen Erzeugnissen und Körperpflegemitteln*

## SKAT Architektur Andreas Korte flex

---

Weiherweg 60, 4054 Basel  
M 077 813 87 47  
korte@skatarchitektur.ch  
*Architekturbüros*

## Team RegioServices GmbH 20%

---

Reinacherstrasse 131, 4053 Basel  
T 061 903 90 67  
info@teamregio.ch, www.teamregio.ch  
*Allgemeine Gebäudereinigung*

## FR

---

## SchwarzseeStärn AG 50%

---

Gassera 1, 1716 Schwarzsee  
T 026 412 00 27  
info@schwarzseeestaern.ch, www.schwarzseeestaern.ch  
*Verwaltung von Hotels, Gasthöfen und Pensionen*

## GE

---

## MYCRA Sàrl flex

---

Chemin des Mines 2, 1202 Genève  
admin@mycra.ch, www.mycra.ch  
*Activités comptables, fiduciaires*

## NH Services SARL flex

---

Vieux-Chemin d'Onex 35, 1213 Onex  
M 079 749 83 74  
*Agences immobilières*

## GR

---

## Studio legale Avv. Andrea Toschini 5%

---

Piazza 10, 6535 Roveredo GR  
T 091 827 46 26  
studio@avvtoschini.ch  
*Attività degli studi legali e notarili*

## WETA mobile solutions AG flex

---

Neudorfstrasse 11, 7430 Thusis  
info@weta-mobile.ch, www.weta-mobile.ch  
*Verlegen von sonstiger Software*

## LU

---

## ARTpreneur flex

---

Schützenmatte 1, 6214 Schenkon  
www.artpreneur.ch  
*Organisationen der Kultur, Bildung, Wissenschaft und Forschung*

## SG

---

### Baettig AG flex

Multergasse 2, 9000 St. Gallen  
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

### Fuchs Rasenmäher und Motorgeräte GmbH flex

Lehnackerstrasse 10, 9033 Untereggen  
info@fuchs-rasemaehher.ch, www.fuchs-rasemaehher.ch  
Sonst. DH. mit Bau- u. Heimwerkerbedarf

### Fürk AG 3%

Schachenstrasse 3, 9016 St. Gallen  
info@fuerkag.ch, www.fuerkag.ch  
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

### Kuhn Innovative Solutions flex

Webergasse 16, 8640 Rapperswil SG  
www.peterkuhn.ch  
Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie

### Walt Hauswartungen GmbH flex

Wiesentalstrasse 10, 9450 Altstätten SG  
info@waltwartungen.ch, www.waltwartungen.ch  
Hausmeisterdienste, Facility Management

## SO

---

### CREA Fassaden-und Glasbausysteme AG flex

Gewerbestrasse 11, 4553 Subingen  
crea@creasysteme.ch, www.creasysteme.ch  
Herstellung von Flachglas

### Keti Unterlagsböden GmbH flex

Eschenstrasse 2, 4563 Gerlafingen  
info@keti.ch, www.keti-gmbh.ch  
Verlegen von Fussböden

### Saudan AG flex

Hunnenweg 2, 4500 Solothurn  
www.saudan.ch  
Sanitär- und Heizungsinstallation

### TECCOM GmbH flex

Bifang 5, 4625 Oberbuchsitzen  
T 062 396 44 44  
www.teccom.ch  
Elektroinstallation

## SZ

---

### vb versicherungsbroker Peter Angst AG flex

Chli Ebnet 1, 6403 Küsnacht am Rigi  
T 041 850 14 55, M 076 510 45 48  
info@vb-angst.ch, www.vb-angst.ch  
Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern

## TG

---

### Dietrich Tore GmbH flex

Hauptstrasse 2, 8512 Thundorf  
info@dietrichtore.ch, www.dietrichtore.ch  
Sonstige Bauinstallation

### Dr. Weber + Partner AG flex

Hauptstrasse 53, 8280 Kreuzlingen  
rweber14@bluewin.ch  
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

### Giselbrecht AG Malerhandwerk flex

Romanshonerstrasse 29, 8580 Amriswil  
info@giselbrecht.ch, www.giselbrecht.ch  
Malerei

### SBH ARCHITEKTEN AG flex

Frohheimstrasse 3, 9325 Roggwil TG  
info@sbh-ag.ch, www.sbh-ag.ch  
Architekturbüros

## VD

---

### M.K Démolition - Terrassement Sàrl flex

Chemin du Champ aux Roses 15, 1338 Ballaigues  
Info@mk-dt.ch, www.mk-dt.ch  
Travaux de préparation des sites

## VS

### Charpentepius Schwery Sàrl flex

Route du Brésil 6, 1906 Charrat  
T 079 419 12 66  
info@charpentepius.ch, www.charpentepius.ch  
Montage de charpentes

### iELLO SA flex

Route de l'Usine 9, 1937 Orsières  
hello@iello.ch, www.iello.ch  
Installation électrique

### Il gusto della pasta fresca SA flex

Route de la Gemmi 149, 3960 Sierre  
ilgustodellapastafresca@gmail.com  
Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili

### L'inox design Sàrl 10%

Zone Industrielle Bovéry 26, 1868 Collombey  
contact@inoxdesign.ch  
Ateliers mécaniques

### MEICHTRY Wohngefühl AG flex

Industriestrasse 16, 3970 Salgesch  
T 079 424 20 84  
info@meichtrywohnen.ch, www.meichtrywohnen.ch  
Verlegen von Fussböden

### myroom AG 20%

Kiesweg 10, 3904 Naters  
M 079 841 28 22  
info@myroom.ag, myroom.ag  
Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleasteten Gebäuden und Wohnungen

### Pascal Louis Perrin Serrurerie 10%

Clou Davau 34, 1922 Les Granges (Salvan)  
pp.perrin@bluewin.ch  
Ateliers mécaniques

### Salamin B. Menuiserie Sàrl flex

Pachienstrasse 35, 3970 Salgesch  
M 079 663 13 49  
blaise.salamin@hotmail.com  
Menuiserie d'intérieur

## ZG

### Chevilly AG flex

Zugerstrasse 74, 6340 Baar  
T 041 767 70 50  
Sonstige Finanzierungsinstitutionen a. n. g.

### Hazeraj AG flex

Blegistrasse 11b, 6340 Baar  
T 078 924 55 88  
info@hazeraj.ch, www.hazeraj.ch  
Güterbeförderung im Strassenverkehr

## ZH

### A2R Design GmbH flex

Industriestrasse 21, 8304 Wallisellen  
arben@a2r.design, www.a2r.design  
Entwicklung von Bauprojekten

### Air Activités AG flex

Klotenerstrasse 10, 8303 Bassersdorf  
T 044 211 60 09  
matthias.roemer@von-poll.com  
Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten a. n. g.

### Baltensperger AG Hochbau Tiefbau Holzbau flex

Albert-Einstein-Strasse 17, 8404 Winterthur  
info@baltenspergerbau.ch, www.baltenspergerbau.ch  
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

### CH - Estate AG flex

Uetlibergstrasse 360, 8045 Zürich  
ch-estate@hotmail.com, www.ch-estate.ch  
Investmentgesellschaften

### Colberg GmbH flex

Thurgauerstrasse 117, 8152 Glattpark (Opfikon)  
info@colberhg.ch, www.colberg-workwear.ch  
Grosshandel mit Bekleidung

<b>Europa Trans GmbH</b> <hr/> Heerenstegstrasse 1, 8427 Rorbas T 044 865 86 86 www.eurotrans-rorbas.ch Güterbeförderung im Strassenverkehr	flex	<b>Jim Bob AG</b> <hr/> Fohlochstrass 5a, 8460 Marthalen www.jimbob.ch Detailhandel mit Sportartikeln	flex
<b>Hotel Bramen GmbH</b> <hr/> Schaffhauserstrasse 62, 8302 Kloten T 044 814 00 00 www.bramen.ch Verwaltung von Hotels, Gasthöfen und Pensionen	flex	<b>organicer gmbh</b> <hr/> Mühlebachstrasse 27, 8008 Zürich rb@organicer.ch Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt	flex
<b>Immo Concept Group AG</b> <hr/> Kirchweg 129, 8102 Oberengstringen T 061 861 01 68 info@immocg.ch Grosshandel mit medizinischen, chirurgischen und orthopädischen Erzeugnissen	flex	<b>Ueckert Dach AG</b> <hr/> Bahnhofstrasse 15, 8942 Oberrieden info@ueckert.ch, www.ueckert.ch Bauspenglerei	3%
<b>JADA Dämm- und Brandschutz AG</b> <hr/> Werkstrasse 20, 8404 Winterthur T 052 203 55 02 info@jada.ch, www.jada.ch Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung	flex	<b>Werkart Group AG</b> <hr/> Oberfeldstrasse 26, 8302 Kloten info@werkartgroup.ag, werkartgroup.ag Allgemeiner Hochbau	flex
		<b>wirdrucken.ch GmbH</b> <hr/> Aubrigstrasse 9, 8620 Wetzikon ZH info@druckteam.ch Sonstiges Drucken a. n. g.	100%

« **Votre satisfaction  
en prime!** »

Alexandre Grand,  
JMG Electroménager, Crissier,  
réseuteur WIR

Élargissez  
votre marché  
grâce à  
WIRmarket



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

Donnerstag:  
26. März 2026

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

# 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.

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

**WIR** ne+work  
Zürich

**DAS ZELT:**  
Abendessen & Show  
Kasernenareal Zürich

**MAGIC CLUB SHOW**  
mit Michel Gammenthaler, Peter Marvey, Erwin aus der Schweiz und Shotty Ice

Sei gespannt auf die Neuausgabe des Magic Clubs! Erlebe unglaubliche Illusionen, verblüffende Tricks und jede Menge Überraschungen – hautnah und mit Einbezug des Publikums.

Vor der Show treffen wir uns zu einem gemütlichen Znacht im Zelt.



**DASZELT**

Sonntag, 29. März 2026

**MAGIC CLUB Show in Das Zelt Zürich**

**Das Programm:** 15.30 h Eintreffen der Gäste + Apéro  
16.00 h 3-Gang-Abendessen  
18.00 h Show  
20.15 h Ende

**Ort:** Das Zelt, Zürich

**Die Anmeldung:** www.wir-netz.ch

**Die Kosten:** CHW 195 pro Person für Mitglieder + Begleitpersonen



# WIR ne+work Ostschweiz

## Einladung zur 69. Generalversammlung

Liebe Mitglieder des WIR-Network Ostschweiz

Im Landgasthof Adler blicken wir gemeinsam auf das vergangene Jahr zurück und gestalten die Zukunft des WIR-Network Ostschweiz. Im offiziellen Teil werden wichtige Themen besprochen und Entscheidungen getroffen. Anschliessend geniessen wir ein gemütliches Abendessen und lassen den Abend in entspannter Atmosphäre ausklingen.

Wir freuen uns auf eure Teilnahme und den persönlichen Austausch.



**Donnerstag, 23. April 2026**



**Landgasthof Adler  
Schlossstr. 1 9526 Zuckenriet**



**18.00 bis 22.00 Uhr**



**Anmeldung:**

**[www.wir-netzwerk.ch/gv26](http://www.wir-netzwerk.ch/gv26)  
Anmeldeschluss 13. April 2026**



## WIR FORUM KMU TALK

WIR ne+work  
Zürich  
WIR ne+work  
Ostschweiz

DER KMU TALK MIT DEN  
SKI-OLYMPIASIEGERINNEN  
DOMINIQUE & MICHELLE GISIN

Vortrag & Diskussion:

**“A true athlete”**

**Wie Erfahrung & Erfolg auf  
Nachfolger übertragen werden  
können im Sport und bei KMUs**



**MICHELLE & DOMINIQUE  
GISIN**  
SKI - Olympiasiegerinnen



**DR. CHRISTIAN  
MARCOLLI**  
Sportpsychologe



**FRANCOIS COCHARD**  
Moderation

**DIENSTAG 26. MAI 2026**

**18 - 20 H**  
ANSCHLIESSEND APERO RICHE

**CASINO THEATER  
WINTERTHUR**  
STADTHAUSSTRASSE 119

**JETZT ANMELDEN**

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

**WIR** ne+work  
Graubünden-  
Südostschweiz

120  
Plätze  
verfügbar

**Samstag,  
20. Juni 2026**

**Walenseebühne  
Kasernenstrasse  
8880 Walenstadt**

**Mit 100% WIR!**

**Anmeldung**

Anmeldungen bis 31. März 2026:

[www.wir-network-gr.ch](http://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 FIRMIEN-  
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](http://www.wir-network-gr.ch)

Banque **WIR**

«Se réjouir  
ensemble de  
demain.»

Ouvrez  
maintenant  
un compte du  
pilier 3a

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



## 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 – Mars 2026, 93<sup>e</sup> année, n° 1161

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

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

**Rédacteur en chef:** Daniel Flury

**Photographes:** voir illustrations

**Couverture:** Olivier Gisiger

**Traductions:** Daniel Gasser, Yvorne

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

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

**Impression:** Cavelti AG, Gossau

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

imprimé en  
**suisse**



*Par souci pour  
l'environnement!*

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

**Tirage global:** 21 070

**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 **21 000 exemplaires**. Vous atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR.

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

### Tarifs d'insertion pour WIRinfo (part WIR: 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](mailto:wirmailing@wir.ch).

## Remise sur chiffre d'affaires annuel

La valeur globale de vos mesures publicitaires sur WIRmarket, dans WIRinfo ou à l'aide des WIRmailings est continuellement déterminée dans le système des annonces publicitaires de la Banque WIR et donne droit, à partir d'un montant de 1200 CHW, à une remise annuelle qui est créditée sur votre compte à la fin de l'année.

Voici les différents taux de remise:

Chiffre d'affaires	Remise
ab 1200.-	4%
ab 3700.-	6%
ab 7700.-	8%
ab 17000.-	9%
ab 25000.-	10%



Impression de la WIR-Expo à Dietikon.

# Données médiatiques WIRinfo

## Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

### Conditions générales

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

**Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de mai 2026: vendredi, 10 avril 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

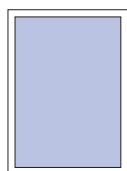
QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

•  
•  
•  
•  
•  
•

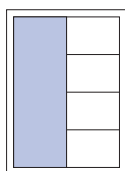
•  
•  
•  
•  
•  
•

**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)

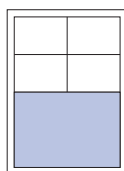
### Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



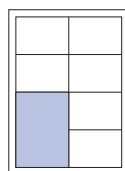
168 x 248 mm  
1/1 p. contenu



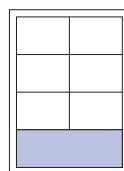
82 x 248 mm  
1/2 p. en haut. (2 col.)



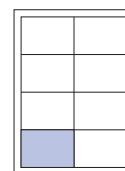
168 x 122 mm  
1/2 p. en larg. (4 col.)



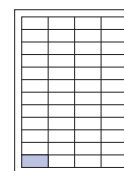
82 x 122 mm  
1/4 p. en haut. (2 col.)



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.-
<b>Couverture</b>		
2 <sup>e</sup> p. couv.	4090.-	4700.-
3 <sup>e</sup> p. couv.	3890.-	4470.-
4 <sup>e</sup> p. couv.	4290.-	4930.-

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

4%	à partir de 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