

Le magazine des PME

«Service de pointe
au meilleur prix»

Avec Payrexx, Michael Räss et Ivan Schmid proposent aux PME la plus pratique des plates-formes de paiement en ligne.

Swiss Indoors

Les Swiss Indoors offrent de passionnants duels de tennis et d'intéressantes offres WIR aux PME

Concours

Tour de Suisse: gagnez une course en véhicule VIP!



Sportif

Éditorial

Au niveau sportif, la Banque WIR monte dès à présent encore d'un cran.

On le sait depuis le mois de février: la Banque WIR est Premium Partner du Tour de Suisse et sponsorise le maillot du prix de montagne. C'est la raison pour laquelle nous réservons également beaucoup de place au Tour et, de manière plus générale, au vélo dans la présente édition de WIRinfo. Vous pourrez y lire une interview de Marlen Reusser qui a échangé sa blouse de médecin contre le maillot de course cycliste et dispute actuellement avec beaucoup de succès les courses cyclistes les plus diverses au sein de l'équipe hollandaise SD Worx. Avec cette équipe, elle participera au Tour de Suisse Women avec la ferme intention de gagner (p. 12).

Si vous désirez, vous aussi, venir humer un peu de l'ambiance du Tour de Suisse, cela ne constitue aucun problème: le bord de la route est actuellement et restera accessible gratuitement, comme nous l'a confirmé l'organisateur du Tour de Suisse, David Loosli, dans l'édition d'avril. Environ un million de spectateurs font du Tour de Suisse la plus importante manifestation de Suisse. Avec un peu de chance, vous pourrez vous approcher encore davantage du Tour: la Banque WIR tire au sort trois places dans une voiture VIP qui accompagnera le Tour de Suisse Women (p. 17).

Il est probable que le Tour de Suisse contribue à accroître l'intérêt que nous portons au vélo. Cet intérêt s'est carrément transformé en passion au cours de la pandémie, comme semblent l'indiquer surtout les chiffres de vente des vélos électriques. Auriez-vous peut-être envie de faire une course d'essai? Dans la Velo-Galerie de Stefan Lüthi à Langenthal, vous en avez l'opportunité (p. 18).

Par ailleurs, si vous désirez participer avec votre entreprise au concours «bike to work», il est encore temps de vous y inscrire (p. 23).

Au niveau sportif, la Banque WIR monte dès à présent encore d'un cran: les clients WIR ont la possibilité d'acheter des billets pour les Swiss Indoors à 100% en WIR (p. 34). L'offre est cependant limitée, n'attendez pas trop longtemps!

Daniel Flury
Rédacteur en chef

«Tel outil,
tel maître.»

100% WIR!
499 CHW
au lieu de
725 CHW

Kit Bosch perforateur / perceuse, jeu de clés Stahlux 55p., jeu d'embouts Stahlux 10p.

wir.ch/wirpromotion

Les bons outils font les bons ouvriers, c'est l'art du savoir-faire



Professionnel ou bricoleur averti, voici l'outillage qui vous manquait pour être parfaitement équipé. Deux machines Bosch sans fil, un jeu de clés et un jeu d'embouts Stahlux, et le travail devient un plaisir.

Gagnez le triplé avec l'offre WIRpromo de Manser Handwerkercenter AG, le kit d'outillage qui vous manquait pour exécuter tous vos travaux à la perfection.

Prix public du kit:	CHW 725.95
Prix WIRpromo du kit:	CHW 499.00
Frais d'expédition:	CHF 20.00

Partenaire WIRpromo

Manser Handwerkercenter AG propose un large assortiment d'outillage avec part WIR pour professionnels et bricoleurs. Une équipe de plus de 30 collaborateurs se tient à votre service.

Perforateur Bosch à accu GBH 18V 21 & perceuse-visseuse à accu GSR 18V 28

- 2 x accu 18 V / 4 Ah avec Coolpack 1.0
- chargeur AL1820 CV 18V
- 2 x coffrets robustes L-Boxx standard
- **GBH 18V22:** pour percer, perforer et buriner, force de frappe 2,0 Joule, système SDS pour le changement rapide des forets, vitesse réglable
- **GSR 18V28:** pour percer et visser, couple 63 Nm, mandrin 13 mm, protection anti-surcharge du moteur EMP, forme compacte

Jeu de clés Stahlux 3/8"

- coffret synthétique avec 55 pièces
- douilles, clé à cliquet & 2 rallonges, 6-24 mm
- 2 x clés mâles coudées long & court, 1,27-10 mm
- clés mixtes à cliquet 9-22 mm

Jeu d'embouts Stahlux 1/4"

- embouts cruciformes Philips PH 1 - PH 3
- embouts Pozidrive PZ 1 - PZ 3
- embouts pour vis à fente 4,5 / 5,5 / 6 mm

Sommaire

Page 12

Marlen Reusser est actuellement la meilleure cycliste suisse et remporte un succès après l'autre. Dans l'interview qu'elle nous a accordée, l'athlète bernoise nous explique comment elle se prépare au Tour de Suisse. Âgée de 31 ans, cette sportive de pointe nous parle de sa carrière sortant de l'ordinaire, de ses objectifs, de ses nombreux talents et de ce qui l'a poussée à devenir végétarienne.



Page 18

Voici plus de trente ans que Stefan Lüthi vend des vélos. Les vélos électriques représentent la majorité des deux-roues qui quittent aujourd'hui sa «Velo-Galerie» à Langenthal. Lüthi s'engage au sein de l'association Pro Bike Oberaargau dont l'objectif est de mieux défendre les intérêts du VTT en tant que sport de masse sur le Plateau.

Page 26

La monnaie complémentaire WIR ne peut s'utiliser que dans le cadre du réseau WIR et procure ainsi au chef d'entreprise des avantages en termes de liquidités et de frais d'investissement ainsi qu'une longueur d'avance par rapport à ses concurrents.



6 Payrexx:

la plus simple des plateformes de paiement en ligne pour PME

12 «Je participe pour gagner»

Marlen Reusser sera au départ du Tour de Suisse

17 Concours

18 «Les électriques ne sont pas une question d'âge»

Stefan Lüthi, Velo-Galerie

23 bike to work 2023

De l'oxygène pour le cerveau

25 CEO-Corner

Chez nous, votre épargne vaut plus – c'est aussi vrai pour les PME!

26 Avec WIR, vous êtes gagnant!

Un exemple de calcul

29 La Banque WIR participe à la première édition de la Gastia

30 L'esprit d'entreprise et le cône de signalisation

Rubrique de Karl Zimmermann

32 500 CHF en cadeau!

34 Swiss Indoors

«Avantage WIR!»

41 Nouveaux participants WIR

45 Bienvenue au WIR-Network!

46 Délais de remise d'annonces

48 144 pages de «Faszination WIR»

70 Impressum

71 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux

72 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

74 Prix des annonces

Payrex:

la plus simple des plates-formes de paiement en ligne pour PME

Payrex est la plus simple des plates-formes de paiement pour PME et propose tous les modes de paiement importants avec un seul contrat – ainsi que la possibilité d’y ajouter gratuitement WIRpay en tant que mode de paiement externe.

En 2022, un shop en ligne sur quatre a choisi Payrex en tant qu’intermédiaire de paiement, ce qui fait de cette entreprise de Thoune le numéro deux du secteur en Suisse, derrière Paypal (34%) et avant Postfinance E-Payment, Saferpay (Worldline) – qui détiennent chacun une part de marché de 22% –, Datatrans (16%), Stripe (12%), Wallee (8%) et Concardis (7%). 625 shops en ligne – dont environ 80% travaillent en Suisse – ont participé à cette enquête représentative de la Haute école de sciences appliquées ZHAW de Zurich. 50% d’entre eux constituent des shops «multichannel» et presque 90% travaillent dans le secteur «Business-to-Customer». 28% des entreprises interrogées sont de purs négociants en ligne.

De 5 à 25% en une année

Pour Payrex, ce résultat était une véritable surprise dans la mesure où cette enquête organisée chaque année depuis 2017 avait attribué en 2021 à ce fournisseur de solutions de paiement une part de marché de seulement 5%.

Le CEO de Payrex, Ivan Schmid, ne peut s’expliquer que d’une seule façon ce très grand saut de 5 à 25% en juste une année: «Payrex offre tout ce qu’une PME peut souhaiter, en particulier la possibilité tout à fait unique en son genre en Suisse d’accéder aux moyens de paiement que sont Twint, Postfinance, Mastercard, Visa, Samsung Pay, Google Pay et Apple Pay par le biais d’un seul et même fournisseur et d’un seul contrat d’acceptation.» Globalement, Payrex permet d’accéder à 40 fournisseurs de solutions de paiement et à plus de 200 moyens de paiement et devises par le biais d’une seule et même interface.

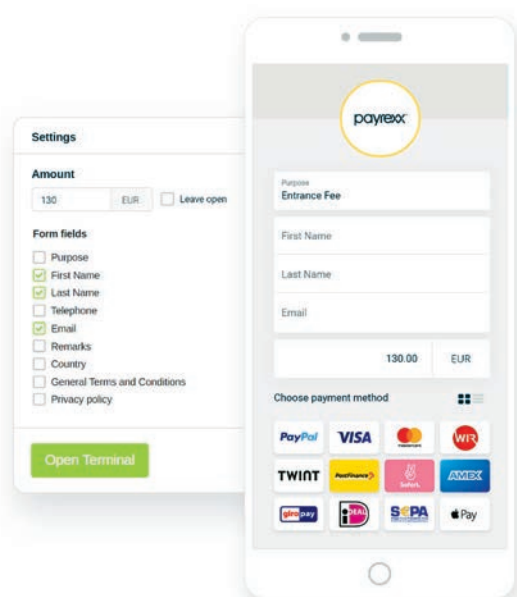
WIRpay est sans frais

Pour les participants WIR, WIRpay est le moyen de paiement disponible quoi qu’il arrive et peut également s’utiliser en guise de mode de paiement dans les shops en ligne de leur entreprise par exemple. Le négociant en ligne peut personnaliser la solution E-Payment de Payrex avec un logo, des couleurs, des polices d’écriture et des champs de formulaire flexibles qui lui sont propres. Le site de paiement peut s’intégrer à des sites Web et des courriels et se partager sur les médias sociaux. Pour finir, bonne nouvelle: pas de frais à payer pour les paiements WIR effectués avec Payrex!

Comment encaisser du WIR avec Payrex?

Il n’y a que quatre pas à franchir et vous pouvez accepter des paiements WIR sur votre site Web ou votre shop en ligne:

1. Enregistrez-vous sur Payrex.ch sur «S’inscrire gratuitement» (en haut à droite)!
2. Sous paramètres > Fournisseurs de paiements > Moyens de paiement alternatifs, ajoutez WIRpay!
3. Indiquez votre numéro de client WIR et le taux d’acceptation WIR souhaité! En cas de besoin, il est possible d’accroître le montant maximal de 5000 CHW.
4. Sauvegardez ces paramètres pour conclure la procédure!



WIRpay, intégré en tant que méthode de paiement externe.

Intégrer WIRpay à votre shop en ligne:





Ivan Schmid, le CEO de Payrex, avec WIRpay et son adjoint Michael Räss avec quelques-uns des modes de paiement les plus courants.

Photos: Foto Frutig

Payrex en bref

- Payrex est une **entreprise suisse** dont le siège social est à Thoun (BE). Fondé en 2015, ce fournisseur de solutions de paiement s'est rapidement développé et plus de 50 000 négociants en ligne misent désormais sur la solution de paiement simple et pratique de Payrex.
- Avec Payrex, les négociants en ligne peuvent proposer **tous les moyens de paiement importants avec un seul et même contrat** – Visa, Mastercard, PostFinance, TWINT, Google Pay, Samsung Pay et les achats contre facture. Les utilisateurs n'ont pas besoin de conclure des contrats supplémentaires avec des banques «acquiring». Payrex est le seul partenaire contractuel et interlocuteur pour le déroulement du paiement. En cas de besoin, les négociants peuvent sans autre intégrer leur propre fournisseur de prestations de paiement externe.
- À l'aide d'**outils e-commerce très simples**, les négociants en ligne peuvent établir, entre autres, des codes pour paiements QR, concevoir des formulaires numériques de dons, envoyer les liens de paiement, construire leur propre webshop et tant d'autres choses encore.
- **Installation rapide**: si les utilisateurs envoient les données nécessaires à la vérification des comptes jusqu'à 16 heures, les indications sont examinées le jour même.
- **Simple et facile à mettre en œuvre**: les utilisateurs Payrex n'ont besoin d'aucune connaissance de programmation ni d'un savoir-faire relatif aux paiements en ligne. Toutes les fonctions sont intuitives et aisément compréhensibles.
- **Standards de sécurité maximaux**: Payrex satisfait toutes les exigences très strictes du PCI DSS Level 1.
- Payrex est **compatible avec tous les systèmes de shop en ligne courants et CMS** (entre autres WooCommerce, Magento et Shopware). De plus, Payrex propose un **service à la clientèle spécialisé, aimable et rapide** pour répondre à toutes les questions des utilisateurs.

payrex

Die einfachste
Online-Zahlungsplattform für KMU



Ivan Schmid: «La possibilité de disposer de tout auprès d'un seul et même fournisseur offre des avantages déterminants.»

Les paiements WIR sont gratuits. Qu'en est-il des autres moyens de paiement?

Ivan Schmid: Avec notre abonnement PRO, il est possible d'intégrer d'autres fournisseurs de paiement sans frais additionnels. Pour les autres systèmes de prix, le client doit payer une taxe allant de 0.20% à 0.60%, en fonction de l'abonnement qu'il souscrit. Pour les moyens de paiement intégrés, les utilisateurs profitent également des frais les plus bas avec un abonnement PRO.

Avec un abonnement annuel – que les clients WIR peuvent régler à 100% en WIR – il est possible d'utiliser Payrex à partir de 180 CHF. Vous recommandez le modèle «Plus» pour 348 CHF. Quelles sont les différences qui le distinguent du modèle de base?

Avec l'abonnement PLUS, nos utilisateurs profitent de frais de transaction plus bas – aussi bien pour les moyens de paiement intégrés qu'auprès des fournisseurs de solutions de paiement externes. De plus, ils disposent de tous les outils d'E-Commerce – établissement de formulaires numériques de dons, envoi de liens de paiement et plus – et il est possible d'ajouter deux personnes supplémentaires autorisées à gérer le compte Payrex.

Payrex est très simple à installer – que faire si quelqu'un rencontre néanmoins des difficultés?

Nos documentations simples et illustrées sont accessibles sur le site Web de Payrex et comportent des instructions étape après étape, relatives aux thèmes les plus divers. Si un problème devait malgré tout rester insoluble, notre service à la clientèle fiable et spécialisé reste à la disposition des clients qui peuvent déposer leurs demandes par le biais de notre système de billetterie, par courriel ou par téléphone.

Tous les consommateurs ne font pas forcément confiance aux cartes de crédit ou ne disposent pas de Twint ou d'un compte Postfinance. C'est la raison pour laquelle les ventes contre facture sont parmi les plus populaires en Suisse. Payrex a-t-elle une solution correspondante à proposer?

Par le biais de notre propre solution de paiement «Payrex Swiss Collecting», nous proposons également le mode de paiement «achat contre facture». Notre prestation de services comporte l'ensemble du processus, de la facturation

jusqu'au règlement, en passant par l'envoi de rappel – mais sans factoring ou recouvrement.

Par ailleurs, il est possible de demander le mode de paiement «bob invoice» permettant de proposer à la clientèle l'achat contre facture.

Tout d'un seul prestataire, voilà qui sonne bien – n'y a-t-il pas cependant un risque de dépendance?

Le choix de fournisseurs de solutions de paiement est assez vaste et il n'y a donc aucun danger de se retrouver dans une situation de dépendance. Avec la possibilité de bénéficier de prestations d'un seul et même fournisseur, les avantages l'emportent très clairement – les entreprises économisent ainsi du temps, de l'argent et du travail.

Admettons qu'une PME ait déjà conclu des contrats avec un ou plusieurs fournisseurs de prestations de paiement et voudrait passer à Payrex. Comment doit-elle procéder?

Le mieux serait que la PME ouvre déjà un compte Payrex pendant la phase de résiliation afin de préparer au mieux la



Quoi qu'il arrive: il est possible de contacter le service à la clientèle Payrex par le biais d'un système de billetterie, par courriel et par téléphone.



QR-Pay peut également remplacer un terminal.

transition. Les fournisseurs de prestations de paiement existants peuvent très aisément et rapidement être intégrés à Payrex. La PME peut ainsi tout gérer depuis son compte Payrex pendant la phase de transition et garde l'aperçu de tous les paiements effectués.

«Nous voulons proposer aux PME le meilleur service au meilleur prix.»

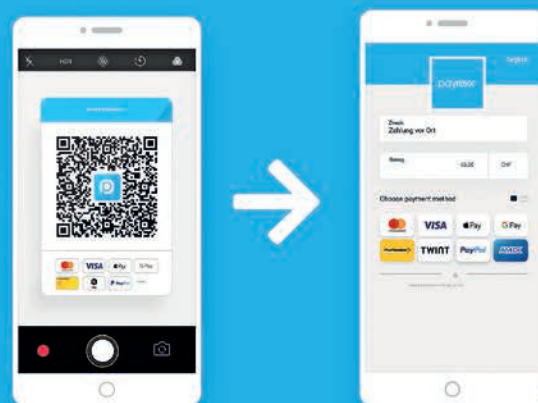
En 2022, votre part du marché était de 25%. Vous êtes-vous fixé un objectif pour 2023 – ou en d'autres termes: quand dépasserez-vous Paypal?

Pour nous, Paypal n'est pas un concurrent, mais un fournisseur de moyens de paiement que nous avons entièrement intégré à notre solution. En notre qualité de «Payment Facilitator», nous voulons proposer aux PME le meilleur service au meilleur prix. Voilà notre objectif ultime. Actuellement, nous croissons chaque mois d'environ 750 nouveaux clients, ce qui prouve de manière impressionnante que nos prestations de paiement sont très précisément adaptées aux besoins des utilisateurs.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Payrex

QR-Pay: payer sans terminal



Avec QR-Pay, les utilisateurs Payrex peuvent très aisément établir des codes de paiement QR. Le client final scanne alors le code QR avant d'être redirigé vers la page de paiement où il peut choisir le moyen de paiement qu'il désire utiliser.



Il est en outre possible d'imprimer le code QR pour l'afficher sous forme de poster ou le placer sur un comptoir. De cette façon, il convient aux usages les plus divers, par exemple:

- les négociants en ligne peuvent vendre sur place des produits et leurs clients peuvent payer sans argent comptant et sans qu'il soit nécessaire de disposer d'un terminal;
- les organisations à but non lucratif peuvent accepter des dons en ligne sur place à l'aide d'un poster QR ;
- les clients finaux peuvent très aisément payer leur entrée à l'aide de leur smartphone – par exemple lors d'une manifestation ou lors d'une compétition sportive.



Vous trouvez ici davantage d'informations relatives à QR-Pay et aux cas d'application les plus divers:

« 1,80% d'intérêt
sur le compte
d'épargne plus. »

Versez de l'argent frais et profitez
jusqu'au 31.3.2024.

Ouvrez
un compte
maintenant

«Je participe pour gagner»

Marlen Reusser sera au départ du Tour de Suisse

Marlen Reusser est actuellement la meilleure cycliste suisse et remporte un succès après l'autre. Dans l'interview qu'elle nous a accordée, l'athlète bernoise nous explique comment elle se prépare au Tour de Suisse. Âgée de 31 ans, cette sportive de pointe nous parle de sa carrière sortant de l'ordinaire, de ses objectifs, de ses nombreux talents et de ce qui l'a poussée à devenir végétarienne.

Rapide et intelligente

Marlen Reusser est la meilleure cycliste de Suisse. Elle a déjà remporté de nombreuses courses et gagné des médailles lors de grandes manifestations. Lors des Jeux Olympiques de Tokyo en 2021, elle a ainsi obtenu la médaille d'argent dans le contre-la-montre individuel. Cette année également, cette athlète de 31 ans est très rapide. Au printemps, Marlen Reusser a gagné la course classique Gent-Wevelgem après une prestation véritablement impressionnante. Cette sportive bernoise se distingue par une personnalité fascinante et polyvalente.

Elle a travaillé comme médecin, a fait de la politique pour les Verts et se distingue régulièrement par son engagement social.

Que représente le Tour de Suisse pour vous?

Marlen Reusser: Enormément! Il s'agira pour moi du plus important événement de l'année. Je me réjouis très fort. Il faut préciser qu'en 2023, le Tour de Suisse des dames fait pour la première fois partie du World Tour, c'est-à-dire la catégorie la plus élevée, ce qui accroît énormément sa signification et implique que le niveau sera encore plus élevé.

Quels sont vos objectifs pour le Tour de Suisse?

Je voudrais remporter le contre-la-montre. Et je voudrais également remporter le classement général. Je considère que mes chances de réaliser ce rêve sont bonnes parce que j'ai déjà obtenu d'excellents résultats lors de plusieurs autres tours cyclistes. De plus, une victoire au Tour de Suisse serait un moment tout à fait unique dans ma carrière. Toutefois, la santé est tout à fait déterminante, ce que j'ai malheureusement dû constater très récemment.

«La santé est déterminante»



Marlen Reusser s'engage également à l'écart des courses cyclistes.

Photo: Andreas von Gunten



162,5 kilomètres de vent et de froid: Marlen Reusser a gagné en mars la 9ème édition de la course d'un jour Gent-Wevelgem. Photos: Getty Images

Comment vous êtes-vous remise de vos diverses blessures et maladies?

Le deuxième semestre 2022 aura été très difficile. Au mois de juin, j'ai subi une commotion cérébrale, à laquelle est venue s'ajouter une blessure à la main. Puis, j'ai attrapé le Covid et plusieurs infections grippales. Pendant plusieurs mois, mon état était loin d'être idéal et quand j'étais enfin remise de tout cela en hiver, j'ai attrapé une sévère bronchite en 2023 lors de mon camp d'entraînement d'altitude. Néanmoins, j'ai quand même pu suivre une remise en forme relativement stable et en février, j'ai aussi fait de la poursuite par équipes en salle.

Fin mars, vous avez remporté de manière souveraine la course cycliste classique Gent-Wevelgem, prouvant ainsi à nouveau que vous êtes l'une des meilleures cyclistes au monde. Quel rôle comptez-vous jouer au sein de l'équipe hollandaise SD Worx?

Au début de la saison, on ne sait jamais où l'on se situe. Si l'on remporte un succès, cela permet de balayer les doutes et montre que l'on est sur la bonne voie. Nous avons une très forte équipe qui occupe depuis des années la première place des classements et je fais certainement partie de ses quatre leaders. Comme nous sommes une équipe exclusivement féminine, le public ne connaît pas notre nom aussi bien que dans le cas des autres équipes qui comportent également des cyclistes masculins. Je bénéficie de certaines libertés, je peux profiter de mes forces et même parfois tenter quelque chose en toute indépendance.

Quelles sont les autres athlètes de pointe de votre équipe?

Depuis cette année, notre équipe compte la meilleure sprinteuse cycliste: Lorena Wiebes. Elle a déjà remporté un grand nombre de courses. Elle modifie à la fois notre dynamique et notre stratégie de course. Nous roulons de manière assez agressive et grâce à Lorena Wiebes, nous avons désormais également la possibilité de remporter la victoire en cas de sprint. Dans son pays d'origine, la Belgique, Lotte Kopecky est une véritable star, tout le monde la connaît. Finalement, je mentionnerais également la Hollandaise Demi Vollering qui est une de nos leaders parce qu'elle est très forte, tant lors de courses d'un jour que lors de tours cyclistes. Elle vit à Bâle et pourrait également participer au Tour de Suisse.



«Nous roulons de manière agressive»

À quel moment connaît-on le nom des cyclistes avec lesquelles votre équipe participera aux courses?

Il existe une planification générale de la saison. En fonction de la forme physique et des blessures, l'équipe est forcée de procéder à des adaptations.

Dans quels domaines voyez-vous encore le potentiel de développement le plus important pour vous?

Principalement dans celui de la tactique de course. Je pourrais ainsi prendre des décisions encore meilleures et rouler de manière plus intelligente au niveau stratégique. Lorsque je suis des courses cyclistes à la télévision, je sais toujours ce que je ferais dans telle ou telle situation. Lorsque je me retrouve effectivement dans une telle situation, j'ai souvent de la peine à trouver le bon moment pour une attaque. Lors de courtes montées très difficiles, je pourrais aussi encore mieux tirer profit de mes qualités.

Lors du Tour de Suisse, la Banque WIR soutient le prix de la montagne. Comment évaluez-vous vos qualités de grimpeuse?

J'adore les très longues étapes de montagne difficiles. Un de mes atouts est de rouler à très grande vitesse sur de longues distances et sur des montées constantes: ainsi, je peux très bien tirer profit de mes forces. On dit souvent que l'on a un désavantage à la montée lorsque l'on est grand et lourd. Je ne partage pas forcément cette analyse, car avec une taille de 1m80, je suis moi-même assez grande. Néanmoins, je suis également une assez bonne grimpeuse. Là aussi, la manière dont on planifie une montée et la question de savoir si l'on réussit à trouver le bon moment pour une attaque sont deux éléments déterminants.

«J'adore les très longues étapes de montagne difficiles»

Quelle influence l'itinéraire du Tour de Suisse a-t-il sur votre préparation?

Si l'on veut faire partie du peloton de tête d'une course telle que le Tour de Suisse, il faut être à la pointe dans tous les domaines. Il est clair que l'on me considère comme une spécialiste du contre-la-montre, mais, comme je l'ai dit plus haut, je me bats également très bien à la



La Banque WIR présente le maillot de montagne

De 2023 à 2025, la Banque WIR Société Coopérative, partenaire du Tour de Suisse, présentera le maillot de montagne. Dans notre pays, le Tour de Suisse est la plus importante manifestation sportive organisée chaque année et une fête du cyclisme pour un très large public. Ce public correspond très précisément au public cible de la banque coopérative qui se positionne en tant que banque suisse proposant des produits d'épargne et de prévoyance.



PREMIUM PARTNER



montée où je peux faire toute la différence. Si, avant d'aborder une étape, l'équipe voit qu'il y a des tronçons avantageux pour faire monter la vitesse, nous préparons très certainement un plan d'attaque. La meilleure préparation est de participer à autant de courses de haut niveau que possible tout en profitant aussi régulièrement de pauses.

Vous êtes médecin, vous avez fait de la politique pour les Verts et vous êtes végétarienne depuis votre enfance. On vous dit intelligente et intéressante. Quelle importance cette image a-t-elle pour vous?

Je ne peux pas modifier ce que les gens pensent de moi. Bien sûr, si mon image est positive, j'en suis heureuse. Cette histoire de l'enfant prétendument prodige est toutefois souvent embellie et exagérée. Pour moi, il est important que je puisse prendre avec conviction toutes les décisions qui me concernent. Finalement, il n'est pas important que l'on ait obtenu un grand nombre de diplômes,

mais bien que l'on vive sa vie comme on le veut et comme elle nous convient. De toute façon, une personne intelligente ne se définit pas par le fait d'avoir fait ou non des études.

Que pensiez-vous il y a dix ans de la vie que vous mèneriez en 2023?

À l'époque, j'étais au milieu de mes études de médecine et je n'avais aucune idée de ce que ferais quelques années plus tard. Je suis quelqu'un de très ancré dans le présent. Je me suis déjà engagée en politique quand j'étais jeune et je n'aurais sans doute jamais imaginé me retrouver souvent en déplacement professionnel dans un avion comme je le suis aujourd'hui en tant que cycliste professionnelle. Je tiens par ailleurs à souligner que je ne suis pas aussi stricte que certains articles le prétendent.

Qu'entendez-vous par là?

Ma foi, il y a eu certaines choses dans ma vie qui ont mené à ce que les médias brossent une certaine image



Marlen Reusser disputera également le Tour de Suisse Women au sein de l'équipe hollandaise SD Worx.

de moi. Je serais placée quotidiennement devant un dilemme si je voulais effectivement vivre de manière radicale, conformément à mes valeurs. L'important est que l'on prenne des décisions dont on est entièrement convaincu. L'écologie en est un bon exemple: si l'humanité continue à se comporter comme elle le fait actuellement, elle détruira irrémédiablement son environnement. Je m'engagerai toujours en faveur d'une amélioration des conditions-cadres et pour que nous vivions de manière plus écologique. Cependant, il serait faux d'adopter un comportement missionnaire et de montrer les autres du doigt.

Combien de courage vous aura-t-il fallu, voici quelques années, pour renoncer à un emploi de médecin passionnant et bien rémunéré et tenter votre chance en tant que cycliste professionnelle?

Pour moi, l'argent n'aura jamais été un critère de décision pour faire ou non quelque chose. Je ne suis pas naïve, parce que je sais bien qu'il faut de l'argent pour vivre une vie correcte. Cependant, si l'on ne suit que des considérations d'ordre financier, c'est rarement une bonne idée pour être heureux. Il vaut bien mieux vivre ses passions, suivre ses intérêts et tenter de réaliser ses rêves.

Après des sponsors, vous êtes très appréciée en tant que support publicitaire. Au niveau sportif, vous rencontrez un très beau succès en tant que cycliste professionnelle. Êtes-vous satisfaite de votre vie et de votre revenu?

J'ai la chance de pouvoir vivre ma passion et d'en vivre correctement.

Comment voyez-vous de manière générale l'évolution du sport féminin?

Les choses avancent. Cependant, il ne faudrait pas considérer le sport isolément. Il est élémentaire que les femmes soient suffisamment respectées dans tous les domaines et qu'elles bénéficient des mêmes droits que les hommes. Dans le cyclisme malheureusement, les hommes continuent de bénéficier encore de bien plus d'attention. Les femmes manquent encore trop souvent de visibilité, raison pour laquelle on connaît nettement moins bien les coureuses féminines.

«Les femmes manquent souvent de visibilité»

Vous vous êtes lancée très tard dans le sport de compétition. Pensez-vous parfois à ce qui aurait été possible si vous aviez commencé à vous entraîner en tant qu'enfant?

Concours

Gagnez une course dans la VIP-Car lors du Tour de Suisse Women! Nous tirons au sort trois places pour le mardi 20 juin 2023. Accompagnez les athlètes lors de leur tour dans les alentours d'Ebnat-Kappel! Un ancien coureur cycliste professionnel sera au volant et vous commentera la course en direct. Le programme comprend l'accès à la zone VIP avec restauration et une visite Backstage dans les loges réservées aux athlètes.

Rendez-vous: 20 juin, 13h00, dans la zone VIP à l'Ebnaterstrasse 19 à Ebnat-Kappel.

Programme: 14h10 départ de l'étape finale, 16h08 env., premier passage de la ligne d'arrivée, 16h43 env., 2^{ème} passage de la ligne d'arrivée, 17h00 env. arrivée finale, 17h30 env. remise des médailles, 18h00 fin.

Participation au concours

par le biais du code QR.

Nous vous souhaitons bonne chance et beaucoup de plaisir!



Non, ce n'est pas ainsi que je fonctionne. La manière dont ma vie a eu lieu jusqu'ici était juste parfaite. Il me reste encore quelques belles et bonnes années dans le cyclisme. L'année prochaine est celle des Jeux Olympiques de Paris et j'espère qu'il s'agira d'un événement tout à fait mémorable.

Vous avez grandi dans une ferme à la campagne. Dans quelle mesure cette enfance vous a-t-elle marquée?

J'habite encore à Hindelbank, c'est ma patrie. Si je suis devenue végétarienne, c'est aussi parce que j'ai malheureusement vu dans de nombreuses exploitations agricoles de quelle manière certaines de ces dernières tenaient leur bétail. Ce n'est pas pour moi une question de style de vie si je me nourris de manière respectueuse et végétarienne.

Que ferez-vous dans dix ans?

Vous voudriez sans doute que je travaille alors en tant que médecin et politicienne, non? (*elle sourit*). Je vous l'ai dit: je vis le moment présent. Quand je vois tout ce qui a changé dans ma vie au cours de ces dix dernières années, il m'est très difficile de faire des prévisions quant à ce que sera ma vie en 2033. J'espère qu'à ce moment-là, j'aurais également trouvé un équilibre dans ma vie. Tout le reste se mettra en place naturellement, je ne manque pas d'intérêts.

● Interview: Fabian Ruch

«Les électriques ne sont pas une question d'âge»

Voici plus de trente ans que Stefan Lüthi vend des vélos. Les vélos électriques représentent la majorité des deux-roues qui quittent aujourd'hui sa «Velo-Galerie» à Langenthal.



Les conseils avisés deviennent de plus en plus importants.

Normalement, Stefan Lüthi devrait avoir de la benzine dans le sang, tout comme son père – mécanicien sur autos et garagiste – et ses frères – tous deux également mécaniciens sur autos et garagistes. Cependant, à l'école déjà, les deux-roues l'attiraient plus que les véhicules à quatre roues. Avec ses camarades d'école, il a ainsi organisé des tours à vélo et même carrément de longs voyages à vélo, par exemple Suisse–Portugal en train puis le trajet du retour à vélo. «Nous ne nous sentions ni héros, ni sportifs; il s'agissait d'amitié, de simplicité, de vécu et de liberté qui se manifestait surtout dans le choix de l'itinéraire.» Mais voilà: au moins son apprentissage aura été lié à la voiture puisque M. Lüthi a obtenu un CFC de peintre en carrosserie. Il n'en a pas moins continué à préférer le vélo à la voiture. «Pendant ma formation, comme je préférais déjà

peindre des cadres de vélos, j'ai décidé de faire plus tard de la réparation de vélos ma véritable profession.» Son entourage s'est alors contenté de sourire et le contre-maître de son entreprise formatrice, qu'il avait préalablement informé, ne lui donnait alors même pas six mois avant de changer d'avis.

Du cadre de vélo aux «casques de feu»

Mais M. Lüthi a eu de la chance. C'était la fin des années 1980 et le boom des VTT venait de passer de Californie en Europe, trouvant bien entendu un sol très fertile sur le terrain très accidenté de notre pays. Lorsqu'un importateur américano-helvétique de VTT chercha quelqu'un en mesure de peindre des cadres de vélo, c'est Stefan Lüthi qui fut retenu car en sa qualité de peintre en carrosserie, il maîtrisait parfaitement perfection et précision du travail. En parallèle, M. Lüthi a mis en place son propre atelier de vélo. Tout d'abord en travaillant seul dans son village natal d'Hermiswil, puis à Langenthal, le centre de la région bernoise de Haute-Argovie, où il emploie aujourd'hui dix collaborateurs dans sa «Velo-Galerie». Pour ce qui est de la peinture de cadres de vélo: aujourd'hui encore, Stefan Lüthi utilise le pistolet Airbrush mais pas seulement pour individualiser l'apparence d'un cadre de vélo ou pour rafraîchir des sigles défraîchis: son expertise et son flair artistique ont fait que Postfinance, le principal partenaire de la National League de hockey sur glace, lui a confié l'exécution des «casques de feu» des meilleurs marqueurs de toutes les équipes.

Image positive

Lorsqu'il a décidé de se mettre à son propre compte dans le secteur des deux-roues, M. Lüthi ne s'est pas laissé guider par des réflexions stratégiques mais uniquement par sa passion pour le cyclisme. Si cela n'avait pas été le cas, il n'aurait sans doute jamais fondé son entreprise: «À l'époque, l'image du vélo en tant que secteur d'activité



Stefan Lüthi s'engage au sein de l'association Pro Bike Oberaargau dont l'objectif est de mieux défendre les intérêts du VTT en tant que sport de masse.

Photos: Foto Frutig

Lié au cyclisme



Par le biais de son fils Eric, Stefan Lüthi est aussi très lié au sport cycliste. Âgé de presque 24 ans, ce spécialiste de cyclo-cross – qui a remporté en 2021 l'AlperoseQuer national à Schneisingen (photo) – a poursuivi, cette année également, son entraînement en Afrique du Sud et prévoit de lancer cet automne sa carrière de sportif individuel. «Au niveau des licences, il se trouve pour l'instant malheureusement dans un trou d'air et se présentera sous le logo de la «Velo-Galerie», nous explique M. Lüthi dont les filles ont également fait du sport de compétition avec beaucoup de succès.

Dans le cadre d'un travail de projet interdisciplinaire du centre de formation Feusi, Eric Lüthi a analysé le caractère durable du cyclisme en prenant l'exemple du Tour de France. Il a identifié pour ce dernier un important potentiel d'optimisation. Ainsi, la planification des étapes de ces dernières années a exigé énormément de transferts par avion. Les pneus et les vitesses des vélos sont aujourd'hui échangés après quelques courses déjà afin d'éviter tout risque inutile. M. Lüthi propose de mettre ces matériaux d'usure à la disposition de sportifs amateurs et d'électrifier le parc des véhicules d'accompagnement. Il considère qu'il est du ressort des organisateurs de la course, des équipes, des sponsors et des spectateurs de s'engager et constate que le sujet est désormais également débattu par la jeune génération des sportifs professionnels. Sa conclusion: «Faisons tous ensemble du cyclisme professionnel un «sport écologique.»

était très mauvaise auprès des conseillers en crédit des banques», rigole Stefan Lüthi qui observe aujourd'hui une tendance exactement inverse. Désormais, on attribue un avenir brillant à la bicyclette alors que le secteur de l'automobile doit faire face à de nombreuses remises en cause: combien de voitures les infrastructures peuvent-elles supporter? Quel est l'avenir des moteurs à combustion? Comment réduire les émissions défavorables à l'environnement? D'où vient le courant nécessaire aux voitures électriques?

Dans toutes les classes d'âge, le vélo a une excellente image, observe Stefan Lüthi: «J'ai toujours suffisamment de demandes et de candidatures pour pourvoir mes places d'apprentissage, la branche est considérée comme moderne et innovatrice. Pour les jeunes qui ont une affinité à la fois avec le travail manuel et le monde numérique, nous représentons un accès idéal au monde du travail car le vélo moderne est non seulement équipé de chaînes qu'il faut nettoyer mais il est également un produit high-tech sur lequel on peut régler la hauteur de la selle par radio, calibrer les vitesses et procéder régulièrement à des mises à jour.» C'est aussi la raison pour laquelle Stefan Lüthi se limite à quelques marques seulement: «Je ne veux pas me disperser et je mise sur une étroite collaboration avec les fabricants et sur leur soutien technique. Chaque marque supplémentaire demande des formations spécifiques supplémentaires – on peut vite perdre la vue d'ensemble.» En plus du vaisseau amiral Specialized, la «Velo-Galerie» propose des vélos électriques de Flyer et des vélos d'IBEX. Ces derniers sont des vélos pour le quotidien qu'il est possible d'assembler en fonction des besoins individuels.

Collaborateurs polyvalents aux compétences sociales élevées

Stefan Lüthi veille à ce que ses collaborateurs maîtrisent non seulement les tours de main classiques d'un mécanicien sur vélos mais également à ce qu'ils soient intéressés par le monde numérique et fassent preuve des qualités de vendeurs et donc d'un certain flair pour les conseils. Pour cela, il faut une bonne portion d'intuition et d'intelligence de la condition humaine. Un seul et même vélo ne convient pas à tout un chacun et les clients posent souvent des questions relatives à l'alimentation ou à des méthodes d'entraînement auxquelles il faut pouvoir répondre de manière compétente. «La branche des vélos représente un champ très large et pour s'y sentir à l'aise, la condition de base est d'aimer la bicyclette!»

Vélos électriques et bicyclettes classiques: des éléments de l'art de vivre

Stefan Lüthi explique la popularité des vélos électriques par le VTT: «Le boom des VTT ne s'est jamais arrêté et le vélo électrique n'est en vérité rien d'autre qu'un VTT électrifié.» Le vélo électrique a même vécu une renaissance durant la pandémie, qui a permis à beaucoup d'entre nous de redécouvrir le vélo remis à la cave. D'un jour à l'autre,



Stefan Lüthi devant sa «Velo-Galerie» à Langenthal.

même les personnes peu entraînées se sont ainsi remises en selle. «Pour un grand nombre d'entre elles, le vélo électrique représente un bus pour monter les pentes afin de pouvoir profiter ensuite de la descente», explique Stefan Lüthi. Les vélos électriques «plus sportifs» ne sont plus une question d'âge: «Les jeunes aussi les trouvent géniaux et pour les moins jeunes, il s'agit d'une possibilité bienvenue, voire peut-être la seule, de fuir le stratus et d'entrer en contact autrement avec la nature qu'avec la randonnée pédestre et les promenades.» Cependant, il est relativement difficile de satisfaire tous ces besoins en même temps. En effet, il n'existe pas de vélo qui réponde à la fois aux exigences d'un cycliste sur vélo de course, d'un pendulaire, d'un adepte de VTT et d'un touriste. «Très rapidement se pose alors la question d'acheter un deuxième vélo – les conseils compétents prennent alors encore plus d'importance.»

Plus de place pour les vélos

Pendant longtemps, Stefan Lüthi a vendu autant de vélos électriques que de vélos conventionnels. Aujourd'hui, la part des vélos électriques est passée à 60%. Au sein du secteur des vélos électriques, M. Lüthi observe une tendance assez passionnante: «À l'origine, le client demandait des moteurs de puissance élevée et de grande portée. Aujourd'hui, la demande concerne surtout des vélos

plutôt légers, d'un poids de 18 à 20 kg, avec des moteurs légers en conséquence.»

Qu'ils soient lourds ou légers: aussi bien les VTT que les vélos électriques sont remis en cause. Ils dérangent lorsqu'ils croisent des randonneurs ou des animaux sauvages. Il arrive que de bonnes solutions puissent être trouvées, ce qui est le cas en particulier dans la région de

Action WIR auprès de la Velo-Galerie

Ce qu'attendaient les commerçants et les consommateurs depuis si longtemps s'est enfin réalisé: les difficultés de livraison coutumières durant la pandémie du coronavirus font désormais partie du passé. Les stocks sont pleins de vélos ultra-modernes proposés à des prix très attractifs. C'est aussi le cas de la Velo-Galerie – et: dans le cadre d'une action promotionnelle, Stefan Lüthi augmente au mois de mai 2023 son taux d'acceptation WIR à 50%. Selon M. Lüthi: «Ce taux d'applique à tous les articles disponibles au magasin et dans le stock et donc pas seulement sur les vélos!»



60% des vélos vendus par Stefan Lüthi sont électriques.



Casque, GPS et compagnie

Outre un bon vélo, que faut-il pour évoluer à l'aise dans le trafic ou à travers le paysage? Pour Stefan Lüthi, il faut «absolument» un casque. Une mauvaise chute peut également avoir lieu à l'arrêt et occasionner de graves blessures à la tête si l'on ne porte pas de casque. Malheureusement, c'est un fait qu'en cas d'introduction d'une obligation du port du casque pour les cyclistes, de nombreuses personnes renonceraient à utiliser le vélo dans leur vie quotidienne.

Un rétroviseur? «En fonction de la mobilité corporelle» – obligatoire donc pour tous ceux qui ne peuvent pas suffisamment tourner la tête, selon M. Lüthi.

Des vêtements spéciaux? Des gants, des lunettes, des pantalons de cyclisme confortables et des chaussures stables avec des semelles dures sont également recommandés si l'on prévoit de rouler plus de deux à trois heures.

Éclairage: absolument – même un vélo de course doit avoir un système d'éclairage, souligne M. Lüthi. Avec leur silhouette très svelte, les cyclistes ne sont pas toujours bien visibles. S'ils se déplacent rapidement en plus, cela multiplie les risques potentiels, surtout dans les tunnels plutôt étroits.

Sans oublier l'une des diverses applications de GPS. «En circulant à vélo, il y a presque toujours plusieurs possibilités d'aller du point A au point B.»

Franchement, qui a envie de circuler sur la route cantonale pendant ses loisirs?

Lenzerheide, en Valais et dans les Grisons. Adelboden est également une destination qui s'est dotée d'une réglementation satisfaisante. «Il existe une piste tout à fait géniale à Kandersteg, le Bikepark Sunnbüel-Kandersteg.» Stefan Lüthi s'engage au sein de l'association Pro Bike

Oberaargau (free-trails.ch) dont l'objectif est de mieux défendre les intérêts du VTT en tant que sport de masse sur le Plateau. Ainsi, environ 80 000 vététistes sont actifs dans le seul canton de Berne, avec ou sans batterie. En favorisant le dialogue entre ces derniers et les communes, les propriétaires de terrains et de forêts, les garde-forestiers et d'autres parties prenantes, son association s'engage pour la légalisation de «trails», des sentiers cyclistes. M. Lüthi détecte un très gros potentiel pour le VTT surtout dans des endroits qui profitent aujourd'hui encore du tourisme hivernal mais risquent fort de devoir se passer de neige à l'avenir. Sur les routes aussi, il y aurait besoin d'agir. Ainsi, en de nombreux endroits, malgré 12 000 kilomètres de parcours cyclistes balisés, il manque une certaine continuité, ce qui oblige les cyclistes à procéder à de nombreux croisements de routes dangereux qui prennent vite beaucoup de temps dans le quotidien professionnel.

Le vélo – un facteur économique

Même le Parlement européen a reconnu que le vélo était un facteur économique à part entière et un important moyen de transport. Dans le cadre de la définition d'une stratégie européenne de transport, il a adopté au mois de février un plan d'action prévoyant l'extension des infrastructures cyclistes et la création de deux millions d'emplois au sein d'un «écosystème vélo». Ce dernier touche non seulement au sport, au tourisme et au commerce de détail, mais il prévoit également de nouveaux emplois dans l'industrie (verte) des batteries, des vélos et des composants «made in Europe». Des vélos plus nombreux et plus avantageux, des emplois mieux adaptés aux cyclistes avec des possibilités de parcage et de recharge des batteries: 2024, l'Année européenne du cyclisme («European Year of Cycling»), devra donner l'élan nécessaire au lancement de ce plan d'action!

● Daniel Flury

Wirmarket.ch > Velo-Galerie

De l'oxygène pour le cerveau

bike to work 2023

Michael Burg est un collaborateur du Credit Office de la Banque WIR et tente chaque année de motiver quelques collègues de travail à participer au défi bike to work de l'association Pro Velo. Ce n'est pas la récompense globale de 130 000 CHF qui lui sert de motivation, mais plutôt la perspective d'obtenir une meilleure forme physique et d'économiser des émissions de CO₂.

« Aller toute l'année au travail à vélo? Pardon, mais il pourrait faire trop froid – trop humide et trop venteux ou tout cela ensemble. Malgré toutes les excuses possibles, j'ai décidé il y a treize ans – après avoir déménagé pour la dernière fois – de laisser définitivement la voiture au garage au lieu de l'utiliser pour parcourir les 7 km quotidiens pour aller au travail (domicile – gare et retour). J'ajoute que je renonce sans autre au plaisir de côtoyer dans le bus mes chers concitoyens enrhumés et taciturnes.

Pour traverser la ville depuis mon quartier jusqu'à la gare, il me faut 7 minutes en voiture – à vélo, cela me prend 10 à 15 minutes, en fonction de la forme physique du jour. De plus – soyons honnêtes en notre qualité d'employés de bureau – commencer la journée avec un peu de mouvement nous donne de l'élan et permet d'approvisionner le cerveau en oxygène. Jusqu'ici, je n'ai fait que d'excellentes expériences après avoir pris la décision «Pro Velo». Lunettes de soleil en été, gants et écharpe en hiver, pantalon et veste de pluie lorsque la météo est mal lunée, voilà l'équipement de rigueur. Sans parler du casque à vélo. Ceci permet très simplement d'influencer positivement la condition physique générale de tous les «quinquas». En tant que cycliste accompli, je parviens parfois même à «semer» le bus.

Le travail à domicile n'est pas une raison de renoncer

Les aspects positifs sont clairement majoritaires – même si la pluie s'introduit de temps à autre dans les chaussures. Fort de cette constatation et avec la réflexion digne de soutien «Faire le déplacement au bureau avec la force musculaire plutôt qu'avec la voiture», je m'engage depuis des années en faveur de l'action bike to work. Cette dernière préconise de constituer des équipes de 4 personnes. Au moins trois de ces quatre personnes de l'équipe devraient faire du vélo, la dernière étant également autorisée à se déplacer à pied. Le travail à domicile n'est pas une échappatoire: les courses à vélo privées pendant les jours où l'on travaille à domicile comptent également!

Le défi de bike to work consiste à faire les déplacements des jours ouvrables au moins à 50% par ses propres moyens. Pour les déplacements très longs, le seul trajet menant à la gare peut également suffire. Par le biais du



Michael Burg se rend à la Banque WIR.

Photo: màd

calendrier mis à disposition par le défi, on voit étonnamment vite combien de kilomètres toutes les équipes parcourent.

Condition physique et économies de CO₂

La voiture ne bouge pas, la condition physique s'améliore, les émissions de CO₂ se réduisent parce que l'auto ne quitte pas le garage. L'employeur prend à sa charge la taxe de départ – comme pour toutes les équipes qui participent au défi – dans mon cas la Banque WIR. Chaque année – après huit semaines de défi, chacun a littéralement progressé et a même la chance de gagner un prix lors du tirage au sort de bike to work. Même s'il ne reste au final «que» la prestation de l'équipe – ce n'est pas grave. Je vous souhaite donc à tous toujours une pression d'air d'au moins 2 bars dans les pneus!

● Michael Burg

biketowork.ch

«Toujours au top des
intérêts pour l'épargne
et la prévoyance.»

Janina Harter,
Conseillère client à la Banque WIR

Ouvrez
un compte
maintenant

Chez nous, votre épargne vaut plus – c'est aussi vrai pour les PME!

Les petites et moyennes entreprises bénéficient, elles aussi, de nos produits d'épargne très attrayants – une particularité unique en son genre dans notre pays.

« La veille de l'annonce de la décision la plus récente de la Banque Nationale Suisse (BNS) d'augmenter son taux directeur au mois de mars dernier, nous avons une nouvelle fois été plus rapides en présentant le «compte épargne plus» rémunéré à un taux d'intérêt de 1,8%. Ce dernier s'adresse – tout comme l'ensemble de nos produits d'épargne – tant aux particuliers qu'aux PME. Le fait que les PME puissent également constituer un avoir d'épargne auprès de la Banque WIR est une particularité tout à fait unique en son genre dans notre pays. Cette nouvelle offre valable pour de nouveaux fonds d'épargne prouve une fois de plus que nous tenons systématiquement notre promesse de toujours proposer des conditions de pointe sur nos produits d'épargne et de prévoyance. Pour être très clair: chez nous, votre argent vaut davantage!

Quant aux taux d'intérêt proposés sur l'ensemble des autres produits d'épargne et de prévoyance chez nous, ils augmentent à nouveau d'un cran – comme cela a déjà été le cas juste après les précédentes décisions de la BNS:

À partir du 1^{er} avril et jusqu'à fin juin, nous augmentons l'ensemble des taux d'intérêt de 0,3% en trois étapes. Par conséquent, l'épargne-prévoyance du pilier 3a («Terzo») dépassera le taux de 1% alors que sur le compte d'épargne bonus, il sera désormais possible de bénéficier d'un taux d'intérêt maximal de 1,5%. Les clients qui ont opté pour la solution de prévoyance-titres numérique VIAC (www.viac.ch; pilier 3a et/ou libre passage) bénéficieront également à l'avenir d'un taux d'intérêt plus élevé sur leur capital en liquide.

Sur les comptes d'épargne, ces conditions de pointe sont valables jusqu'à 500 000 francs de dépôt, une limite de taux d'intérêt particulièrement généreuse qui cherche également sa pareille. Avec de telles conditions – rien d'étonnant à ce que nous figurions régulièrement au sommet des classements établis par les sites de comparaison!

Vous trouverez ici tout ce que vous voulez savoir des avantageuses offres d'épargne et de prévoyance de la Banque WIR: wir.ch/top. Contactez-nous: nos conseillers à la clientèle vous aident volontiers à ouvrir le compte qui vous convient le mieux.

Cordiales salutations de la Heuwaage à Bâle

● Bruno Stiegeler, président du directoire



Avec WIR, vous êtes gagnant!

La monnaie complémentaire WIR ne peut s'utiliser que dans le cadre du réseau WIR et procure ainsi au chef d'entreprise des avantages en termes de liquidités et de frais d'investissement ainsi qu'une longueur d'avance par rapport à ses concurrents.

On entend régulièrement qu'avec un paiement avec la monnaie complémentaire WIR, tout est plus cher. Cependant, on oublie que de nombreuses différences au niveau des prix ne sont qu'un reflet du déséquilibre qui existe entre les PME et les spécialistes du discount. Sur la base de l'exemple suivant présentant un paysagiste fictif, j'aimerais vous démontrer qu'avec WIR, les investissements peuvent même se financer de manière plus avantageuse qu'avec des francs suisses.

Variante 1: acquisition en francs suisses

Un paysagiste a besoin d'une nouvelle pelle excavatrice. Le prix de ce très important outil de travail se monte à 40 000 francs. Le paysagiste a mis de côté le montant nécessaire et n'a pas besoin de financement de la part d'une banque. Les coûts d'investissement se montent donc à 40 000 francs. Dans cette variante, l'ensemble du montant économisé aura été investi et ne sera donc plus à disposition pour d'autres achats, voire pour le paiement de frais généraux.



Variante 2: acquisition en WIR

Le paysagiste trouve un partenaire du réseau WIR auprès duquel il peut acheter la pelle excavatrice à 100% en WIR. Comme le paysagiste n'a pas encore d'avoirs WIR, il combine habilement les différentes possibilités de financement CHW de la Banque WIR.

- Le besoin de capital pour l'achat est identique: 40 000 francs – mais cette fois-ci simplement en CHW.
- 10 000 CHW sont immédiatement à disposition grâce au crédit immédiat en CHW de la Banque WIR – le tout, sans frais.
- Pour les 30 000 CHW restants, l'entreprise utilise une limite en compte courant garantie par le montant correspondant en francs suisses. Au cours des trois premières années, cette limite n'occasionnera qu'une commission de mise à disposition de 0,125% par trimestre.

En guise de garantie, le paysagiste place un montant de 30 000 francs sur un compte de placement à terme sur trois ans auprès de la Banque WIR – ce qui ne constitue



Le paysagiste a acheté une pelle excavatrice en WIR et en profite de plusieurs façons – quels sont les investissements que vous prévoyez de faire?

Photos: istock

aucun problème puisqu'il a économisé un montant de 40 000 francs pour l'achat de sa pelle excavatrice. En contrepartie, il obtient un intérêt de 1,2% (vous trouvez les taux d'intérêt actuels sous www.wir.ch).

Un montant de 10 000 CHF reste donc sur son compte à sa libre disposition – ce qui lui procure une certaine marge de manœuvre pour le paiement de ses factures courantes.

Les coûts d'investissement sont dès lors les suivants:

	Montant	Intérêt	Coût/rendement en 3 ans
Coût crédit immédiat	10 000.–	0,00%	0.–
Coûts crédit WIR garanti	30 000.–	0,50%	450.–
Rendement placement à terme	30 000.–	1,20%	1080.–
Rendement total			630.–

Sur cette période de trois ans, les coûts d'investissement ne se montent donc qu'à 39 370 francs.

Avantage concurrentiel et chiffre d'affaires additionnel grâce au financement WIR

Le fait que l'entreprise ait recours à de l'argent WIR plutôt qu'à des francs suisses pour financer son investissement lui permet de réduire le coût de son investissement d'environ 1,5% et de ménager considérablement ses liquidités, ici pour un montant de 10 000 CHF.

Ce ne sont cependant pas les deux seuls avantages. Le recours à WIR permet au paysagiste de profiter d'un avantage concurrentiel par rapport à ses concurrents. En effet, dans le cas des offres pour lesquelles l'acceptation WIR est un critère déterminant, il peut désormais accepter également des parts WIR élevées, ce qui le rend plus attrayant que la concurrence.

Avec une part WIR de 30%, l'entreprise obtient de nouveaux mandats d'un montant de 130 000.–. Il s'agit de commandes qu'il n'aurait obtenues sinon qu'avec beaucoup de peine.

Le prochain investissement viendra certainement

Après trois ans, le crédit WIR est ainsi remboursé et le montant initialement placé sur le compte de placement à terme est à nouveau à disposition – par exemple pour le prochain investissement, sans qu'il ne soit nécessaire d'économiser à nouveau.

Quant au paysagiste, il le sait désormais: investir en WIR plutôt qu'en francs suisses permet à la fois de réduire le coût de l'investissement et de trouver des mandats et des clients additionnels.

● Claudio Gisler, responsable conseils WIR & Réseau, membre de la direction

«Toujours au top des
intérêts pour l'épargne
et la prévoyance.»

Jonathan Köbelin,
Conseiller client à la Banque WIR

Ouvrez
un compte
maintenant

La Banque WIR participe à la première édition de la Gastia

Les expositions doivent se réinventer. Cela vaut également pour la société organisatrice Olma Messen à Saint-Gall qui développe son concept d'expositions spécialisées et a posé, début avril, un premier jalon avec la Gastia.



L'agrandissement de l'historique Hôtel Bären à Gonten fait partie du projet «Appenzeller Huus» de Jan Schoch.

La Gastia est une nouvelle exposition spécialisée dédiée aux branches de la restauration et de l'hôtellerie. Un grand nombre des 8000 visiteurs de l'exposition – essentiellement issus des cantons de Saint-Gall, Thurgovie et d'Appenzell – ont ainsi été étonnés de trouver, parmi les 120 exposants, non seulement des fournisseurs d'idées de petit déjeuner vegan ou d'installations de fermeture automatique pour hôtels, mais également une banque. «Lors des entretiens que nous avons menés, la surprise a toutefois vite laissé la place à un vif intérêt porté à nos offres de financement, à notre collaboration avec la Société suisse de crédit hôtelier – et à notre nouveau compte d'épargne plus!», explique Roman Hengartner, responsable de la succursale de la Banque WIR à Saint-Gall.

Un public très fourni a également fait preuve d'une attention soutenue lors de la présentation relative au projet de transformation et d'agrandissement «Appenzeller Huus» à Gonten, que la Banque WIR contribue à financer (cf. WIR-info 6/2022), en présence du propriétaire Jan Schoch et de Christoph Känel, le responsable du ressort spécialisé Hôtellerie et Restauration de la Banque WIR.

Selon la responsable de l'exposition Sandy Huber, le sondage réalisé auprès des visiteurs et des exposants a fourni des résultats très positifs. Par ailleurs: «Au cours de ces prochains mois, nous analyserons cette première édition et en tireront les enseignements qui conviennent pour le



Roman Hengartner, responsable de la succursale de Saint-Gall de la Banque WIR, s'entretient avec des clients.

Photos: mäd

futur développement de l'exposition.» La Banque WIR, elle aussi, serait partante pour un nouvel engagement l'année prochaine. Roman Hengartner: «Cette exposition est également très intéressante pour la Banque WIR, car elle lui permet d'encadrer de manière idéale les membres de son réseau dans les secteurs particulièrement importants de la restauration et de l'hôtellerie.»

● Daniel Flury



En fonction de l'enfance vécue, les remarques ou avertissements aimables ont un degré d'efficacité varié auprès du destinataire du message.

Photo: istock

L'esprit d'entreprise et le cône de signalisation

Génial! J'ai clairement signalé – et donc réservé – ma place de parc privée devant mon bureau avec un cône de signalisation et que s'est-il passé? Le conducteur inconnu d'un SUV aux dimensions immenses a décidé de stationner en ce lieu sans rien demander à personne, comme s'il était ici à la maison! Ne vous en faites pas, votre esprit d'entreprise, un vieux de la vieille, n'a peur de rien et va lui montrer qui c'est qui commande, ici.

Je m'adresse donc à ce jeune conducteur de SUV que toute la ville connaît et lui dis: «Dites donc, cette place de stationnement est non seulement privée, mais également

réservée. Pourriez-vous s'il vous plaît aller stationner ailleurs?» Le conducteur se marre, déplace le cône et s'en va. Eh ben, quel toupet et quel manque de respect!

Chères lectrices, chers lecteurs

La décence, le sens des convenances ou encore le savoir-vivre sont autant de notions décrivant le comportement qu'il convient d'adopter et le respect dont il faut faire preuve lorsque l'on est en présence d'autres personnes. Elle porte sur des valeurs morales telles que l'intégrité, la politesse, le respect et le sens des responsabilités. La décence est importante parce qu'elle fournit une contribution décisive à la

mise en place d'une atmosphère sociale positive. Un comportement basé sur la décence favorise des relations basées sur le respect et la confiance. Dans le cadre de relations et d'interactions, il contribue à créer une compréhension mutuelle et des communautés harmonieuses. Il aide également à éviter les conflits et à trouver des solutions positives. Bref, la décence est un élément indispensable d'une société qui fonctionne bien, marquée par la dignité et l'humanité. Après l'expérience que je vous ai relatée ci-dessus, je me suis demandé si je pouvais éventuellement me tromper sur mon impression que la jeunesse actuelle est vraiment plus impolie que dans le passé. On sait bien qu'il existe depuis toujours le cliché selon lequel les jeunes sont plus impolis que les personnes plus âgées. Nous sommes nombreux à connaître ces préjugés, mais il s'agit d'un stéréotype qui ne correspond pas à la réalité.

Partie intégrante du conflit des générations

La décence dépend de nombreux facteurs tels que l'éducation, l'environnement, les expériences de vie individuelles et les valeurs personnelles. Chaque personne, quels que soient son âge, son sexe, son origine ou son appartenance peut faire preuve d'un degré divers de décence. N'oublions pas que ce phénomène est régulièrement apparu au sein des dernières générations et peut dès lors être perçu comme partie intégrante de ce que l'on appelle le conflit des générations. Chaque génération doit relever de nouveaux défis qui modifient et font évoluer la société.

Il n'est donc pas possible de constater que les jeunes sont aujourd'hui plus impolis que les personnes plus âgées. Chaque personne est unique et son comportement doit être considéré (et non pas condamné) indépendamment de son âge et d'autres facteurs. Il est important de remettre en question de telles représentations stéréotypées et de faire preuve de respect et de compréhension envers chaque personne.

Comment devrais-je dès lors réagir face à ce conducteur de SUV clairement impoli et apparemment revenu de tout? De combien de respect et de compréhension dois-je moi-même faire preuve face à son comportement? Ce jeune homme pensait-il peut-être qu'en raison de son succès, il pouvait se permettre d'être plus impoli que d'autres? Ou a-t-il pour habitude de tester régulièrement les limites de son environnement et considère-t-il ceci comme un défi à relever? Ai-je affaire ici à un être narcissique? Eh bien, nous ne savons pas pourquoi il a fait preuve (à mes yeux) d'un tel manque de respect.

Utilité à court terme

Ma première pensée était la suivante: pour l'instant, je ne peux rien changer à la situation, mais peut-être serait-il possible d'influencer le comportement qu'il adoptera à l'avenir? Ma deuxième pensée était plus agressive: il pourrait valoir la peine de frapper un grand coup. J'ai donc été chercher de la colle pour coller mes mains sur le pare-brise du SUV afin d'attirer l'attention du public sur le manque de

places de stationnement et la nécessité d'agir de manière rapide et décidée en la matière, tout comme cela semble être la mode auprès des jeunes afin de souligner leurs exigences de mesures concrètes.

Malgré toute ma colère, ma capacité de faire preuve de compréhension et mon amabilité naturelle, je suis finalement revenu à ma première idée. J'ai bloqué le SUV avec ma voiture pour que le conducteur indélicat doive attendre un peu à son retour.

En effet, pour cet automobiliste comme pour nous tous, il y a un principe qui s'applique: l'impolitesse n'est payante qu'à très court terme.

A bientôt,

● *votre esprit d'entreprise*

L'esprit d'entreprise en ligne de mire



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

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

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

500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

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

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

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

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

pouvez également contrôler votre avoir personnel sous «Profil» sur WIRmarket.ch

Comment utiliser ce crédit?

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

N'attendez plus!

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

● Daniel Flury



Swiss Indoors: «Avantage WIR!»

Le troisième plus important tournoi de tennis en salle du monde aura lieu au cours de la dernière semaine d'octobre dans la St. Jakobshalle de Bâle. Grâce au partenariat produit de la Banque WIR avec Swiss Indoors, les clients WIR profitent d'offres intéressantes en lien avec cette manifestation.



Patrick Ammann.

«Le segment de clientèle constitué des PME joue un rôle central.» Cette constatation émane de Patrick Ammann, Managing Director des Swiss Indoors de Bâle. Selon lui, la collaboration avec les petites et moyennes entreprises est très importante pour l'an-crage local et régional de ce tournoi de tennis qui réunit chaque année les joueurs de l'élite mondiale. Or, c'est

précisément dans ce contexte qu'il faut placer le partenariat produit qui lie les Swiss Indoors à la Banque WIR.

Offres pour PME

Du 21 au 29 octobre, il sera possible de réserver différentes offres Hospitality dans le village du tennis, un stand d'exposition personnel au Foyer et une annonce d'entreprise dans le «Tennis Year Book» avec une part WIR de 25% (tous les détails sur les pages suivantes). «Le tournoi propose à ses partenaires d'attrayantes offres, par exemple pour de la publicité de portée nationale ou internationale, mais aussi pour le menuisier local dont l'entreprise célèbre un anniversaire», précise M. Ammann.

La «next gen» gagne du terrain

Swiss Indoors a marqué un très joli coup en réussissant à engager le grand espoir junior Carlos Alcaraz (Espagne) qui était en 2022 le plus jeune numéro 1 mondial de tous les temps. La tâche ne sera pas aisée pour la figure de proue du tournoi de cette année puisqu'il est d'ores et déjà certain que deux autres jeunes joueurs prometteurs, les deux finalistes de l'année passée, Félix Auger-Aliassime (Canada) et Holger Rune (Danemark), seront également présents. On en conclut que le tennis mondial est en pleine mutation puisque la «next gen», une nouvelle vague de joueurs d'exception âgés d'environ 20 ans, gagne de plus en plus de terrain.

Réseautage lors d'un apéro dînatoire

Le mercredi 25 octobre, la Banque WIR organisera déjà pour la cinquième fois consécutive une manifestation de

réseautage exclusive dans le village du tennis des Swiss Indoors, intitulée «Au plus près du tennis de classe mondiale». L'an dernier, les 125 tickets disponibles ont fait l'objet d'une vive demande et ont été vendus très rapidement. N'hésitez donc pas à profiter sans plus attendre de l'offre de cette année (voir encadré)!

Un bon tuyau: pour en savoir plus quant aux futures manifestations de la Banque WIR et aux dates et informations correspondantes, il vous suffit de consulter le site web www.wir.ch sous la rubrique «Manifestations & Events».

● Daniel Flury

Offre exclusive pour clients WIR

Faites l'expérience unique de vous retrouver au plus près du tennis de classe mondiale: en votre qualité de client WIR, vous avez la possibilité d'acheter des billets pour les Swiss Indoors à 100% en WIR. Le billet comprend une place préférentielle offrant une excellente vue sur le Center Court pour la principale journée du tournoi, le mercredi 25 octobre 2023. Il y a de fortes chances pour que Carlos Alcaraz soit, ce mercredi-là, la principale attraction – pour autant qu'il gagne sa partie de premier tour lors du Super Monday. Le billet comprend également l'accès au lounge de la Banque WIR dans le très exclusif village du tennis – le lieu de rencontre des sponsors – avec apéro dînatoire et service de boissons à discrétion. Outre les intéressantes opportunités de réseautage, vous aurez en outre le plaisir de voir un célèbre invité-surprise.

Prix du billet: 495 CHW, hors TVA, offre valable jusqu'au 30 juin jusqu'à épuisement du stock.

Code QR correspondant:



+ **SWISS
INDOORS**

ATP
500

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSHALLE



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

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





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

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





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

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





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



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





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

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

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



Nouveaux participants WIR

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

AG

A. Waschow creamedia consulting flex

Belle Vue 11a, 5621 Zufikon
M 079 321 72 17
Unternehmensberatung

Bonura Haustechnik GmbH flex

Stauseestrasse 1, 5316 Leuggern
T 056 245 09 59
info@bonura-ht.ch, www.bonura-ht.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

Meyer AG Teufenthal 10%

Dorfstrasse 36, 5723 Teufenthal AG
T 079 833 76 94
www.meyer-teufenthal.ch
Garten- und Landschaftsbau sowie Erbringung von sonstigen gärtnerischen Dienstleistungen

Restaurant La Cittadella 50%

Rathausgasse 14, 5400 Baden
T 056 222 00 28
info@lacittadella.ch, www.lacittadella.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Stenzo GmbH flex

Feldstrasse 26, 6042 Dietwil
T 079 792 47 02
info@stenzo.ch, www.stenzo.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

BE

Baumberger + Weyermann AG 20%

Hauptstrasse 29, 3425 Koppigen
T 034 413 18 41
b-w_ag@bluewin.ch
Bau-Ingenieurbüros

Bottinelli Sculpt GmbH flex

Bielstrasse 8, 2560 Nidau
T 032 365 05 54
info@bottinellisculpt.ch, www.bottinellisculpt.ch
Selbstständige bildende Künstler

Restaurant Hufeisen 15%

St. Urbanstrasse 39, 4914 Roggwil BE
T 062 530 44 44
info@hufeisen-roggwil.ch, www.hufeisen-roggwil.ch
Firmensitzaktivitäten von anderen Gesellschaften

Maler - Gipser Tika GmbH flex

Mettlenweg 100, 2504 Biel/Bienne
T 076 439 67 00
tika.u@hotmail.com
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

MC-Electrade AG flex

Mühlebergstrasse 21, 4934 Madiswil
T 062 965 41 33
verkauf@mc-elektronix.ch
Sonstiger Fachdetailhandel (in Verkaufsräumen)

LU

AP Swiss Immobilien AG flex

Allmendstrasse 10, 6210 Sursee
M 076 337 74 04
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

BF Tecnic Group AG flex

Bruggmatte 11, 6262 Langnau b. Reiden
M 079 706 26 68
info@bf-tecnic.com, www.bf-tecnic.com
Vermietung von sonstigen Maschinen, Geräten und beweglichen Sachen

First Tec GmbH flex

Kantonsstrasse 34, 6102 Malters
T 076 415 90 50
www.first-tec.ch
Sonstige Ingenieurbüros

MotionPro AG 70%

Obertor 8, 4915 St. Urban
T 041 511 11 31
www.motionpro.ch
Werbeagenturen

Provero Treuhand AG 3%

Theaterstrasse 2, 6210 Sursee
info@wueest-treuhand.ch
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung; Buchführung; Treuhandgesellschaften

NE

JPH Swiss SA 3%

route de Bellevue 7, 2074 Marin-Epagnier
M 079 961 22 03
Commerce de gros non spécialisé

NW

Koch Sanitärplanung AG flex

Bachstrasse 1, 6362 Stansstad
T 041 610 86 85
Sanitärinstallation

SG

Facility D. Cukic 30%

St. Gallerstrasse 52, 9300 Wittenbach
M 078 654 43 53
www.bucher-reinigung.ch
Hausmeisterdienste; Facility Management

QualityCars GmbH flex

Zeughausstrasse 10, 9437 Marbach SG
info@qualitycars-gmbh.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SO

Autohandel Hartmann René Karl 3%

René Karl Hartmann
Hauptgasse 23, 4624 Härkingen
Induvh@bluewin.ch
Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Gebinde-Partner GmbH flex

Bielgraben 1, 4622 Egerkingen
T 062 388 03 03
Reparatur von sonstigen Ausrüstungen

SZ

POWER STUDIO MICHELLEBAUMGARTNER.CH 20%

Zürcherstrasse 102, 8852 Altendorf
www.michellebaumgartner.ch
Gymnastik- und Fitnesszentren

TG

A. Kuratle AG flex

Kirchweg 1, 8553 Hüttlingen
 info@akuratleag.ch, www.akuratleag.ch
 Holzbau, Zimmerei

TI

Ti Was.h SA 20%

Via Soldini 31, 6830 Chiasso
 T 076 349 35 97
 tiwash@gmail.com, www.tiwash.ch
 Installazione di impianti sanitari e di riscaldamento

VS

ATLANTIS DEVELOPMENT SA 10%

Route du Sanetsch 31, 1965 Savièse
 T 027 346 44 77
 www.atlantisdevelopment.ch
 Travaux d'étanchéité

Vérolet SA 3%

Rue du Simplon 57, 1920 Martigny
 www.verolet.ch
 Commerce de détail d'équipements automobiles

ZG

Blue IBC AG 10%

Luzernerstrasse 1, 6343 Rotkreuz
 T 041 798 40 81
 peter.christen@blueibc.ch
 Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen und Geräten

MaxBudd AG 20%

Ruessenstrasse 18, 6340 Baar
 M 076 681 16 20
 Werbeagenturen

Swiss Prime Site Solutions AG 3%

Alpenstrasse 15, 6300 Zug
 T 058 317 17 17
 info@sps.swiss, www.sps.swiss
 Sonstige mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten

ZH

Alcar Erny AG 3%

Alte Frauenfelderstrasse 9, 8542 Wiesendangen
 T 052 337 21 21
 Detailhandel mit Automobilteilen und -zubehör

digilux AG 21%

Chriesbaumstrasse 2, 8604 Volketswil
 T 043 399 31 00
 www.digilux.ch
 Detailhandel mit Geräten der Unterhaltungselektronik

Halter AG flex

Zürcherstrasse 39, 8952 Schlieren
 T 044 438 28 28
 mail@halter.ch, www.halter.ch
 Allgemeiner Hochbau

Neuhof Garage Rüti Sem 30%

Neuhofstrasse 16, 8630 Rüti ZH
 T 055 240 88 33
 msem@suzukiauto.ch, www.suzukiauto.ch
 Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

« **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 une vue d'ensemble de toutes les manifestations, y compris les possibilités d'inscription,

WIR ne+work
Zürich

Generalversammlung

Restaurant Thessoni

Regensdorf

Die alljährliche Generalversammlung unseres Vereins findet im Hotel Thessoni statt. Wie immer gibt es nach der Generalversammlung ein gemeinsames Nachtessen.



Donnerstag, 4. Mai 2023

Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 17.30 h Eintreffen der Gäste
18.00 h Generalversammlung
anschliessend gemeinsames Abendessen

Ort: Eichwatt 119, Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos

Délais de remise d'annonces jusqu'à l'édition de novembre 2023



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

Juin 2023

10 mai 2023

Juillet 2023

9 juin 2023

Août 2023

10 juillet 2023

Septembre 2023

10 août 2023

Octobre 2023

8 septembre 2023

Novembre 2023

10 octobre 2023

LUNCHMEETING

Restaurant Thessoni

Regensdorf

Sie möchten mehr Geschäft aus dem WIR-System generieren? Dann nehmen Sie an den regelmässigen Lunchmeetings teil. Sie bieten eine Begegnungsplattform für geschäftliche, gesellige und informative Kontakte. In einem Speeddating werden alle Teilnehmenden sich gegenseitig kennenlernen und so Geschäftskontakte knüpfen können. Von langjährigen WIR-Teilnehmern kann man erfahren, wie man das Potential des WIR-Systems noch besser nutzen kann. Auch vom Netzwerk-Vorstand werden Mitglieder dabei sein und Fragen beantworten, Tipps rund um das Thema WIR.



Essen mit
100% WIR

Mittwoch, 17. Mai 2023

Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 12.00 h Networking beim Lunch
13.30 h Ende

Ort: Eichwatt 119, Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

WORKSHOP: Erfolgreich netzwerken

mit Erfolgstrainer Francois Cochard

Netzwerk-Events sind für KMUs eine wichtige Plattform für die Kundengewinnung. Doch wie geht «netzwerken» richtig? Erfolgstrainer Francois Cochard zeigt in diesem Workshop, worauf es ankommt, und wie Sie an Veranstaltungen erfolgreich Kontakte knüpfen können. Sie lernen, wie Sie Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten in Gruppen verändern können, um mehr zu erreichen. In praktischen Übungen haben Sie die Möglichkeit, das Gelernte anzuwenden und sich aktiv, effizient und erfolgreich zu vernetzen.

www.markenmentor.ch



Essen mit
100% WIR

Mittwoch, 24. Mai 2023

Hotel Thessoni – Regensdorf ZH

Das Programm: 17.30 h Eintreffen der Gäste
18.00 h Workshop «Erfolgreich netzwerken»
20.00 h Gemeinsames Abendessen für alle, die möchten

Ort: Eichwatt 19, 8105 Regensdorf

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder kostenlos (Nichtmitglieder CHF/CHW 80)
Abendessen auf eigene Kosten

Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

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

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

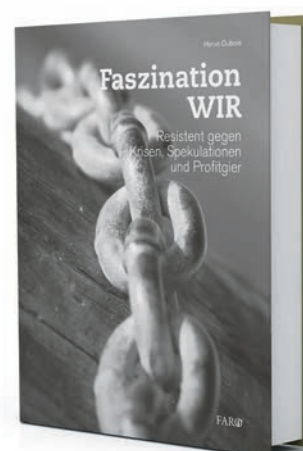
Signature:

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

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

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

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



**Freitag,
2. Juni 2023**

**Restaurant
Davos-Munts
7146 Vattiz**

Beginn: 17.00Uhr

Traktanden

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 26. Generalversammlung vom 6. Mai 2022
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2022
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Verabschiedung Gioni Capaul
8. Wahl neues Vorstandsmitglied
9. Budget 2023
10. Veranstaltungskalender 2023
11. Jahresbeitrag 2023
12. Anträge / Diverses
13. Allgemeine Umfrage

EINLADUNG ZUR 27. GENERALVERSAMMLUNG



Anträge sind schriftlich 10 Tage vor der Generalversammlung dem Präsidenten einzureichen

KMU TALK

mit Comedy Show von
Charles Nguela

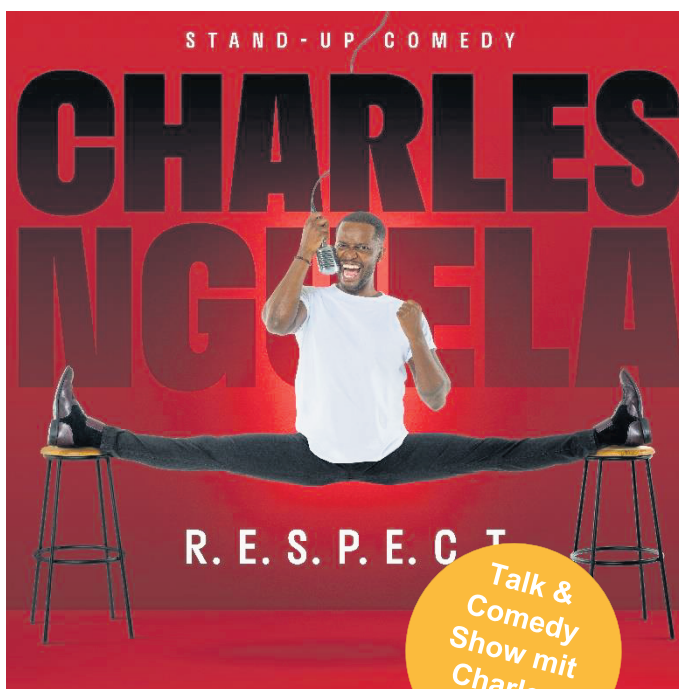
Casino Theater Winterthur

**KMU Talk: Die Bedeutung von
Netzwerken und andere
unternehmerische
Erfolgsgeschichten**

Gäste:

Charles Nguela – Comedian
Dieter Bachmann – CEO Gottlieber
Spezialitäten AG
Walter Hübscher – CEO Zaunteam
Moderation: Francois Cochard

Der Talk mit unterhaltsamen
Anekdoten und interessanten
Erfolgsrezepten aus dem Leben als
Unternehmer und Künstler. Mehr
Infos zum Anlass und Inhalt auf
www.wir-netz.ch



Talk &
Comedy
Show mit
Charles
Nguela

Mittwoch, 7. Juni 2023

Casino Theater – Winterthur

Das Programm: 18.00 h Eintreffen der Gäste
18.30 h Begrüssung WIR Network Zürich
18.40 h KMU Talk und Comedy Show
20.00 h Apéro Riche / Netzwerken

Ort: Stadthausstrasse 119, Winterthur

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder CHW 40 (Nichtmitglieder CHF 60.-)

«C'est ici que
le succès mûrit.»

Simon Tornay, BTB Boucherie-
Traiteur-Boissons, Orsières,
réseuteur WIR

Finance-
ment durable
et solide



Disclaimer – informations juridiques

Aucune garantie

Tous les articles, commentaires et calculs et toutes les indications ou autres informations («contenus») du WIRinfo servent à informer le lecteur afin que ce dernier puisse se former une opinion personnelle. La Banque WIR ne garantit en aucun cas que les contenus mis à disposition sont corrects, complets et actuels. Le lecteur est conscient que les commentaires d'auteurs externes ne reflètent pas forcément l'opinion de la Banque WIR. Des informations relatives à des évolutions ou des performances passées ne garantissent en rien de futures évolutions.

Aucune recommandation d'agir

Le contenu du WIRinfo est constitué, en partie, de publicité, mais ne doit pas être considéré comme une recommandation d'agir ou comme une aide à la décision pour des décisions d'investissement ou encore des questions juridiques, fiscales ou similaires. Les contenus ne doivent pas non plus être compris comme encouragement à acheter des produits ou à recourir à certaines prestations de services de la Banque WIR ou de tiers.

Annonces

Seules les annonces répondant aux conditions relatives à la publication d'annonces de la Banque seront publiées. L'annonceur est seul responsable du contenu de ses annonces et des produits et services proposés. L'annonceur est seul responsable des éventuelles prétentions qui en découleraient.

Conditions

Les tarifs et conditions mentionnés se réfèrent au moment de la clôture rédactionnelle et peuvent être modifiés en tout temps sans préavis.

Reproduction

La reproduction d'articles du WIRinfo n'est autorisée qu'avec l'accord exprès de la Banque et avec indication de la source.

Clause de non-responsabilité

La Banque WIR décline toute responsabilité (y compris pour négligence) pour tout dommage résultant respectivement de l'utilisation ou de la non-utilisation des contenus de WIRinfo ou de l'utilisation de contenus incomplets, voire faux.

Impressum

WIRinfo – Mai 2023, 90^e année, n° 1128

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

Éditrice: Banque WIR soc. coopérative, Bâle

Rédaction: Daniel Flury (rédacteur en chef), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (responsable corporate communication), info@wir.ch

Photographes: voir illustrations

Photo Couverture: Foto Frutig

Traductions: Daniel Gasser, Yvonne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

Imprimé sur papier recyclé suisse avec Ecolabel.eu. Ce dernier est attribué aux biens de consommation qui se distinguent par un caractère particulièrement favorable à l'environnement et un risque comparativement faible pour la santé.

imprimé en
suisse



*Par souci pour
l'environnement!*

Mode de parution: mensuel en allemand et français

Tirage global: 26 980

Annonces: voir dernière page

Prix d'abonnement: 20.40 CHF (TVA comprise)

Changements d'adresses et abonnements:

Banque WIR, centre de conseils, case postale, 4002 Bâle, ou T 0800 947 948

Emplacements de la Banque WIR

Siège principal Bâle

Banque WIR soc. coopérative
Auberg 1
4002 Bâle

Succursale Lugano

Banque WIR soc. coopérative
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Succursale Zurich

Banque WIR soc. coopérative
Schaffhauserplatz 3
8006 Zurich

Succursale Berne

Banque WIR soc. coopérative
Helvetiastrasse 35
3000 Berne 6

Succursale Lucerne

Banque WIR soc. coopérative
Obergrundstrasse 88
6005 Lucerne

Succursale Coire

Banque WIR soc. coopérative
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Coire

Succursale Lausanne

Banque WIR soc. coopérative
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Succursale Saint-Gall

Banque WIR soc. coopérative
Blumenbergplatz 7
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



WIR-Expo

WIR-Expo AG

Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

Responsable:

WIR-Expo
Adrian Bill
Mühleweg 9
5417 Untersiggenthal

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



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 de la WIR-Expo.

Aperçu de vos avantages

- Nous vous offrons les premiers 500 CHW
- Part WIR élevée dans WIRinfo
- Adressage ciblé grâce aux WIRmailings (publipostage direct aux participants WIR)
- Faibles pertes de diffusion
- Remise annuelle à partir d'un chiffre d'affaires publicitaire de 2500 CHW/CHF
- Facturation très simple et avis de débit détaillé

WIRmarket.ch

Sur WIRmarket.ch, vous pouvez publier des **annonces** gratuitement et de manière illimitée, proposer vos produits dans le **shop** et publier des **appels d'offres**.

De plus, vous avez la possibilité de mieux faire connaître votre entreprise, vos annonces, vos articles vendus dans le shop et vos appels d'offres à l'aide de toplistings. Vous pouvez en tout temps contrôler le nombre de vues et de clics sous «Profils». Prix d'un toplisting: 10 CHW/jour

Votre première action sur WIRmarket.ch devrait être réservée à l'actualisation et à l'achèvement de l'inscription de votre entreprise. Utilisez à cet effet des photos et des textes significatifs. Vous pouvez également accroître votre visibilité sur WIRmarket avec les instruments gratuits suivants:

- **Taux d'acceptation WIR supplémentaire**, par exemple pour les offres spéciales
- **Actions:** augmentation temporaire du taux d'acceptation WIR

WIRinfo – le magazine des PME suisses

Le magazine WIRinfo paraît au début de chaque mois avec un tirage d'environ **27 000 exemplaires**. Vous **atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR**.

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

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

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

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



WIRmailing

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

Voilà comment procéder:

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

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

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

Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

Contact

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

Remise sur chiffre d'affaires annuel

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

Voici les différents taux de remise:

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



WIR-Expo

La WIR-Expo est la manifestation du réseau WIR qui attire le public le plus important.

Site d'internet: wir-expo.ch
E-mail: info@wir-expo.ch

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de juin 2023: mercredi, 10 mai 2023, 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.

Programmes

Mac

Win

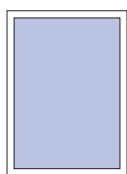
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

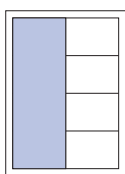
•
•
•
•
•
•

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)

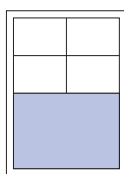
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 7,7% incluse)



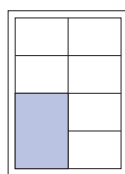
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



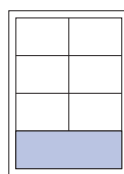
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



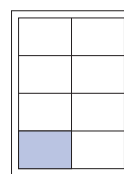
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



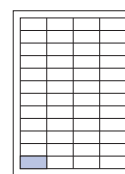
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm
1/48 page

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

Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50