

WIR info

9/2024

Le magazine des PME suisses

De la Côte d'Ivoire aux bords du lac

Jérôme Aké Béda, le «pape du Chasselas»,
est le nouveau directeur du «Chalet» au Mont-Pèlerin

Résultat record

La Banque WIR consolide
sa position de force

In chasselas
we trust.



Banque 



Santé!

Éditorial

Le vin peut être un produit de luxe que l'on déguste très consciemment ou aussi un simple désaltérant. Il en va de même pour l'eau.

Je l'avoue: je suis très loin d'être un connaisseur en matière de vins. Pourtant, toutes les conditions auraient été réunies pour que je le devienne. Enfant déjà, j'étais parfois autorisé à boire à table du vin rouge dilué dans de l'eau. Pendant les cours de répétition en Valais, mes camarades valaisans, vaudois, genevois et neuchâtelois n'ont pas manqué de tenter infatigablement de transmettre quelques rudiments d'œnologie aux pauvres Jurassiens, Fribourgeois et moi, le seul «outre-Sarine» de la compagnie, en vain! (notez l'adroit jeu de mot!). Cependant, cela ne signifie pas que je n'ai pas bu le vin blanc directement du goulot (pas de verres dans les bivouacs de montagne...).

En quittant sa Côte d'Ivoire natale au début des années 1990 pour venir parfaire sa formation gastronomique en Suisse, Jérôme Aké Béda s'est retrouvé dans des conditions plus ou moins comparables. Mais quel succès! Il y avait longtemps qu'il avait laissé derrière lui le Beaujolais nouveau qu'il connaissait de sa patrie dépourvue de vignobles lorsqu'il a été accueilli en 2003 et en 2005 parmi les meilleurs sommeliers de Suisse romande. En 2015, le guide Gault&Millau le propulsait meilleur sommelier de Suisse. Depuis le mois de mars de cette année, il dirige le restaurant «Le Chalet» au Mont-Pèlerin. Que l'on soit

ignorant ou expert en matière de vins: toutes et tous sont les bienvenus au «Chalet», ne serait-ce que pour déguster un délicieux repas et la vue grandiose sur le lac Léman (p. 6).

Le vin peut être un produit de luxe que l'on recherche longuement avant de le déguster avec grand plaisir ou plus prosaïquement un désaltérant pour l'usage quotidien que l'on achète au supermarché. Il en va de même pour l'eau. Dans de nombreuses régions du monde, l'accès à l'eau – à fortiori l'accès à l'eau potable – ne va pas du tout de soi. Ce n'est pas le cas dans notre pays: les Suisses consomment plus de 160 litres d'eau potable par jour et par tête d'habitant – pour boire, se doucher, la chasse d'eau, le lave linge, le lave-vaisselle et le jardin. L'eau est simplement là et coule du robinet dès qu'on l'ouvre. Depuis de nombreuses années, Ernst Deiss s'engage en faveur d'un usage plus conscient de cette ressource et pour l'utilisation de l'eau de pluie. À cet effet, il propose un large assortiment de produits permettant de récolter et de filtrer l'eau de pluie (p. 26).

Daniel Flury
Rédacteur en chef

100% WIR!
222 CHW
au lieu de
349 CHF

«Frais. Plus frais.
AIR FRESH.»

Rafrâchisseur Air Fresh 5 de Sonnenkönig

wir.ch/wirpromotion

L'air propre, un plus pour votre bien-être!



Révolutionnez votre climat d'habitation: ça profite autant à votre santé qu'à l'environnement. Magicien polyvalent, l'AIR FRESH 5 de Sonnenkönig élimine les poussières, épure et rafraîchit l'air ambiant de votre logement.

Un seul appareil pour épurer l'air ambiant? La réponse, c'est AIR FRESH 5. Ce rafraîchisseur intègre cinq fonctions essentielles: ventilation, moustiquaire, humidification, nettoyage et brumisation. Il améliore l'air ambiant en un clin d'oeil. Fini, l'air lourd et étouffant.

Les appareils multifonctions, tel AIR FRESH 5, sont particulièrement efficaces et écologiques. La brumisation à froid rafraîchit l'air, la puissance de l'eau purifie l'air en éliminant les micropoussières en suspension et augmente le taux d'oxygénation.

AIR FRESH 5, prix régulier 349 CHF, proposé à 222 CHW seulement, y c. TVA et envoi. Une offre imbattable à saisir!

Spécificités:

- Minuterie: 9 heures
- Fonction anti-moustiques
- Plaquette anti-moustiques: durée 8 heures
- Affichage LED
- Economie d'énergie
- Pour locaux jusqu'à 60 m³
- Garantie: 2 ans
- Télécommande

Données techniques:

- Puissance: 100 W
- Capacité d'humidification: 200 ml/h
- Réservoir d'eau: 1,5 l
- Couleurs: blanc, noir
- Dimensions: 82 x 46 x 30 cm
- Poids: 6,4 kg

Partenaire WIRpromo

Fondée en 1957, la maison Sonnenkönig s'est fait connaître par ses chauffages infrarouges. Aujourd'hui, sa gamme comprend tous les appareils de chauffage et de refroidissement ainsi que divers appareils ménagers et équipements de cuisine. Synonyme de précision suisse, la marque Sonnenkönig est réputée pour ses produits de haute qualité.

Sommaire

Page 18

La Villa im Gütli à Zofingue abrite une collection d'environ cent tableaux de divers artistes, mais plus pour longtemps: selon une décision de leurs propriétaires, Silvia Holzmann et René Müller, presque tous les tableaux, à quelques exceptions près, devront trouver un acquéreur pour faire de la place à de nouvelles œuvres. Ils seront vendus à des prix modérés et avec des parts WIR de 50 à 100%.



Page 24

Mais qu'est-ce que la préparation d'un gâteau aux carottes et le règlement de succession à la tête d'une PME peuvent-ils bien avoir en commun? Ou mieux: quelles sont les différences entre ces deux défis? Rudolf P. Winzenried, pâtissier amateur, coach en succession de PME et partenaire de la KMU Nachfolgezentrum, connaît la réponse.

Page 30

Cette année, les Championnats du monde de cyclisme sur route qui se tiendront du 21 au 29 septembre à Zurich seront quelque peu particuliers: ils auront lieu en parallèle aux Championnats du monde route paracyclisme dames et messieurs. La Banque WIR tire au sort deux billets VIP-Gold pour ces premiers championnats du monde célébrant l'inclusion et l'intégration.



6 De la Côte d'Ivoire aux bords du lac

Interview de Jérôme Aké Béda, directeur du restaurant «Le Chalet», Mont-Pèlerin

16 La Banque WIR consolide sa position de force grâce à un résultat record

18 Vente de tableaux à la Villa im Gütli

Silvia Holzmann

24 Gâteau aux carottes et règlement de succession à la tête des PME

26 Transformer l'eau de pluie en eau potable

28 Retrouvailles

Excursion des retraités de la Banque WIR

29 Le jeu sous toutes ses formes

Foire du Valais à Martigny

30 Inclusion et intégration

Championnats du monde de cyclisme Zurich 2024

32 144 pages de «Faszination WIR»

33 CEO-Corner

Intérêts? Intérêts!

34 L'esprit d'entreprise et le violon d'Ingres

Rubrique de Karl Zimmermann

36 500 CHF en cadeau!

38 Wawrinka et Shelton au rendez-vous des Swiss Indoors 2024

46 Nouveaux participants WIR

51 Bienvenue au WIR-Network!

56 Délais de remise d'annonces

70 Impressum

71 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux

72 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

74 Prix des annonces


Jérôme Aké Béda, le «pape du Chasselas»,
est le nouveau directeur du restaurant
«Le Chalet» au Mont-Pèlerin.

Photos: Olivier Gisiger



De la Côte d'Ivoire aux bords du lac



*In chasselas
we trust.* 

Le restaurant «Le Chalet» est situé tout là-haut, au-dessus du Léman. Depuis peu, il est dirigé par Jérôme Aké Bédá.

Né en 1962 à Abidjan, la capitale de la Côte d'Ivoire, Jérôme Aké Bédá a vu son parcours de vie prendre une tournure tout à fait normale: il débute sa scolarité auprès d'une école missionnaire française, puis après les études secondaires, il entre dans la première école hôtelière du pays, construite avec l'aide du Canada; poste de chef de rang puis de maître d'hôtel au «Wafou», un hôtel réputé sur les bords de la lagune d'Abidjan. Lors d'un séjour de vacances en France, le destin a voulu que Jérôme Aké Bédá arrive en Suisse en 1990, où il perfectionne sa formation à l'École hôtelière de Glion, puis fait ses débuts au restaurant «Le Raisin» à Vevey (16 points au Gault&Millau) en 1992. Ensuite, le «Vieux Stand» à Lutry, «La Petite Grappe» à Lausanne et, en 1997, l'engagement en tant que maître d'hôtel et directeur de salle au restaurant «Le Château» chez Denis Martin à Vevey. Ce dernier emploi aura été décisif pour la suite de sa carrière, car c'est auprès de Denis Martin que Jérôme Aké Bédá a commencé à s'intéresser plus intensément au vin et à entraîner son goût. Après un passage au «Mirador Kempinski» au Mont-Pèlerin, où il fut demi-finaliste du meilleur somme-

lier romand en 2003 et en 2005 lors du Concours Ruinart, Jérôme Aké Bédá est passé par l'«Auberge de l'Onde» de Saint-Saphorin, en tant que sous-directeur/maître d'hôtel, mais également en tant que sommelier maintes fois distingué. En 2015 finalement, le voici définitivement adoubé: le Gault&Millau le nomme «Sommelier de l'année»!

Depuis le mois de mars 2024, Jérôme Aké Bédá est le directeur du «Chalet» au Mont-Pèlerin.

Qu'est-ce qui vous a poussé à reprendre la direction du «Chalet»?

Jérôme Aké Bédá: La volonté de relever le défi consistant à construire quelque chose en commun avec toute l'équipe et à amener un nouveau souffle dans la cuisine et l'organisation du service aura été un facteur déterminant de cette décision. L'orientation du «Chalet» doit permettre de réunir la clientèle existante de l'établissement et celle qui me suit et me reste fidèle. Il s'agit de clients qui exigent de la qualité et que nous voulons accueillir ici dans ce bout de paradis.



Jérôme Aké Bédá et son équipe sur la terrasse du «Chalet», au-dessus du lac Léman.



Ces bouteilles exclusives ne laissent pas les amateurs de vins indifférents.

Ma vision du service est avant tout technique. Un exemple: lorsque le client commande une bouteille de vin blanc, il convient de servir ce dernier dans un seau. Nos hôtes doivent se sentir à l'aise chez nous et cela ne peut fonctionner que si les processus sont efficaces et bien rodés. Dans la gastronomie, ce sont de tels détails qui comptent.

Il en va de même pour la cuisine. Ici, j'attache beaucoup d'importance à l'emploi de produits locaux et suisses, de saison et d'excellente qualité, transformés avec un savoir-faire de tout premier plan. L'objectif est de produire une cuisine simple, bonne et sans fioritures que j'appelle cuisine bistronomique et démocratique, avec laquelle le client se sent comme à la maison et tout le monde trouve son compte, sans vouloir être élitaire.

L'un de vos objectifs était que la clientèle qui vous connaît de vos précédentes activités vous suive et monte également au «Chalet». Avez-vous atteint cet objectif?

Oui. Nous avons très vite vu que tous ceux qui me connaissaient venaient aussi au «Chalet» au Mont-Pèlerin. Il ne s'agit pas d'une clientèle «snob», mais tout de même d'une clientèle exigeante, habituée à la qualité. Nos clients veulent bénéficier d'une haute qualité en échange du prix payé. Cependant, il est également important que la clientèle existante du «Chalet» continue à se sentir bienvenue dans le cadre de la nouvelle orientation du restaurant et ne se sente surtout pas exclue. Il s'agit donc de placer le client et son bien-être au centre de tous nos efforts et de trouver le bon équilibre permettant à tout le monde d'apprécier au mieux le moment passé en notre compagnie.

Notre équipe, avec le chef de cuisine Anthony Leca, parviendra à relever ce défi, car elle répond déjà aux conditions nécessaires – une certaine ouverture d'esprit et la volonté d'intégrer de nouvelles choses au travail.

La Suisse était-elle le pays de votre choix lorsque vous avez décidé de partir à l'étranger faire vos expériences après votre formation?

Non, car je ne connaissais même pas l'existence de la Suisse. Nous avons été colonisés par la France et pour nous, l'Europe, c'est donc la France. À l'origine, je voulais rejoindre ma sœur à New York. Pendant des vacances à Sarlat, dans le Périgord, j'ai croisé par hasard mon ancien professeur de gestion d'entreprise. Il s'agissait d'un Français qui avait enseigné à l'École hôtelière d'Abidjan et gérait à Vevey le restaurant «Le Raisin». Quand je lui ai fait part de mes projets, il m'a conseillé de venir en Suisse et m'a fait une brève présentation du pays.

C'est ainsi que je suis venu avec un visa d'étudiant au Centre International de Glion et que j'ai fait mon stage au «Raisin». Puis plus tard, je me suis marié et suis devenu Suisse.

N'aviez-vous pas quelques appréhensions à vous installer dans un pays qui vous était étranger?

Non, je connaissais tout de même mon ancien professeur, je travaillais dans son restaurant et j'avais ainsi une sorte de famille. Le fait qu'il n'y ait pas de barrière linguistique a bien sûr également beaucoup aidé.

«Nos clients exigent de la qualité.»

Aujourd'hui, on vous considère comme un grand expert en vins. Aviez-vous déjà eu l'occasion d'étudier de manière approfondie cette matière vaste et complexe en Côte d'Ivoire?

On me demande souvent si l'on cultive du vin en Afrique, respectivement en Côte d'Ivoire. La vigne pousse entre le 36° et le 56° parallèle. La Côte d'Ivoire se situe entre le 4° et le 10° parallèle. Le sud du pays se distingue par un climat équatorial et par la culture dominante du cacao, du café et de l'ananas. Les faits sont donc clairs: la Côte d'Ivoire n'est pas une région viticole et n'a pas de culture du vin. Dans les villages du pays, on boit non seulement de la bière, mais également un vin appelé Valpierre à l'époque. Ce dernier est vendu dans des bouteilles d'un litre fermées par un couvercle métallique. Je soupçonne que c'est un vin en poudre dissous dans de l'eau – un vrai «tord-boyaux».

Dans les restaurants huppés de la capitale Abidjan qui accueillent également des Français et où j'ai fait quelques stages au cours des années 1980, on servait au mieux du Beaujolais nouveau et du Georges Dubœuf.

Je ne savais donc rien du vin et de la diversité qui le caractérise. Ce n'est qu'en Suisse que j'ai découvert la dégustation de vin.

Trouvait-on à l'époque en Côte d'Ivoire du vin d'Afrique du Sud ou d'Algérie, par exemple?

Non, les Français avaient pratiquement un monopole et importaient les vins susmentionnés de métropole. Il en va tout différemment aujourd'hui. Si le commerce du vin est toujours encore contrôlé essentiellement par les Français et les Libanais, les supermarchés proposent également des vins du monde entier. À Abidjan, il existe même des vinothèques qui n'ont rien à envier à celles que l'on trouve à Zurich, par exemple. Les Ivoiriens ont adopté le vin et l'apprécient. On trouve des gens que l'on peut considérer comme des experts et on organise même des soirées dédiées au vin. Cette évolution est plutôt impressionnante. En Afrique, on ne buvait guère de vin algérien ou marocain. Ce dernier était bien plus connu en Europe où on l'utilisait pour faire des mélanges. Grâce aux Français, on connaît désormais un peu mieux le vin marocain, mais ce



La carte des vins est «démocratique», tout le monde y trouve son compte: tant le client qui ne désire consommer qu'un simple verre que l'amateur de vins à la recherche des vins les plus rares.

«Ce n'est qu'en Suisse que j'ai découvert la dégustation de vin.»

dernier est déjà tellement imposé au Maroc qu'il devient hors de prix à l'importation.

Pouvez-vous vous imaginer travailler un jour en tant qu'expert en vins en Côte d'Ivoire?

Tout à fait. Il se passe énormément de choses dans le domaine du vin, l'évolution suit une courbe exponentielle. Hôtelier, expert ou consultant en vins – voilà qui me plairait. Je suis d'ailleurs déjà connu en Côte d'Ivoire grâce aux journaux et magazines – pas seulement pour le Prix Nestlé que j'ai obtenu en 1989. Remarquez que ce dernier n'avait aucun rapport avec le vin. Il s'agissait plutôt de créer un cocktail constitué de Nescafé Arabusta (arabica x robusta) et de lait en poudre Nido. J'ai mélangé ces ingrédients avec du Cointreau, du rhum et du jus d'ananas et j'ai appelé cela Le Nest-sweet cocktail – et gagné le 1^{er} prix.

Votre épouse n'aurait pas d'objections?

Non, elle est Suissesse, mais elle aime la mer, les kilomètres de plage, le soleil... elle serait heureuse.

Y a-t-il des gens qui ont presque honte de reconnaître qu'ils ne connaissent rien au vin et qu'ils ont besoin de vos conseils?

Cela peut arriver, mais il ne faut surtout pas en avoir honte: c'est mon travail de conseiller les clients. En règle générale, ce sont surtout les experts en vins qui viennent me rendre visite pour obtenir quelques conseils leur permettant de découvrir de nouveaux vins. Je bénéficie de rapports privilégiés avec les vignerons importants en Suisse et dans le monde entier. C'est pourquoi je propose également des vins très exclusifs qui attirent bien évidemment une clientèle qui s'enthousiasme pour le vin. Ces personnes font en fait un véritable voyage de découverte dans le monde passionnant du vin. Elles apprécient de pouvoir bénéficier des conseils de la part d'un sommelier expérimenté, même si elles sont tout à fait en mesure de prendre elles-mêmes de bonnes décisions. En effet, il se pourrait qu'elles négligent un aspect quelconque – il arrive régulièrement que même les connaisseurs aient tendance à s'en tenir à ce qu'ils ont déjà aimé une fois. Par ce biais, il peut arriver que l'on manque pas mal de choses!

Arrive-t-il que l'on remette en cause votre expertise – qu'une personne du coin vous dise qu'elle s'y connaît mieux dans ce domaine?

(*Il rit*) Oui, c'est arrivé quelquefois au début. J'ai appris à connaître et apprécier le vin chez Denis Martin à Vevey. Là-bas, je n'étais pas sommelier, mais maître d'hôtel, et j'étais responsable des salles. Lorsqu'on me présentait ensuite en tant que sommelier, par exemple lors de mariages, nombreux étaient les convives à être étonnés de me voir, car ils attendaient quelqu'un de la région. La méfiance initiale disparaissait toutefois rapidement lorsque les convives réalisaient que je leur avais recommandé un très bon vin et qu'ils passaient une très belle soirée. C'est plus tard au «Mirador Kempinski» que l'on a vraiment commencé à me prendre au sérieux, au moment où j'ai commencé à gagner des prix, ce qui paraissait ensuite dans quelques journaux et illustrés. Pour le «Mirador», j'ai remporté en 2004 le très réputé Prix Gosset Celebris de la meilleure carte de champagne; l'année d'avant, je me plaçais parmi les trois meilleurs sommeliers de Suisse romande 2003, puis en 2005. En 2015, le Gault&Millau m'a nommé «Sommelier suisse de l'année».

Vous avez écrit un livre...

... j'en ai même écrit trois: avec Pierre-Emmanuel Buss et





Priorité est donnée aux bouteilles d'un demi-litre, mais les formats magnum sont également disponibles.

le photographe Guillaume Perret, le «Guide des meilleurs vigneron de Suisse». Avec P.-E. Buss aussi, le best-seller «Les 99 chasselas à boire avant de mourir» publié en 2014, également aux Éditions Favre, et finalement, avec Jean-Charles Simon et le photographe Dominique Derisbourg, l'ouvrage très complet et désormais épuisé «Les 73 vins à boire pendant & après la Fête des Vignerons 2019». Dans ce dernier ouvrage, je présente non seulement les vins du Chablais et de Lavaux, mais aussi de nobles crus provenant de toutes les régions viticoles de Suisse. Le chorégraphe de la «Fête des Vignerons», Daniele Finzi Pasca, voulait que je commente ce qui se passait sur scène lors de la «Fête» et c'est dans ce contexte que j'ai rédigé ce livre.

Préparez-vous un nouveau projet de livre?

Non, mon projet actuel, c'est le «Chalet». Il demande toute mon attention. Nous venons de faire la première grande étape, mais nous sommes loin d'avoir atteint nos objectifs.

Le fait que l'on vous considère comme un spécialiste du Chasselas est-il dû au hasard? Le destin aurait par exemple pu vous mener au Tessin et vous seriez alors aujourd'hui un spécialiste du Merlot?

Oui, bien sûr. Je vis dans une région dans laquelle le Chasselas est un cépage qui se base sur une tradition séculaire. Il va donc de soi que l'on s'y intéresse tout particulièrement. Au XII^e siècle, les moines cisterciens et convers ont jeté leur dévolu sur les coteaux pentus de Dézaley, de Saint-Saphorin et d'Epesses. Ils ont appris à la population locale comment pratiquer la viticulture. J'ai été confronté à cette histoire tout à fait exceptionnelle dans tous les établissements dans lesquels j'ai travaillé, que ce soit à Vevey ou à Saint-Saphorin.

Qu'est-ce qui fait que ce cépage a un goût si particulier?

En fonction du terroir, le Chasselas a un goût tout à fait spécifique. C'est ce qui le rend si fascinant. Chaque grand cépage met également en valeur le sous-sol sur lequel il pousse. Dans le cas du Chasselas, le goût dépendra du fait qu'il pousse sur un terroir molassique, marneux ou encore un sous-sol de moraine. Le sous-sol de moraine est un reste du glacier du Rhône qui s'étendait ici à l'ère glaciaire. Par endroits, entre le Valais et Genève, le sol comporte beaucoup de cailloux. Ailleurs, il y a beaucoup de sable. C'est entre Chardonne, Saint-Saphorin, Epesses et Dézaley que le Chasselas développe le plus de subtilités: ce terroir est celui qui est le plus exposé au soleil. C'est aussi pour cette raison que l'on parle des trois soleils de Lavaux: le soleil lui-même, les cailloux du sol qui restituent la chaleur au système racinaire et le lac Léman qui réverbère les rayons du soleil sur les vignes pour leur donner de la chaleur supplémentaire. On peut donc dire que les raisins mûrissent trois fois en Lavaux, ce qui fait que le Chasselas d'ici se distingue clairement de tous les autres.

Un expert en vins peut donc bien distinguer ces différents terroirs de Chasselas?

Oui, du moins, c'était le cas avant. Ainsi, les vins provenant de La Côte avaient une petite note florale. Un Dézaley de Lavaux s'identifiait assez aisément grâce à sa richesse et sa maturité. Il suffisait de humer le vin pour pouvoir dire sur quel terroir il avait été cultivé. Aujourd'hui, la législation a changé et un vigneron n'est plus tenu d'utiliser qu'un certain pourcentage de vin AOC. Un exemple: une bouteille de Saint-Saphorin AOC contient 60% de vin issu de l'appellation Saint-Saphorin, mais peut contenir jusqu'à 40% issus d'une autre appellation. Par consé-

quent, il est devenu très difficile de reconnaître le terroir particulier qui a produit l'essentiel du vin en question. Pour les grands crus, c'est un peu plus simple, mais là aussi, jusqu'à 10% du vin peuvent provenir d'une autre appellation.

Ne peut-on pas considérer la possibilité de faire des mélanges comme un avantage, une possibilité de créer de tout nouveaux arômes?

Il faut bien distinguer deux choses: soit on fait du vin, soit on le fabrique. Celui qui fait du vin respecte son terroir et met en valeur les conditions-cadres dictées par le climat, le sous-sol et le cépage. Dans ce cas, le vigneron est une sorte de chef d'orchestre qui accompagne ses musiciens – c'est-à-dire les éléments que la nature met à sa disposition.

Puis, il y a les fabricants de vin. Ils prennent des vins différents et les mélangent jusqu'à ce que le produit soit bon à boire et se vende. Ce n'est qu'une façon de faire du business. Il faut alors encore créer une belle étiquette sur laquelle on imprime par exemple Daniel SA et l'on vend les bouteilles dans les supermarchés.

«Pas de frontières pour les amoureux de vin!»

Votre carte des vins comporte-t-elle également du Chasselas du Vully, par exemple?

Oui! Ma philosophie est la suivante: pas de frontières pour les amoureux du vin! D'un autre côté, il est clair que nous mettons surtout l'accent sur les vins provenant de notre terroir, conformément à la devise que nous appliquons également en cuisine: la prise en compte des producteurs locaux. Nous mettons donc en avant l'appellation Chardonne parce que c'est l'endroit où nous nous trouvons. Cependant, toute la Suisse est représentée sur notre carte des vins: de Genève au Valais, des Grisons à Zurich. Quant aux vins étrangers, ils viennent de France, d'Italie et d'Espagne.

Peut-on déterminer un pourcentage des vignerons qui ne sont plus que des fabricants?

La Suisse peut se distinguer par ses vins de toute première qualité et ne devrait pas fabriquer de vins. Ce qui fonctionne avec les montres peut également fonctionner avec le vin. Je pense que la grande majorité des vignerons l'a bien compris et applique ce modèle. Ils sont la fierté de la Suisse. Cependant, il y a certainement moins de véritables artisans du vin et plus de fabricants de vins qu'avant: la vie est plus chère et chacun doit faire en sorte de pouvoir gagner sa vie.

La différence entre ces deux groupes s'exprime bien évidemment aussi par le prix. Une bouteille de vin blanc de

Jacques Tatasciore peut coûter 250 francs et plus. Une bouteille de Gantenbein 400 ou 600 francs. Un Merlot Vinattieri de 150 à 200 francs dans les restaurants. Pourquoi? Parce que ces vins ont été élevés avec un maximum de soins et de méticulosité et n'ont rien à envier aux grands vins étrangers de référence.

Lorsqu'on dit que les vins suisses sont chers, cela s'explique parce qu'il existe encore ici un grand nombre d'artisans du vin. Si nous commençons à nous contenter de fabriquer du vin qui coûte 2 ou 3 euros, nous atteindrons vite le niveau de certains vins provenant d'Italie ou d'Espagne.

Quelle est la catégorie de prix d'entrée de votre carte des vins?

Là aussi, ce qui vaut pour la cuisine vaut également pour la carte des vins: elle est démocratique. Nous mettons l'accent sur les bouteilles d'un demi-litre dont certaines coûtent déjà moins de 30 francs. Si vous ne voulez que déguster un verre, vous êtes également le bienvenu à partir de 5,90 francs. Dans un hôtel 5 étoiles, vous payeriez sans autre 15 à 25 francs pour le même vin.

Les grands vins, quant à eux, ont bien sûr leur prix. Mais l'amateur de vins qui compare et connaît le prix d'un vin bien particulier constate immédiatement que les prix sont corrects.

Mentionnons que notre carte des vins a obtenu le nombre de points maximal décerné par Swiss Wine. Il s'agit d'une reconnaissance du fait que nous proposons un excellent choix de vins suisses.





Tout là-haut, au-dessus de Vevey, la terrasse du «Chalet» offre une vue spectaculaire sur les Alpes et le lac Léman.



Aux clients très exigeants à la recherche d'une qualité exceptionnelle, nous proposons la «Sélection pour les Gosiers d'Or»: des vins très rares, très difficiles à trouver. Tous ces vins ont en commun le fait que je les ai tous dégustés et que je les ai sélectionnés avec le plus grand soin – une simple recommandation d'un vigneron ne me suffit pas.

J'ai vu qu'il existait également des bouteilles numérotées, par exemple 124/199.

Ces vins sont disponibles en exclusivité chez moi. Il s'agit de vins que j'élabore avec des vignerons sélectionnés. Par exemple la Syrah JAB, JAB pour Jérôme Aké Béda. J'accompagne l'ensemble du processus, je choisis le cépage, je déguste et je valide la vinification. De temps à autre, je dois aussi donner décharge au vigneron. En effet, si je souhaite par exemple renoncer au filtrage et à tout collage, je dois assumer la responsabilité d'éventuels dépôts, matières en suspens ou déviations organoleptiques.

Là aussi, je me considère comme un entrepreneur. Ce dernier doit prendre des risques s'il veut avancer. Si on se contente de faire ce que l'on sait faire et si l'on sait avec assurance que jamais rien ne ratera, on fait du surplace. Il en va de même pour les grands vignerons qui essaient de nouvelles choses. Ce sont eux, les fameux artisans du vin, par opposition aux fabricants de vin. Faire un grand vin, c'est prendre un risque assumé.

«Le Chasselas se bonifie avec l'âge.»

Quel est votre vin préféré?

J'adore le Chasselas et le Pinot noir, pour autant que ces vins aient été vinifiés avec beaucoup de précision.

Comment vous tenez-vous au courant?

Pour se tenir informé, il faut rendre visite aux vignerons. C'est ce que je fais pendant mes vacances qui me mènent en Suisse, en Italie, en France, en Espagne ou au Portugal. Par ailleurs, je lis un grand nombre de magazines spécialisés. Les dégustations au sein d'un cercle d'amis sont également très importantes. D'autres personnes peuvent en effet vous apprendre énormément et vous permettre de faire de nouvelles découvertes. Pour cela, bien évidemment, il faut faire preuve d'une certaine ouverture d'esprit. Quant à la visite des foires aux vins, elle permet de déguster en peu de temps un grand nombre de vins différents.

Quelle importance le Mondial du Chasselas a-t-il pour vous?

J'ai souvent fait partie du jury, mais dernièrement, je n'avais pas assez de temps pour cette activité. Désormais, je me concentre sur le «Chalet». Cependant, j'ai



beaucoup de plaisir à déguster les vins primés et médaillés et à tenter de comprendre la décision des jurys.

Le changement climatique a-t-il un effet sur le rendement des vignes et sur la qualité du vin?

Oui, c'est un grand problème, surtout pour les vignes qui poussent dans des endroits fortement exposés au soleil. Dans ce cas, les vins ont tendance à être trop riches et trop lourds. Cela concerne surtout la vallée du Rhône ou les coteaux d'ici, où le soleil est toujours présent. Pour que les raisins ne mûrissent pas trop, il faut les récolter à temps – ou alors, on choisit de travailler avec de longues fermentations. La culture biodynamique, déjà très répandue, est une réponse au changement climatique. Elle permet de réduire le niveau de pH dans le sol et donc d'obtenir des vins plus digestes.

Il existe des Chasselas qui peuvent se garder dix ans, voire davantage. La règle d'or selon laquelle il convient de boire rapidement les vins blancs est-elle fautive?

Oui, c'est une erreur, une très grosse erreur! Le Chasselas se bonifie avec l'âge. Les vieux Chasselas sont fantastiques, mais il faut les trouver...

Jadis, le Chasselas n'avait pas très bonne réputation...

Je crois que le Chasselas avait une telle réputation dans les années 1990. On a alors recommandé aux vignerons de se débarrasser de ce cépage et la Confédération a

même versé des primes pour l'arrachage de ces vignes. On espérait que d'autres cépages permettraient d'obtenir une plus grande diversité et de mieux faire face à la concurrence de l'étranger. La surface de culture du Chasselas s'est ainsi réduite. Néanmoins, la Suisse occupe encore le troisième rang mondial derrière la Roumanie et la Hongrie. Dans ces pays-là, le Chasselas est cependant surtout utilisé pour les mélanges et la production de vins mousseux. C'est pourquoi la Suisse occupe le premier rang dans le domaine du Chasselas en bouteilles.

L'Alsace cultive également le Chasselas. Au niveau des quantités cependant, c'est anecdotique.

En Allemagne, la région du Bade-Wurtemberg (Markgräflerland) en produit également.

En Suisse, on le trouve le plus fréquemment en Suisse romande, mais il y en a également dans le canton de Bâle-Campagne – à Aesch – et au Tessin chez Gianfranco Chiesa à Rovio. Il appelle d'ailleurs son Chasselas Bianco di Pugerna.

Aujourd'hui, le Chasselas est une spécialité et souvent la grande fierté des vignerons!

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > Le Chalet du Mont-Pèlerin (100% WIR)

La Banque WIR consolide sa position de force grâce à un résultat record

La Banque WIR est sur la voie du succès également en 2024 et réalise un bénéfice record de 13,3 millions de francs au premier semestre, soit une augmentation de 20% par rapport à l'année précédente. En outre, la banque enregistre un fort afflux d'argent frais ainsi qu'un résultat net des opérations d'intérêts en hausse de 26%. Et avec près de 6,5 milliards de francs, le total du bilan marque un nouveau record historique dans les 90 ans d'existence de la banque.

Au premier semestre 2024, la Banque WIR a réalisé un bénéfice de 13,3 millions de francs, soit une augmentation de 20% par rapport à l'année précédente (11,1 millions de francs). «Nous sommes sur la bonne voie et démontrons notre force», explique avec satisfaction Bruno Stiegeler, CEO de la Banque WIR. «Le nouveau directoire en fonction depuis le 1^{er} janvier 2024 et l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs de la Banque WIR feront tout leur possible pour que ce résultat semestriel puisse être compris comme un indicateur pour l'ensemble de l'exercice.»

Cette croissance réussie se traduit non seulement dans le bilan, mais aussi dans le compte de résultat. Les crédits hypothécaires, dont les revenus s'élèvent à 4,9 milliards de francs, affichent une croissance de +2,6% (126 millions de francs), une croissance volontairement contrôlée après l'année record connue en 2023 et compensée par les dépôts en francs suisses de nos clientes et clients (4,1 milliards de francs, en hausse de 205 millions, soit +5,2%). «La Banque WIR propose les meilleures conditions en matière d'épargne en Suisse, et ces conditions ont attiré des clientes et des clients par milliers», explique Mathias Thurneysen, CFO.

En plus de ses points forts dans les domaines de l'épargne et de la prévoyance, la Banque WIR a annoncé le mois dernier qu'elle comptait renforcer son activité auprès de la clientèle privée grâce à une offre défiant toute concurrence, le «paquet bancaire top», et au «self-onboarding» entièrement numérique. «Notre objectif est de proposer, en tant que banque coopérative sûre et fiable, l'ensemble des fonctionnalités bancaires à des conditions «fintech», explique Stiegeler.

Du fait de cette croissance de l'actif et du passif, le total du bilan, qui s'élève approximativement à 6,5 milliards de francs (+3,5%), a battu tous les records de l'histoire de la banque bientôt nonagénaire. «Le total du bilan a

augmenté d'environ deux milliards de francs au cours de la dernière décennie», rappelle Bruno Stiegeler.

Politique de taux d'intérêt transparente

Bruno Stiegeler s'enthousiasme particulièrement pour le résultat net des opérations d'intérêts (40,1 millions de francs) en hausse de 25,7%: «Ce résultat démontre qu'il est possible pour un établissement financier de réussir en appliquant une politique d'intérêt équitable et transparente envers la clientèle.» La Banque WIR a bousculé le marché non seulement avec le lancement du «compte d'épargne plus», dont la rémunération des intérêts à 1,8% est la meilleure de toute la Suisse, mais aussi en répercutant les différentes augmentations des taux d'intérêt de la Banque nationale suisse (BNS) sur l'ensemble des comptes bancaires qu'elle commercialise, avec rapidité et proportionnalité. En outre, à contre-courant des tendances actuelles dans le secteur financier, la Banque WIR applique aux hypothèques du marché monétaire un mécanisme de taux d'intérêt («last reset») dont les effets sur le résultat apparaissent plus tardivement que chez la concurrence.

Le résultat des opérations de commissions et de prestations de services s'est plus ou moins maintenu (9,3 millions de francs, en baisse de 1,8%). Le chiffre d'affaires en monnaie complémentaire WIR, qui continue d'être affecté par l'environnement adverse des taux d'intérêt, est compensé par une augmentation de près de 50% du produit des commissions sur les opérations de titre et les placements (4 millions de francs). Ce résultat s'explique par la réussite de la plateforme numérique VIAC, détenue par la Banque WIR et récompensée à plusieurs reprises pour ses tarifs défiant toute concurrence et ses performances inégalées.

Investir pour l'avenir

À la date du 30 juin, la plateforme VIAC compte environ 99000 clientes et clients avec un volume de placement de près de 3,7 milliards de francs («Assets under manage-



Le siège principal de la Banque WIR à Bâle.

Photo: Michael Hochreutener

ment»). Cela correspond à une nouvelle croissance forte et ininterrompue de près de 7300 clientes et clients et d'environ 702 millions de francs de volume de placement. Ainsi, la success-story de la première solution de prévoyance entièrement numérique de Suisse lancée en novembre 2017 se poursuit. «Cela a un impact durable sur les revenus de la Banque WIR», déclare Bruno Stiegeler.

Compte tenu du succès de ce modèle, celui-ci sera étendu à l'épargne-titres libre au deuxième semestre, comme nous l'avons déjà annoncé. «Nous percevons une certaine impatience chez notre base de clientes et clients, mais aussi chez notre clientèle en devenir», se réjouit Bruno Stiegeler au sujet du lancement prévu à l'automne.

Dans le cadre de la stratégie cohérente de numérisation et de diversification, l'étroite collaboration établie depuis 2020 avec l'entreprise de fintech AMNIS Treasury Services SA dans le domaine du négoce de devises en ligne pour les PME est en outre développée en permanence.

Du côté des revenus, la Banque WIR bénéficie de vents favorables en Bourse: elle parvient à augmenter de 46%, à 3,4 millions de francs, le résultat des opérations de négoce, qui avaient été nettement réduites au cours des deux années précédentes. Du côté des coûts, l'augmentation des charges de personnel s'explique d'une part par le fait que des postes vacants ont été pourvus et d'autre part par une augmentation des salaires pour compenser l'inflation. «Notre fort résultat opérationnel nous a permis, tout en maintenant une politique d'activation prudente, de procéder à des investissements déterminants pour l'avenir», ajoute Thurneysen.

Une base de capital saine

L'excellent résultat opérationnel du premier semestre 2024 permet également à la Banque WIR de se préparer à répondre de manière proactive aux nouvelles exigences

réglementaires (Bâle III final) qui s'appliqueront à tous les établissements financiers à partir du 1^{er} janvier 2025. «L'augmentation du niveau de liquidités (+100 millions de francs) témoigne de la sécurité et de la stabilité de notre établissement pour toutes les parties prenantes», explique Bruno Stiegeler.

Historiquement, la base de capital est très saine. En effet, les capitaux propres s'élevaient à 582,7 millions de francs au 30 juin 2024, et à raison de 8,7%, la quote-part de fonds propres non pondérée est plusieurs fois supérieure à l'exigence légale minimale de 3%. À 15,1%, le ratio de fonds propres total dépasse lui aussi nettement les exigences réglementaires.

L'augmentation de capital à venir donnera lieu à un nouveau renforcement: «La capitalisation de la Banque WIR est déjà excellente et dépasse largement les exigences réglementaires. Néanmoins, par cette augmentation de capital, nous voulons encore renforcer notre base de capital et nos liquidités pour satisfaire aux exigences réglementaires, mais aussi, et surtout, pour assurer notre croissance future en investissant davantage dans l'innovation», explicite Mathias Thurneysen. «C'est une étape que nous franchissons en position de force, et nos chiffres en témoignent.»

D'après Bruno Stiegeler, l'évolution du cours du bon de participation de la Banque WIR «doit être considérée comme une preuve de confiance des investisseurs dans notre cours de croissance». Le cours actuel de 483 francs correspond par exemple à une augmentation de cours de 29% pendant les cinq dernières années, sans compter la politique de distribution fiable et durable: pour l'exercice 2023, 10,75 francs ont été versés par titre sous forme de dividende optionnel («dividende avec réinvestissement» ou distribution en espèces), ce qui correspond à un rendement de 2,2% sur la base du cours de fin d'année 2023.



Silvia Holzmann dans son atelier de la Villa im Güetli.

A woman with blonde hair, wearing a light blue blazer over a pink patterned top and a long pearl necklace, stands in an art studio. She is smiling slightly. In the background, there is an easel with a painting of a cityscape, a window with blinds, and a table with art supplies.

Vente de tableaux à la Villa im Gütli

Photos: Paul Haller, swissphotoworld



Tous les étages de la villa sont accessibles par des escaliers ou un ascenseur.

La Villa im Güetli à Zofingue abrite une collection d'environ cent tableaux de divers artistes, mais plus pour longtemps: selon une décision de leurs propriétaires, Silvia Holzmann et René Müller, presque tous les tableaux, à quelques exceptions près, devront trouver un acquéreur pour faire de la place à de nouvelles œuvres. Ils seront vendus à des prix modérés et avec des parts WIR de 50 à 100%.

Silvia Holzmann s'est toujours dévouée, corps et âme, à l'hôtellerie: titulaire de diplômes de l'École de cadres de Berne et de l'Institut suisse de formation pour entrepreneurs, elle a été directrice de restaurant à l'hôtel Mövenpick à Egerkingen, directrice de l'hôtel Terminus à Brugg puis du restaurant Le Pigeon à Aarau et enfin propriétaire du Bistro Harlekin (Aarau), de l'hôtel Sass (Schönenwerd) et,

de 2004 à 2017, copropriétaire et directrice de l'hôtel Amaris à Olten. Comme entrepreneuse, elle a apprécié la participation au système WIR et apporté son expérience au comité de l'ancien groupe WIR Solothurn-Olten-Oberaargau, où elle était chargée d'organiser diverses manifestations. Malgré les grands succès remportés par ses activités dans l'hôtellerie, Silvia Holzmann ne s'est jamais considérée comme une «manager de pointe»: «Je préférerais tout faire moi-même», admet-elle en se souvenant sans regret des longues heures passées à l'hôtel ou encore de la responsabilité liée à la gestion de 35 employés.

En tant qu'hôtelière, Silvia Holzmann trouvait une grande satisfaction à décorer les chambres d'hôtel ou les salles de séminaire afin que les clients s'y sentent comme chez eux. Lors de vernissages d'artistes suisses renommés ainsi que dans diverses galeries, elle a acquis au fil du temps, pour ses restaurants et hôtels tout comme pour elle-même, des dizaines de tableaux qui ornent aujourd'hui les murs de sa maison et seront mis en vente au mois de septembre – avec un certain nombre de ses propres œuvres. Car le talent de Silvia Holzmann et son amour de la créativité ont pris une nouvelle dimension lorsqu'elle a suivi une art-thérapie dans le cadre d'un traitement contre les acouphènes. «Enfin, je pouvais faire quelque chose pour moi en toute tranquillité, alors que je ne connaissais jusque-là que l'ac-

Vente de tableaux

Lieu

Villa im Güetli
Nationalbahnweg 2
4800 Zofingue

Date/heure

Samedi/dimanche, 21 et 22 septembre
De 14 h à 19 h

Renseignements

Silvia Holzmann
079 356 50 22
silvia.holzmann@bluewin.ch



Environ cent tableaux sont suspendus dans l'ensemble des pièces de la Villa im Güetli.

tion au bénéfice des autres», explique-t-elle. La thérapie a eu du succès. Non seulement Silvia Holzmann a pu se libérer de ses acouphènes après trois ans, mais elle a également découvert sa passion pour la peinture et retrouvé une nouvelle dynamique de vie. Cette expérience l'a encouragée à suivre des cours de peinture auprès d'artistes internationaux établis.

Formation très large

En tant que débutante tardive en cours de réorientation professionnelle, Silvia Holzmann tenait et tient à faire l'apprentissage d'un maximum de techniques possibles. Elle a acquis les bases de la peinture à l'atelier de Silvia Maier à Schöffland. M^{me} Maier y fait venir des artistes de renommée internationale en tant que professeurs invités, par exemple l'Américain Dustin Van Wechel ou le Néerlandais Ralf Heynen. Tous deux mettent l'accent sur la peinture à l'huile, Dustin Van Wechel étant connu pour ses motifs animaliers et Ralf Heynen pour ses portraits et paysages aquatiques. Avec le Britannique Eric Wilson, Silvia Holzmann a appris à peindre avec des pastels, souvent à partir de photos de personnes ou d'animaux. Le peintre allemand Herdin Radtke lui a enseigné la lumière et l'ombre, la tenue du pinceau et la pression du pinceau. Selon Silvia Holzmann, un grand nombre des tableaux ainsi réalisés ne sont pas vraiment des «œuvres originales» au sens strict du terme, car le défi consistait généralement à copier une œuvre de l'artiste enseignant en question.

Les cours du peintre allemand Rolf Schröder-Borm auront été très différents. Son enseignement vise à permettre aux élèves de développer un style de peinture et un univers pictural qui leur sont propres. À cet effet, il recourt à la technique du glacis des maîtres anciens où le motif se peint d'abord à la gouache avant d'être recouvert de glacis

à l'huile. Autre avantage: six mois par année, le Hambourgeois Schröder-Borm vit en Thaïlande, une destination de vacances privilégiée depuis trente ans par Silvia Holzmann et son partenaire René Müller. Actuellement, Silvia Holzmann suit un cours de trois ans à l'école de peinture classique de Lisa Schneider, qu'elle achèvera en septembre 2024.

De l'abstraction aux portraits et paysages

Silvia Holzmann a débuté son activité créatrice par des abstractions à l'acrylique, mais cette phase est désormais révolue. Aujourd'hui, elle préfère peindre des paysages, des plans d'eau et des portraits. Ses modèles sont souvent des photos de voyage, des prises de vue qui l'aident à construire ses tableaux. Une aquarelle réalisée sur place capte les couleurs. Elle s'inspire très volontiers des impressionnistes, en particulier de Claude Monet dont elle aime visiter la propriété à Giverny avec son étang de nénuphars. Beauté de la nature, tranquillité et harmonie – voilà les éléments que ses tableaux cherchent à transmettre, «en contrepoint, dans notre monde difficile marqué par l'agitation et, souvent, l'agressivité», comme on peut le lire dans le livre de 100 pages qui documente et compile les œuvres de Silvia Holzmann réalisées entre 2015 et 2023.

Ce catalogue permet à Silvia Holzmann de se détacher de ses propres œuvres et de sa collection de tableaux. «J'ai besoin de place pour quelque chose de nouveau!» explique-t-elle ce geste radical et peut-être unique: «Qui sait, peut-être que dans cinq ou dix ans, je me retrouverai à nouveau à ce point», dit-elle en souriant.

Il est certain qu'elle aura désormais plus de temps pour ses activités artistiques, car en prenant sa retraite, Silvia Holzmann souhaite se retirer progressivement du monde professionnel et passer le flambeau à son fils Daniel. Elle travaille actuellement au sein de son entreprise immobilière Holzmann Management AG et de l'entreprise immobilière RSD Management AG qu'elle dirige avec son partenaire René Müller.

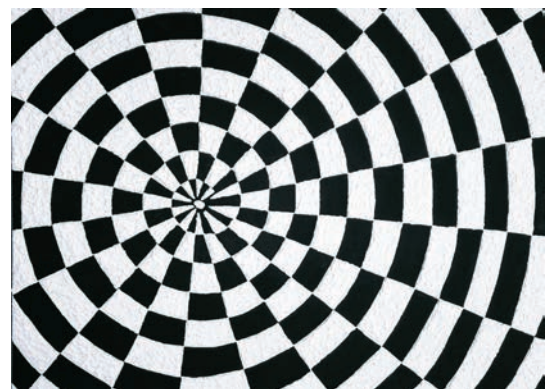
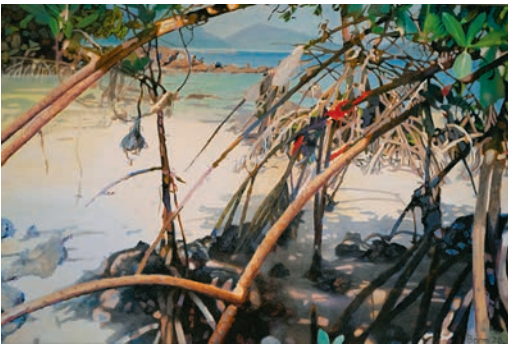
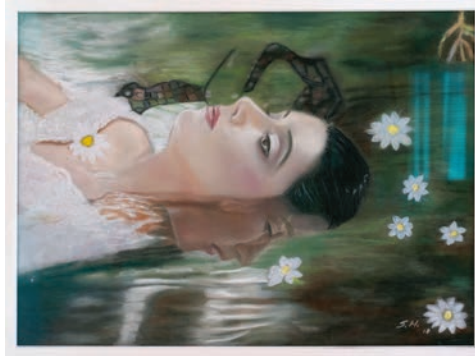
D'Aerni à Sautter

La collection de tableaux à vendre de Silvia Holzmann comprend des œuvres de Christoph R. Aerni, Reinhard Borer, Urs Borner, Johann Brunner, Rosa Lorenzo Iglesias, Walter Sautter, Rolf Schröder-Borm, Salvador Dalí (lithographie signée à la main) ainsi que de l'artiste thaïlandais Suriya Wises. Tous les visiteurs de l'exposition sont invités à un apéritif et peuvent se déplacer librement dans la villa pendant le vernissage pour admirer les œuvres – tous les étages étant également accessibles par ascenseur. Les tableaux peuvent s'acheter avec une part WIR de 50 à 100% (voir encadré).



Avec son partenaire René Müller et leur fils Daniel Holzmann, Silvia Holzmann gère deux entreprises actives dans le secteur de l'immobilier.

● Daniel Flury



Quelques exemples de tableaux mis en vente.
Photos: Paul Haller/màd

Gâteau aux carottes et règlement de succession à la tête des PME

Mais qu'est-ce que la préparation d'un gâteau aux carottes et le règlement de succession à la tête d'une PME peuvent-ils bien avoir en commun? Ou mieux: quelles sont les différences entre ces deux défis? Rudolf P. Winzenried, pâtissier amateur, coach en succession de PME et partenaire de la KMU Nachfolgezentrum, connaît la réponse.

Dans le cadre de ma première passion – la cuisine et la pâtisserie –, j'ai appris ce qu'il fallait exactement pour réussir mon gâteau aux carottes: tout d'abord, des ingrédients bien précis, à savoir des œufs, du sucre, des carottes, des amandes, du citron, de la farine, de la levure chimique, et une pincée de sel. Puis, une méthode de préparation précise, étape par étape, toujours identique, exactement comme décrite dans la recette.

Dans le cadre de ma deuxième passion – la planification de la succession à la tête des PME –, je travaille aussi avec des ingrédients et des méthodes. Cependant, contrairement à ce qui se passe avec le gâteau aux carottes, ceux-ci

diffèrent considérablement dans chaque situation. Il n'existe pas de recette universelle.

L'entrepreneuse et ses enfants

Parfois, les ingrédients ne sont autres que l'entrepreneuse et ses trois enfants, dont un seul est intéressé par la succession dans l'entreprise. Il s'agit de trouver une méthode de préparation qui non seulement assure l'avenir de l'entreprise, mais préserve en outre la paix au sein de la famille.

L'entrepreneur et ses cadres

Il se peut également que les ingrédients soient l'entrepreneur et quatre cadres qui pourraient éventuellement envisager de prendre la succession. Mais comment déterminer lequel est vraiment apte à devenir le futur chef de l'entreprise? Quelles sont les règles du jeu que devraient suivre plusieurs successeurs ayant décidé de travailler ensemble?

L'entrepreneur sans successeur potentiel

Prenons également le cas de l'entrepreneur ayant atteint depuis longtemps l'âge de la retraite... sans disposer de successeur ni de plan pour en trouver un. Une chose est claire: il faut un successeur. Cependant, il faut d'abord clarifier beaucoup de points: l'entreprise est-elle prête pour cette succession et viable pour l'avenir? Sinon, que faut-il prévoir? Et surtout: comment trouver ce fameux successeur? «Les jeunes d'aujourd'hui ne veulent travailler qu'à 80%...»

Toutefois, il n'y a pas que les ingrédients et les méthodes de préparation toujours différents qui distinguent la planification d'une succession à la tête d'une PME d'un gâteau aux carottes: ce dernier réussit mieux lorsque son créateur peut travailler seul, sans être dérangé dans sa cuisine. En revanche, la planification de la succession à la tête d'une PME implique de parvenir à un résultat qui convienne à tous, avec et pour différentes personnes.

Interactions et émotions

Que ce soit en famille, au sein de l'entreprise ou entre vendeur et acheteur, il y a toujours une interaction entre différentes personnes. Cela signifie qu'il faut gérer des émotions fortes de chaque côté. En effet, il s'agit d'anciens rôles, de nouvelles fonctions, de visions et de modes de vie différents, de crainte de l'avenir, etc. Il s'agit de lâcher prise sur ce qui est familier (sans pouvoir vraiment le faire), de

L'auteur



Rudolf P. Winzenried a grandi dans une famille en charge à la fois d'un domaine agricole et d'une entreprise. Après ses études de droit, davantage intéressé par le management que par la jurisprudence, il a été directeur, CEO, administrateur et fondateur de diverses PME au cours de sa

carrière professionnelle de plus de trente ans. À l'âge de 58 ans, Winzenried a décidé de se lancer à son compte et de mettre son expérience entrepreneuriale au service des règlements de succession d'entreprise et de la réussite future des entreprises familiales en tant que partenaire et coach générationnel du *KMU Nachfolgezentrum*.

Depuis sa fondation en 2006, le *KMU Nachfolgezentrum* a aidé avec grand succès plus de 500 petites et moyennes entreprises à régler leur succession. En plus des conseils, le *KMU Nachfolgezentrum* s'engage publiquement en faveur de la sensibilisation des entrepreneurs et de la société au fait que 90 000 PME suisses, soit une PME sur cinq, devront régler leur succession au cours des prochaines années.



Le gâteau aux carottes: contrairement au règlement de la succession à la tête d'une entreprise, le mélange réussi des ingrédients et l'enchaînement des étapes de travail peuvent se répéter de la même manière à chaque fois.

Photo: iStock

prendre des responsabilités (sans s'en sentir capable), de gagner en liberté (mais d'en avoir peur). Les questions suivantes se posent dans les trois cas décrits ci-dessus:

- Comment puis-je, en tant qu'entrepreneuse et mère, entamer la conversation avec mes enfants dans le but de transmettre mon œuvre entrepreneuriale?
- Comment parler, en tant qu'employé et successeur potentiel, avec le propriétaire qui est aussi mon patron actuel?
- Comment puis-je entamer une conversation avec une personne extérieure intéressée par mon entreprise?

Une équipe avec entraîneur

Contrairement à la préparation d'un gâteau aux carottes, le règlement de la succession d'une entreprise ne réussit qu'en équipe: c'est donc un sport d'équipe. Or, un sport d'équipe ne fonctionne qu'avec un entraîneur ou un coach. Certes, pour un entrepreneur qui aura représenté, toute sa vie durant, le cerveau, le cœur et le moteur de son entreprise, il est difficile de faire appel à une personne extérieure pour l'aider dans cette dernière étape cruciale. Cependant: celui qui veut construire une maison ne fait-il pas appel à un architecte? Le patient nécessitant une nouvelle hanche ne se rend-il pas chez le chirurgien? La construction d'une maison ou une opération de la hanche sont aussi complexes que le règlement d'une succession d'entreprise. Étant donné que nous ne construisons généralement qu'une seule maison dans notre vie, que nous n'avons besoin que d'une nouvelle hanche et que nous ne nous attelons qu'une seule fois au règlement de la succession de l'entreprise, il vaut la peine de faire tout ce qui est nécessaire pour que le projet réussisse.

Pas de recette, mais quelques recommandations

Il n'existe pas de recette pour réussir le règlement d'une succession d'entreprise comme il en existe pour le gâteau aux carottes. Cependant, l'expérience a permis d'établir quelques recommandations pour le règlement d'une telle succession d'entreprise sur mesure – comme les «dix commandements pour une transmission d'entreprise réussie» (voir encadré).

● Rudolf P. Winzenried

Les «dix commandements» pour une transmission d'entreprise réussie

- 1. Planification et préparation:** commencer à planifier la transition cinq à dix ans à l'avance et établir un calendrier à cet effet.
- 2. Viabilité de la transition et pour l'avenir:** préparer l'entreprise à la transition et s'assurer qu'elle soit bien positionnée sous une nouvelle direction.
- 3. Communication:** communiquer de manière ouverte et transparente avec les membres de la famille et les successeurs potentiels et examiner toutes les options.
- 4. Planification financière:** assurer sa propre sécurité financière et garantir que l'entreprise reste stable financièrement pendant la transition.
- 5. Qualification:** prêter attention aux compétences, qualifications et expériences nécessaires des successeurs potentiels.
- 6. Accords:** régler clairement et de manière contraignante le moment de la transition, les rôles après la transmission et d'autres aspects pertinents.
- 7. Conseil et soutien:** tout au long de ce processus complexe, se faire accompagner par des conseillers expérimentés en matière de règlement de succession.
- 8. Émotions:** reconnaître, aborder et résoudre en temps opportun les conflits et tensions au sein de la famille et parmi les parties prenantes.
- 9. Continuité:** préparer consciemment le «lâcher-prise», établir un «plan pour l'après» et donner de l'espace au successeur pour innover.
- 10. Collaborateurs:** informer dès le début les employés de la transition et leur donner le sentiment d'être soutenus et impliqués.

Un tel règlement réussi de la succession à la tête d'une entreprise est plus qu'un gâteau aux carottes: c'est le chef-d'œuvre de l'entrepreneur!

Transformer l'eau de pluie en eau potable

60 milliards de mètres cubes de pluie tombent chaque année en Suisse. En 2024, ce chiffre devrait être légèrement supérieur. La plus grande part de cette eau s'infiltré ou s'écoule sans être utilisée, ce qui est dommage.



Une installation de traitement de l'eau Apro 150–750 qui transforme de l'eau de pluie en eau potable.

Photo: mäd

Chaque habitant de Suisse consomme environ 162 litres d'eau potable par jour. Seulement trois litres environ sont destinés à être bus ou utilisés en cuisine. Le reste – toujours avec une qualité d'eau potable! – est utilisé pour la chasse d'eau, les machines à laver ou l'arrosage de la pelouse en été. Il s'agit d'un gaspillage à la fois d'une ressource précieuse et d'argent: l'utilisation d'eau de pluie pour la machine à laver exigerait moins de détergent et plus du tout d'adoucissant. La machine à laver consommerait également moins d'énergie, car l'eau de pluie, sans calcaire, chauffe plus rapidement. Tout cela contribue bien évidemment aussi à prolonger la durée de vie des machines. Pour utiliser l'eau de pluie dans la maison et le jardin et économiser ainsi à la fois de l'argent et la ressource précieuse que représente l'eau potable, il faut disposer d'un réservoir d'eau de pluie. Depuis plusieurs années, Ernst Deiss propose des systèmes de récupération d'eau de pluie pour les particuliers, les entreprises et le secteur public: «En stockant l'eau de pluie, nous soulageons les canalisations et autres systèmes d'assainissement; nous aurions beaucoup moins d'inondations si chaque maison individuelle disposait, par exemple, d'un réservoir d'eau de pluie.»

Action promotionnelle: production d'eau potable grâce à un filtre haute performance

Il vaudrait mieux ne pas utiliser l'eau de pluie comme eau potable ou pour le bain, la douche ou la vaisselle. Cependant, il est possible d'obtenir de l'eau potable à partir d'eau de pluie et d'élargir ainsi les possibilités d'utilisation de cette dernière: des filtres haute performance intégrés aux installations domestiques rendent le consommateur indépendant du réseau d'eau à 95%. Cet aspect est important, car, comme le souligne M. Deiss: «La sensibilité à cette question s'est accrue: de plus en plus de propriétaires et de locataires veulent profiter des avantages économiques et écologiques qui découlent de l'utilisation de l'eau de pluie.»

Dans le cadre d'une action promotionnelle, Ernst Deiss propose des systèmes de la marque Apro 150–750 permettant de transformer l'eau de pluie en eau potable. Ces systèmes sont adaptés à une maison individuelle avec un toit d'une surface pouvant atteindre 150 m². Le prix de 43990 CHF comprend un réservoir d'eau de pluie, les pompes, la technologie de filtration, la livraison sur le chantier ainsi que le support technique et la mise en service, mais pas le montage ni l'installation. Le taux d'acceptation WIR pour le premier système commandé est de 60% et de 40% à partir du deuxième (TVA à verser en CHF). L'offre promotionnelle est valable jusqu'au 31 octobre 2024.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > regenfänger.ch

Action promotionnelle sur un système de microfiltration

Outre le système de traitement de l'eau de pluie (voir texte principal), Ernst Deiss propose également en promotion le système de microfiltration Aquaphor. Ce dernier élimine les impuretés de l'eau potable normale au niveau moléculaire. En tirant profit de la pression de l'eau domestique qui pousse l'eau contre une membrane spéciale, le système fait en sorte que les molécules d'eau soient séparées de toutes les impuretés présentes. Les solides dissous éliminés sont automatiquement évacués par le drain et ainsi, seule de l'eau de très haute qualité sort du robinet. De plus, le système enrichit l'eau filtrée en minéraux en quantités contrôlées. Cette eau est très bénéfique pour le corps, car elle contribue à normaliser les processus physiologiques.

Dans le cadre de l'action promotionnelle, les dix premiers systèmes peuvent être payés à 100% en WIR. Le prix de 499 CHF inclut la livraison en Suisse, mais pas le montage ni l'installation (TVA à verser en CHF). À partir du 11^e système commandé, le taux d'acceptation WIR est de 60%. L'action promotionnelle est valable jusqu'au 31 octobre 2024.



Ernst Deiss: «Wasserverbrauch senken wäre so einfach.»
O-Ton – le podcast de la Banque WIR

Retrouvailles

Chaque année, la Banque WIR invite ses retraités à participer à une excursion organisée tout spécialement à leur intention. Cette année, la destination n'était autre que l'Univers Kambly à Trubschachen.



Les participants à l'excursion des retraités 2024.

Photo: màd

La Banque WIR compte 90 retraités, âgés entre 60 et 96 ans. Chaque année, 30 à 40 d'entre eux profitent de cette occasion pour retrouver d'anciens collègues. Alors que les dernières excursions les ont menés par exemple au Musée des Transports de Lucerne, dans la vieille ville de Soleure, au zoo de Zurich, à la verrerie Glasi Hergiswil ou encore au Papiliorama, c'était cette année au tour du monde fantastique des biscuits Kambly à Trubschachen. «Qui ne participe pas en toute insouciance à ces intéressantes excursions passe à côté de quelque chose», affirme Richard Hunkeler. M. Hunkeler – qui a travaillé pendant presque deux décennies en tant que conseiller à la clientèle à la succursale de Bâle – participe depuis cinq ans à ces excursions organisées pour les retraités et apprécie tout particulièrement «l'excellente organisation due au département du personnel de la banque» ainsi que les échanges entre participants. Il arrive même par-

fois que de nouvelles connaissances se fassent, car avec 90 potentiels participants retraités, l'éventail des classes d'âge est assez large, «même s'il se forme parfois des petits groupes d'anciens collaborateurs qui se connaissent des équipes ou des champs d'activité de jadis».

La conclusion culinaire de chaque excursion, après la visite, en constitue toujours un moment fort. Cette fois-ci, le bus a mené les retraités de Trubschachen – où ils ont bien entendu déjà eu l'occasion de déguster un large assortiment de biscuits Kambly – à Lucerne où ils ont bénéficié d'un apéritif de bienvenue, d'un excellent repas de midi et d'un très riche buffet de desserts à l'Hôtel des Balances (WIRmarket.ch > Balances Luzern).

● Daniel Flury

Le jeu sous toutes ses formes

Foire du Valais à Martigny

La traditionnelle Foire du Valais se tiendra à Martigny du 27 septembre au 6 octobre. Sur son stand, la Banque WIR abordera le thème central de l'édition 2024 – «Le jeu – sous toutes ses formes» – avec le Velo-Game déjà présenté lors du Tour de Suisse.

L'année dernière, cette importante manifestation avait déjà établi un nouveau record avec près de 250 000 visiteurs. Avec le thème du jeu choisi cette année, la foire vise à être encore plus interactive, conviviale et intergénérationnelle. Selon les organisateurs de la foire, le jeu sera décliné sous toutes ses formes, des jeux sportifs aux jeux vidéo, en passant par les jeux de société: «Les plus jeunes pourront faire découvrir à leurs grands-parents leurs jeux de plateau ou vidéo favoris et découvrir à leur tour la nostalgie et les souvenirs de jeux d'époque disparus depuis ou au contraire toujours ancrés dans les soirées en famille et entre amis.»

Sur son stand, la Banque WIR abordera également le thème du jeu et offrira aux jeunes et aux moins jeunes l'occasion de tester leur habileté avec le Velo-Game – une combinaison de vélo et de jeu vidéo. Ce jeu a remporté un grand succès sur le stand de la Banque WIR lors du Tour de Suisse et il y a fort à parier qu'il ne décevra pas à la Foire du Valais. Sandro Mondo, directeur de l'agence de la Banque WIR à Sierre, déclare: «Je me réjouis d'accueillir de nombreux clients et nouveaux intéressés sur notre stand!»

Championnat suisse de coupe mulet

En plus de la thématique et des traditionnels hôtes, invités et pays d'honneur de chaque édition, la Foire du Valais revient cette année avec des nouveautés comme l'expo «Sauvages» à l'Innothèque, le premier championnat suisse de coupe mulet, ou encore les nouveaux «Rendez-vous» sur des sujets d'actualité variés.

Les billets et les entrées permanentes sont d'ores et déjà disponibles – à un moindre coût que ceux disponibles sur place – sur la billetterie: foireduvalais.ch.

● Daniel Flury



Cette année, le stand de la Banque WIR se distinguera par...



... le Velo-Game que les visiteurs connaissent de la tente de la Banque WIR lors du Tour de Suisse.

Photos: Aline Mondo / Foto Frutig

Inclusion et intégration

Championnats du monde de cyclisme Zurich

Cette année, les Championnats du monde de cyclisme sur route qui se tiendront du 21 au 29 septembre à Zurich seront quelque peu particuliers: ils auront lieu en parallèle des Championnats du monde route paracyclisme dames et messieurs. La Banque WIR tire au sort deux billets VIP-Gold pour ces premiers championnats du monde célébrant l'inclusion et l'intégration.

Les Championnats du monde route et route paracyclisme UCI de Zurich commenceront le 21 septembre à 17 h 15 sur le Sechseläutenplatz avec le départ de la première course des spécialistes de handbike. La Sechseläutenplatz sera le centre névralgique de toute la manifestation, car c'est ici qu'auront lieu non seulement les arrivées des contre-la-montre individuels et des courses

d'équipes, mais aussi les manifestations-cadres très variées. Un total de 66 championnes et champions du monde se feront acclamer sur la grande scène, vêtus du traditionnel maillot arc-en-ciel. Depuis 1922, les couleurs de cet arc-en-ciel sont le bleu, le rouge, le noir, le jaune et le vert (du haut vers le bas) sur fond blanc et correspondent aux couleurs des anneaux olympiques.



Flurina Rigling, multiple championne du monde UCI en paracyclisme et ambassadrice de Zurich 2024.



En 2023 à Glasgow, la Suisse a gagné pour la deuxième fois le contre-la-montre en équipe mixte. Depuis la gauche: Elise Chabbey, Nicole Koller, Stefan Küng, Stefan Bissegger, Mauro Schmid et Marlen Reusser.

Photos: SWpix.com

75 nations au départ

Les diverses courses prendront leur départ à l'intérieur comme à l'extérieur des limites de la ville de Zurich, c'est-à-dire sur la piste de course publique Offene Rennbahn à Zurich-Oerlikon, sur le Münsterhof à Zurich, à Winterthur, Uster, Gossau et plus particulièrement autour de la Sechseläutenplatz où se trouve la ligne d'arrivée de toutes les courses. Les différents parcours ont été élaborés de telle façon qu'ils donnent un caractère tout à fait particulier à chaque course et offrent tant aux spécialistes du sprint qu'aux grimpeurs l'occasion de démontrer leur savoir-faire, leur endurance et leur sens tactique. Au cours des neuf jours que durera la manifestation, pas moins de 1300 cyclistes issus de plus de 75 pays se batront pour obtenir médailles et maillots arc-en-ciel.

Les organisateurs attendent environ 850 000 spectateurs de Suisse et de l'étranger. La politique et l'économie soutiennent également la manifestation qui devrait déployer, espère-t-on, un fort effet d'attraction au bénéfice des lieux touristiques et économiques qui y participent.

Deux billets VIP-Gold à gagner

La Banque WIR tire au sort deux billets VIP-Gold pour le dimanche 22 septembre*. Le programme de cette journée est constituée de la course contre-la-montre individuelle sur une distance de 29,9 km des dames B et des dames C4-5 (paracyclisme; départs entre 10h et 11 h30 à Gossau); le contre-la-montre individuel des dames Elite (29,9 km) au départ de Gossau, entre 12h et 14h15; et le contre-la-montre individuel des hommes Elite (46,1 km) avec les départs fixés entre 14h45 et 17h30 à Zurich-Oerlikon.

Des moments riches en suspens sur la ligne d'arrivée à la Sechseläutenplatz attendent les titulaires des billets VIP-Gold ainsi que le partage direct de l'évolution de la course sur écrans géants, un vaste assortiment de mets froids et chauds ainsi que des sodas, de la bière et du vin.

Pour tenter de gagner ces deux billets, il ne vous reste plus qu'à envoyer un courriel avec votre nom, prénom et adresse à events@wir.ch! Délai de participation: mardi 10 septembre 2024.

● Daniel Flury

zurich2024.com

*Conditions de participation et protection des données

La participation au tirage au sort est gratuite et ne comprend aucune obligation d'achat. Peuvent participer les personnes âgées de plus de 18 ans et domiciliées en Suisse. Les collaborateurs de la Banque WIR soc. coopérative sont exclus de la participation au tirage. Aucune correspondance ne sera échangée au sujet du tirage. Les gagnants seront contactés par écrit. Un versement au comptant de la valeur du prix et tout recours juridique sont exclus. La participation au tirage au sort se fait indépendamment d'une relation existante ou future avec la Banque WIR. Les données personnelles saisies ne seront utilisées que dans le contexte du tirage.

Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

89 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).



Intérêts? Intérêts!

Vous ne connaissez pas encore notre compte d'épargne participatif? Alors il est grand temps de vous fournir quelques informations!

◀ En 2024 également, la Banque WIR se développe de manière durable et réjouissante, ce que confirment ses résultats semestriels (pour en savoir davantage, lisez l'article en page 16) – et ceci «malgré» les excellentes conditions que nous vous proposons avec nos solutions d'épargne et de prévoyance. Il apparaît qu'un institut financier peut très bien poursuivre une politique de taux d'intérêt équitable et transparente face à sa clientèle tout en obtenant de très bons résultats – notre banque en fournit une preuve éclatante. Les conditions du marché demeurent exigeantes et nous faisons tout pour continuer à fournir, à l'avenir également, les prestations toujours de haut niveau auxquelles vous êtes habitués de notre part.

En cette période de nouvelles baisses des taux d'intérêt, je voudrais tout spécialement vous recommander notre **compte d'épargne participatif**. Ce produit combine des taux d'intérêt attrayants à des avantages supplémentaires qui sont tout particulièrement précieux dans le cadre des conditions actuelles en matière de taux d'intérêt:

- **Intérêt bonus garanti de 0,85% supplémentaire** jusqu'à la fin de l'année sur les montants jusqu'à 100 000 CHF: les 25 bons de participation qui sont nécessaires se distinguent depuis peu par un rendement du dividende dépassant nettement les 2% par an.
- Une chose importante que vous devez savoir: les dividendes versés sur des bons de participation faisant partie de la fortune privée sont exonérés d'impôts!
- Vous trouverez de plus amples informations sur notre site Web sous wir.ch/bs.

Saisissez cette occasion pour placer votre fortune en répondant à la fois à vos objectifs de sécurité et de rendement! Notre équipe de spécialistes bancaires est en tout temps à votre disposition pour vous conseiller de manière exhaustive et trouver la solution qui vous conviendra le mieux. **Misez sur notre expertise, cela en vaut la peine!** ▶▶

Cordiales salutations de la Heuwaage à Bâle!

● Bruno Stiegeler, président du directoire



L'esprit d'entreprise et le violon d'Ingres



La notion de «violon d'Ingres» signifiant occupation favorite, passion, «dada» ou «hobby» remonte au peintre Jean-Auguste-Dominique Ingres qui avait fait de l'exercice du violon sa principale occupation. Son violon est d'ailleurs conservé au musée que la ville de Montauban lui a consacré.

Photo: iStock

Chère lectrice, cher lecteur,

L'environnement très dynamique de l'entrepreneuriat, qui voit nombre d'étoiles briller brièvement au firmament avant de disparaître à nouveau, connaît néanmoins une constante – le violon d'Ingres de l'esprit d'entreprise: la rédaction de la rubrique pour WIRinfo. Chacune de ces rubriques est comme une pierre de cette grande mosaïque que nous appelons économie et société. Dans ses rubriques, l'esprit d'entreprise démontre cependant que derrière toute idée se trouve une personne. Il s'exprime au sujet de l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle, de l'importance de la passion et de la nécessité de prendre parfois du recul et de remettre en question ou d'apprécier tous les objectifs atteints.

Le violon d'Ingres de l'esprit d'entreprise, c'est-à-dire la rédaction de rubriques, sert non seulement à l'auto-réflexion et à exprimer ses propres pensées, mais aussi à trouver l'inspiration et à dialoguer avec ses lecteurs.

L'origine et la signification de la notion de «violon d'Ingres» sont fascinantes. Cette expression trouve son origine chez le peintre néoclassique Jean-Auguste-Dominique Ingres qui était également un violoniste passionné.

Ingres appréciait à ce point l'exercice du violon qu'il était parfois plus fier de ses talents musicaux que de ses œuvres picturales. Ainsi, avoir un «violon d'Ingres» signifie aujourd'hui avoir une activité secondaire à laquelle on consacre beaucoup de temps et de passion. Plus simplement, le «violon d'Ingres» est un hobby, une passion.

Dans le monde de l'entrepreneuriat, le violon d'Ingres constitue une épée à double tranchant. Il peut s'agir d'une source d'inspiration et de succès, mais aussi d'un piège économique si l'on n'y prend pas garde.

L'art brassicole

Roland, un banquier de mes connaissances, a transformé son garage en laboratoire de fabrication d'une bière artisanale. Sa soif de connaissances dans ce domaine l'aura mené à fonder avec un succès remarquable sa propre brasserie. Son violon d'Ingres est ainsi devenu son activité professionnelle principale qui contribue à diversifier l'économie locale et à créer de nouveaux postes de travail.

Gaspillage alimentaire

Mirko est un cuisinier connu pour ses efforts visant à réduire le gaspillage alimentaire. Il a fait de son engagement actif en faveur d'une réutilisation judicieuse de produits alimentaires résiduels son véritable violon d'Ingres. Aujourd'hui, il sensibilise le public à la problématique du gaspillage alimentaire. Son engagement lui a valu une grande reconnaissance ainsi que diverses distinctions et fait de lui un véritable pionnier de la restauration durable en Suisse.

Mode durable

Il en aura été tout différemment pour le violon d'Ingres d'Anna, une styliste. Elle a lancé une gamme de mode durable, une initiative similaire à celle du cuisinier, mais sans stratégie précise. Le prix de ses collections était élevé et ces dernières ne parvenaient pas à convaincre les clients, ce qui a débouché sur de lourdes pertes et finalement à la disparition de sa marque.

De nombreuses personnalités célèbres avaient également un violon d'Ingres qui faisait partie intégrante de leur vie et de leur carrière. En voici deux exemples:

- **Léonard de Vinci:** connu en tant que peintre, ingénieur et scientifique, Léonard de Vinci avait même plusieurs violons d'Ingres, en particulier l'anatomie, la botanique, la musique et les inventions. Sa curiosité et sa soif de savoir l'ont poussé à s'engager et à procéder avec succès à des expériences dans les domaines les plus divers.
- **Albert Einstein:** alors que nous connaissons Einstein essentiellement pour ses contributions dans le domaine de la physique, saviez-vous qu'il était également un violoniste passionné? Pour lui, la musique était à la fois une forme de détente et une source d'inspiration.

Le violon d'Ingres peut donc être à la fois bénédiction et malédiction. Tout dépend de la manière dont on l'utilise. La clé réside dans la capacité d'allier passion et sagesse et de veiller à ce que le hobby ne soit pas seulement source de joie, mais qu'il se base également sur de so-

lides principes commerciaux. Dans le cas contraire, il se pourrait que l'exercice du violon d'Ingres coûte davantage qu'un violon de grande qualité.

Pour ce qui est de la réflexion entrepreneuriale, il en va comme le disait, par analogie, Friedrich Hebbel (1813–1863):

Un violon d'Ingres permet surtout de surmonter les obstacles les plus élevés.

À 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





Photos: © Swiss Indoors

Le vénérable Wawrinka et le jeune talent Shelton au rendez-vous des Swiss Indoors 2024

Les Swiss Indoors se dérouleront à Bâle du 19 au 27 octobre. Le suspense est garanti grâce à la présence des deux Suisses Stan Wawrinka et Dominic Stricker, de plusieurs joueurs du «top ten» ainsi que de jeunes talents tels que Holger Rune ou Ben Shelton. Ce dernier a atteint les demi-finales du dernier US Open.

Tout semble indiquer que les joueurs de la prochaine génération sélectionnés pour les Swiss Indoors vont bouleverser la hiérarchie au sommet du tennis mondial. Le jeune talent américain Ben Shelton (ATP 14) participera pour la première fois aux Swiss Indoors à Bâle. Ce gaucher de 21 ans est un produit typique du tennis universi-

taire américain. Lors du dernier tournoi US Open, celui que tout le monde nomme le «rookie» a atteint les demi-finales. Son service peut atteindre une vitesse de 239 km/h. Pour des raisons de gestion de ses efforts, le jeune Américain a cependant annoncé qu'il renonçait à participer aux Jeux olympiques de Paris.

Holger Rune de retour à Bâle

Holger Rune (ATP 15) figure parmi les plus grands talents du tennis mondial. L'année dernière, accompagné de son entraîneur à temps partiel Boris Becker, il a atteint les demi-finales à la St. Jakobshalle. L'année précédente, le Danois de 21 ans faisait sensation en remportant le tournoi de Paris-Bercy (ATP 1000). Cet athlète modèle s'est propulsé au 4^e rang du classement ATP. Cependant, il devient de plus en plus évident qu'Holger Rune est un diamant encore brut, ce qui explique ses performances en dents de scie. Le monde du tennis suit désormais avec grand intérêt l'évolution de ce jeune talent.

Tsitsipas et autres joueurs du top 10

Aujourd'hui déjà, on connaît la structure des Swiss Indoors de cette année qui comprendra une sélection de pointe exceptionnellement large. Actuellement, en plus de Ben Shelton et de Holger Rune, le tournoi peut compter sur la présence des joueurs du top 10 Andrey Rublev, Hubert Hurkacz, Casper Ruud et Stefanos Tsitsipas. Le finaliste des Swiss Indoors de l'an dernier, Hurkacz, n'a jamais été aussi bien classé; il a récemment atteint la finale du tournoi de Halle après des performances exceptionnelles sur gazon. Les grands événements à venir à Wimbledon et aux Jeux olympiques montreront si d'autres joueurs peuvent encore correspondre au format et au budget des Swiss Indoors de cette année.

Stan Wawrinka et Dominic Stricker

La grande question qui se pose désormais est la suivante: Stan Wawrinka (ATP 93) peut-il encore se hausser au sommet? Le triple vainqueur du Grand Chelem participera pour la 17^e fois au principal tournoi du tennis suisse à Bâle où il bénéficie toujours d'un soutien chaleureux du public. Le Vaudois sollicitera, si nécessaire, une wildcard du tournoi, tout comme le jeune espoir suisse Dominic Stricker (ATP 151), qui reprendra son programme à Wimbledon après une longue pause due à une blessure.

Votre publicité aux Swiss Indoors

Les Swiss Indoors font partie des partenaires produits de la Banque WIR. En tant que client WIR, vous avez donc l'occasion de faire de la publicité pour votre PME lors des Swiss Indoors et d'atteindre un public à fort pouvoir d'achat – tout cela avec un taux d'acceptation WIR de 25%! Vous trouverez tous les détails à ce sujet sur les pages suivantes.

Billets en prévente

Il est possible de commander des billets en ligne sur le site Web de **Swiss Indoors** ou sur celui de **Ticketcorner**.

Billets en ligne	swissindoorsbasel.ch
Lieux de prévente de billets	Tous les points de prévente officiels Ticketcorner
Hotline pour billets	Tél. +41 (0)900 552 225 (CHF 1.19/min.)
Loges/Membrescards (location permanente)	Tél. +41 (0)61 485 95 94
VIP-Packages	Tél. +41 (0)61 485 95 94



Félix Auger-Aliassime, gagnant des Swiss Indoors 2023.



 **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.

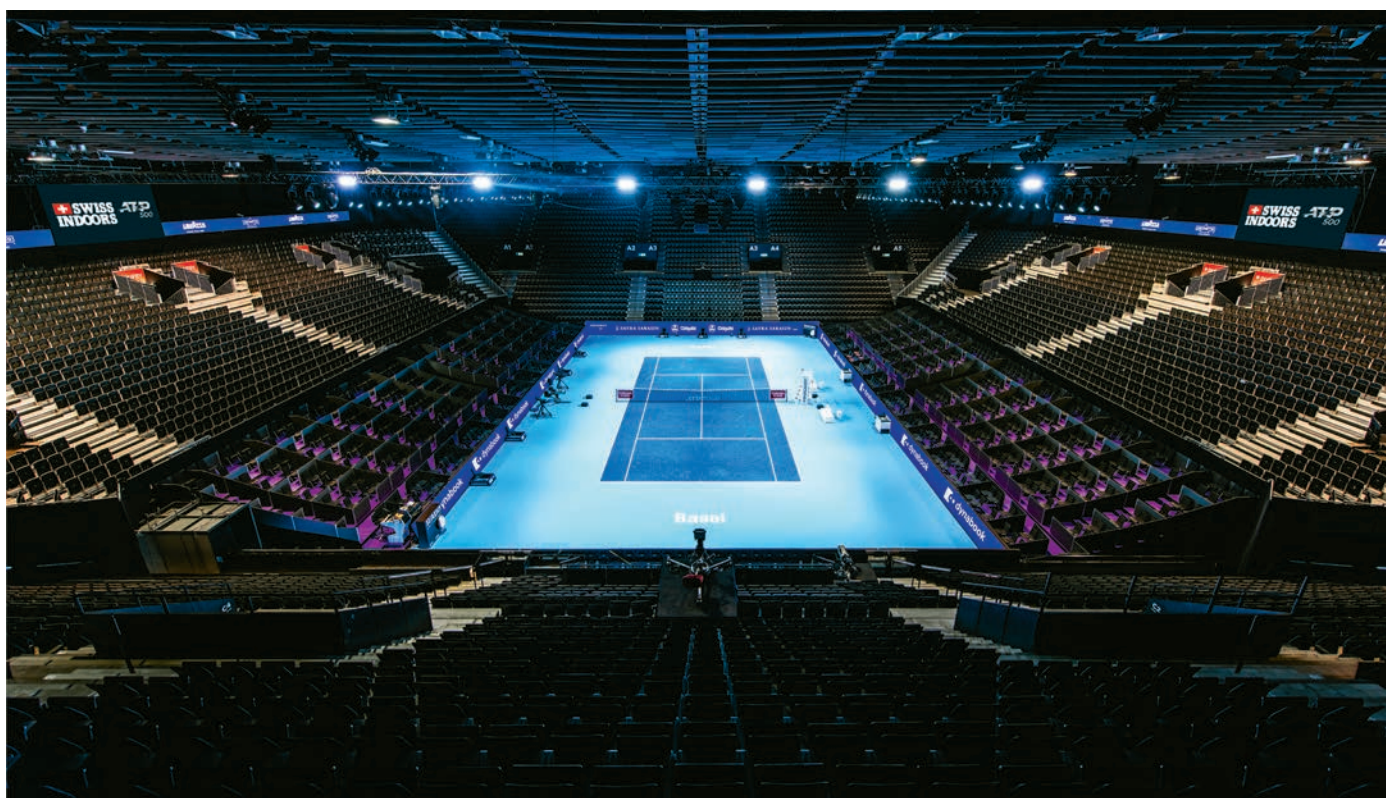
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





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

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





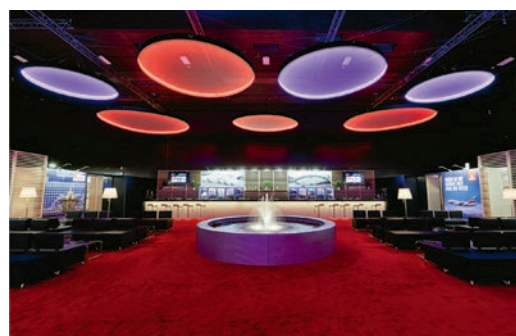
Die Stande im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann. Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

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





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

ELOCON Holding AG flex

Ringweg 14, 5035 Unterentfelden
www.gipsgroup.ch
Andere Holdinggesellschaften

Holzmann Management AG flex

Kirchbergstrasse 67, 5024 Küttigen
silvia.holzmann@bluewin.ch
Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Stalder-Rüttimann GmbH flex

Unterdorf 12, 5636 Benzenschwil
T 056 670 20 20
info@stalder-ruettimann.swiss, www.stalder-ruettimann.swiss
Sanitär- und Heizungsinstallation

STAPLERMAXX GmbH 100%

Roggenstrasse 3, 4665 Oftringen
T 062 521 00 00
info@staplermaxx.ch, www.staplermaxx.ch
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BE

Garage Oetterli AG flex

Murgenthalstrasse 67, 4900 Langenthal
T 062 923 17 07
info@garageoetterli.ch, www.garageoetterli.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Kogler Invest flex

Quellmattstrasse 3, 2563 Ipsach
karl.kogler@proton.me
Unternehmensberatung

Malerei & Gipserei Stuckplan GmbH flex

Brünliackerweg 1, 3173 Oberwangen b. Bern
info@stuckplan.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BS

Valencia Kommunikation AG flex

Steinentorstrasse 19, 4010 Basel
T 062 205 20 00
welcome@valencia.ch, www.valencia.ch
Werbeagenturen

GR

Schreinerei Th. Meyer GmbH flex

Sgnè 125a, 7553 Tarasp
M 079 454 03 20
th.meyer-etter@bluewin.ch, www.schreiner-meyer.ch
Schreinerarbeiten im Innenausbau

LU

Katharinenhof GmbH flex

Ebenastrasse 22, 6048 Horw
 T 041 340 88 87
www.walliserkanne-zuerich.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Löwen Grossdietwil GmbH flex

Sandgrubenstrasse 1, 6146 Grossdietwil
 T 062 927 14 24
info@loewengrossdietwil.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Maler Setz Hodel AG 3%

Feldmatt 41, 6246 Altishofen
 T 062 756 36 58
maler-hodel.ag@bluewin.ch, www.malersetzhodel.ch
Malerei

Panorama Belagstechnik GmbH flex

Badhus 6, 6022 Grosswangen
panorama_belagstechnik@bluewin.ch
Verlegen von Fussboden

Seetal Gipser GmbH flex

Bankstrasse 2, 6280 Hochdorf
info@seetalgipser.ch, www.seetalgipser.ch
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Thoca Holding AG flex

Glattbergstrasse 9, 6353 Weggis
 M 079 129 23 39
info@gipsgroup.ch
Investmentgesellschaften

SG

Alder Gerüstbau AG flex

Im Böhler 2, 9033 Untereggen
 T 071 898 89 90
info@alder-heiden.ch, www.alder-heiden.ch
Dachdeckerei

Clemens P. Zweifel 50%

Ferienwohnungen
 Linsebühlstrasse 89, 9004 St. Gallen
 T 071 298 00 05
info@ferienwohnung-sanktgallen.ch, www.ferienwohnung-sanktgallen.ch
Ferienwohnungen, Ferienhäuser

Hans Giezendanner GmbH 3%

Heizungsservice
 Flawilerstrasse 21, 9604 Lütisburg
 M 079 836 58 32
info.giezendanner@heizungen.ch,
www.giezendanner-heizungen.ch
Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage

MIAM Productions GmbH 100%

Marktstrasse 4, 9435 Heerbrugg
 M 079 799 09 35
Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung a. n. g.

SZ

Anrioga Immobilien AG flex

Talstrasse 37, 8808 Pfäffikon SZ
Vermietung und Verpachtung von eigenen oder geleaste Gebäuden und Wohnungen

RIM Generalunternehmung AG flex

Talstrasse 37, 8808 Pfäffikon SZ
 T 055 415 64 00
info@rim-gu.ch, www.rim-gu.ch
Allgemeiner Hochbau

TG

SWOBAG Realisation AG flex

Zürcherstrasse 281, 8500 Frauenfeld
 T 052 723 07 07
info@swobag.ch, www.swobag.ch
Architekturbüros

TI

La Fiorosa Sagl

flex

Via Cattedrale 6, 6900 Lugano

T 091 923 70 57

www.fiorosa.ch

Commercio al dettaglio di fiori e piante

ZH

Fo-Fotorotar AG

3%

Gewerbstrasse 18, 8132 Egg b. Zürich

T 044 986 35 00

info@fo-fotorotar.ch, www.fo-fotorotar.ch

Werbeagenturen

selfimade GmbH

50%

Blumenfeldstrasse 85a, 8046 Zürich

M 079 934 44 23

info@selfimade.ch, www.selfimade.ch

Fotografie



WIR-Networks

Les 9 WIR-Networks indépendants forment le plus grand réseau d'affaires de Suisse. Ils proposent à leurs membres de remarquables conférences, visites et voyages – c'est-à-dire des occasions idéales pour faire la connaissance de partenaires d'affaires potentiels et de réseauter!

Vous trouverez une vue d'ensemble de toutes les manifestations, y compris les possibilités d'inscription, sur www.wir-network.ch ou les liens directs des WIR-Networks ci-dessous.

Contact

WIR-Networks	Site Internet	Président
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Christian Müller
business3plus	www.business3.plus	André Bühler
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbriggen
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-netz-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

« Ensemble,
c'est toujours
mieux rodé. »

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, réseuteur WIR

Finance-
ment sur
mesure
pour PME

Shopping-Night: Ein Abend voller Stil und Genuss bei MODE GAMMA

Erlebt eine Shopping-Night der anziehend anderen Art, bei der ihr die aktuellsten Modetrends entdecken könnt und genießt dazu eine professionelle Weindegustation des Familienunternehmens Regli Weine. Taucht ein in die Welt des guten Geschmacks und lasst euch von den exquisiten Kreationen inspirieren. Neben dem Shopping-Erlebnis habt ihr die Möglichkeit, in ganz entspannter Atmosphäre bei einem köstlichen Apéro-Riche neue Kontakte zu knüpfen und euer Netzwerk zu erweitern.

Nutzt die Gelegenheit.
eure Einkäufe mit
100% WIR zu
bezahlen und einen
ganz besonderen
Abend voller Stil und
Genuss zu erleben.



Freitag, 27. September 2024

MODE GAMMA, Wilerstrasse 6, 9542 Münchwilen

Das Programm: 19:00 Eintreffen der Gäste
Apéro und Weindegustation
Mode & Wein Shopping-Night

Die Anmeldung: www.wir-netzwerk.ch/events
Anmeldeschluss 23. September 2024

Die Kosten: Kostenlos
(Apéro und Weindegustation sind offeriert)

Programm:

14:50 Uhr

Eintreffen der Teilnehmer bei GEVAG,
Rheinstrasse 28, 7203 Trimmis (vor dem Waag-
haus) www.gevag.ch

15:00 Uhr

Betriebsbesichtigung (Dauer zirka 2 Stunden)

17:30 Uhr

Einkaufsbummel mit 100% WIR bei DEGIACOMI
Schuhmode, Grabenstrasse 44, 7000 Chur
www.degiacom.ch - www.laufgut-degiacom.ch

Apéro riche:

Der Apéro riche findet im Schuhgeschäft statt und wird vom WIR-Network Graubünden-Südostschweiz für Mitglieder inkl. Begleitperson offeriert.



Donnerstag, 3. Oktober 2024

Besichtigung GEVAG Trimmis mit Einkaufsbummel bei DEGIACOMI Schuhmode in Chur inkl. Apéro riche

Die Anmeldung: **Anmeldung bis 25. September 2024** nur möglich unter www.wirnetwork-gr.ch oder m.mathis@wirnetwork-gr.ch

Die Kosten: Für WIR-Network Mitglieder Graubünden inkl. Begleitpers. kostenlos. Für Nicht Mitglieder CHF 30.00 pro Person

«Les ingrédients du succès.»

Philippe Dorsaz, Philfruits,
Riddes, réseuteur WIR

Ouvrez
maintenant
un paquet
PME





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 – Septembre 2024, 91^e année, n° 1144

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), wir.ch/contact

Photographes: voir illustrations

Couverture: Olivier Gisiger

Traductions: Daniel Gasser, Yvorne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

Imprimé sur papier recyclé 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: 25 655

Annonces: voir dernière page

Prix d'abonnement: 20.40 CHF (TVA comprise)

Changements d'adresses et abonnements:

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

Emplacements de la Banque WIR

Siège principal Bâle

Banque WIR soc. coopérative
Auberg 1
4002 Bâle

Succursale Lugano

Banque WIR soc. coopérative
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Succursale Zurich

Banque WIR soc. coopérative
Schaffhauserplatz 3
8006 Zurich

Succursale Berne

Banque WIR soc. coopérative
Hilfikerstrasse 4
3014 Berne

Succursale Lucerne

Banque WIR soc. coopérative
Obergrundstrasse 88
6005 Lucerne

Succursale Coire

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

Succursale Lausanne

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

Succursale Saint-Gall

Banque WIR soc. coopérative
Zwinglistrasse 2
9000 Saint-Gall

Succursale Sierre

Banque WIR soc. coopérative
Av. du Général Guisan 4
3960 Sierre

Contact et réseaux sociaux

Téléphone

0800 947 948 (lun-ven, 7 h 30-18 h)

Fax

0800 947 942

E-mail

info@wir.ch



Foires WIR

WIR-Expo Zürich

François Cochard
Regina-Kägi-Strasse 11
8050 Zürich

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

WIR-Messe Ostschweiz

Walter Sonderer
Konstanzerstrasse 35
9512 Rossrüti

T 079 207 81 26
wsonderer@bluewin.ch
wsmarketing-rossrueti.ch

WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler
Weidweg 1
4852 Rothrist

T 079 224 27 08
info@gaertneri-buehler.ch
triibhuus.events



Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

La Banque WIR propose à ses clients WIR trois canaux publicitaires que sont le magazine WIRinfo, les WIRmailings et la plateforme WIRmarket.ch. Ces derniers font partie du Paquet WIR pour PME, tout comme le crédit publicitaire annuel de 500 CHW. Vous pouvez également accroître votre visibilité par le biais des WIR-Partner-Networks et des foires WIR.

Aperçu de vos avantages

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

WIRmarket.ch

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

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

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

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

WIRinfo – le magazine des PME suisses

Le magazine WIRinfo paraît au début de chaque mois avec un tirage d'environ **26 000 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%



Impression de la foire WIR à Wül (SG).

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo d'octobre 2024: mardi, 10 septembre 2024, 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

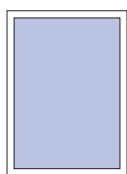
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

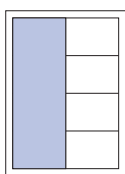
•
•
•
•
•
•

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)

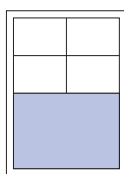
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



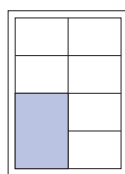
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



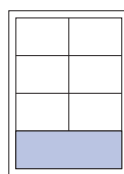
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



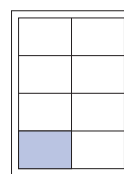
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



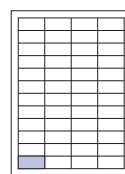
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm
1/48 page

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

Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50