

*Le magazine des PME suisses*

## Banquière pur sang

*Melek Ates est la première femme à siéger au sein de la direction de la Banque WIR*

## Enfant prodige

*La stratégie «business» d'Angelika Kauffmann*

## Cambrioleurs?

*Lorsque Hannes Eltrich renforce portes et fenêtres, les cambrioleurs se cassent les dents*



## S'aérer la tête

*Éditorial*

*Entreprendre une randonnée en raquettes, faire du ski ou du vélo: toutes les activités extérieures ont en commun le fait qu'il est possible de les pratiquer en dépensant de l'argent WIR.*

Les patronnes et patrons de PME doivent relever quotidiennement un grand nombre de défis: des conditions-cadres qui se modifient en permanence, des questions stratégiques et de personnel ou des obstacles d'ordre financier, des problèmes familiaux... Une grande force mentale et des processus opérationnels bien rodés contribuent à ce qu'ils ne soient pas dépassés par leurs activités quotidiennes. La charge administrative représente un important facteur de stress. Cependant, l'essentiel de cette charge administrative est faite maison et peut donc être évitée. Lisez comment il faudrait procéder en pages 28 et 30. Omniprésente au XVIII<sup>e</sup> siècle grâce à ses stratégies d'affaires, l'artiste Angelika Kauffmann, née à Coire, représente un véritable exemple à suivre en matière de simplification de processus (p. 24).

Nous attirons régulièrement votre attention sur le fait que quiconque s'engage à fond en faveur de son entreprise a aussi besoin de détente afin de s'aérer la tête et refaire le plein d'énergie. Nous vous donnons d'ailleurs volontiers quelques tuyaux les plus divers à ce sujet. Avec les randonnées à raquettes, le présent magazine vous propose une activité extérieure qui n'exige aucune aptitude préalable (p. 38). Les vacances de ski que propose le network WIR de Zurich en revanche, sont déjà un peu plus exigeantes (p. 50). Au plus tard en été, il sera à nouveau possible pour tous de profiter au mieux des activités propo-

sées par la Banque WIR: le deuxième tour à vélo se tiendra dans le Jura et le Pays des Trois-Lacs (p. 36). Toutes ces activités ont en commun le fait qu'elles offrent l'occasion de dépenser du WIR. Les articles en pages 20 et 22 s'intéressent aux avantages que le système WIR vous offre, à vous et au reste du pays.

Melek Ates, la nouvelle responsable du ressort Clients privés et Clients entreprises de la Banque WIR, compense, elle aussi, le stress lié à ses activités professionnelles en pratiquant diverses activités sportives (p. 6). La responsabilité en matière de marketing et de «product management» fait également partie de ses attributions et Melek Ates considère qu'il s'agit d'un avantage qui lui permet «de définir un axe stratégique commun, de mettre le client au centre de toutes les attentions et de maximiser la présence de la banque sur le marché.»

S'offrir des moments de détente et quitter la maison pour un instant – voilà ce que l'on peut faire en toute bonne conscience si l'on peut se fier à une installation d'alarme et à des portes et des fenêtres bien sécurisées. Ces dernières sont la spécialité de Hannes Eltrich et de son entreprise Spides GmbH (p. 14).

**Daniel Flury**  
Rédacteur en chef



100% WIR  
2 490 CHW  
au lieu de  
2 990 CHF

« Votre refuge  
pour un sommeil  
réparateur. »

Lit «Le vaLITsan» de Meubles Descartes

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

## Confort du sommeil au top



*Dormir dans «Le vaLITsan», c'est profiter d'un sommeil réparateur dans un design raffiné. Refuge minimaliste ou nid douillet: ce lit s'adapte à tous les styles d'intérieur en vous procurant un sommeil de qualité. Votre chambre à coucher devient ainsi un havre de sérénité et de réconfort.*

«Le vaLITsan», conçu et façonné par Meubles Descartes, allie approche durable et savoir-faire artisanal. Il exprime tout l'esprit d'une région: fabriqué en mélèze, bois noble issu des forêts valaisannes, il est robuste et charmeur par nature. Son design minimaliste s'inscrit parfaitement dans tous les styles d'ameublement et crée ainsi une ambiance chaleureuse et élégante.

«Le vaLITsan» est personnalisable: les teintes, les dimensions et les détails sont à choix. Cette flexibilité en fait l'option idéale pour toutes les personnes qui privilégient le style personnel. Son bois provient de forêts gérées selon des critères durables et responsables. Synonyme de longévité et de qualité, le «Le vaLITsan» n'attend plus que vous.

«Le vaLITsan» de Meubles Descartes, prix 2 990 CHF, proposé à 2 490 CHW seulement, y c. TVA (2 dimensions / même prix)

Livraison et montage selon le lieu, dès 200 CHW en sus. Offre valable jusqu'au 31 mars 2025.

### Caractéristiques

- **Dimensions:** 160 x 200 cm ou 180 x 200 cm
- **Matériau:** mélèze massif du Valais
- **Durabilité:** bois local de production durable
- **Personnalisation:** teintes, dimensions et détails à choix
- **Design:** design atemporel et minimaliste alliant confort et design

### Partenaire WIRpromo

Laissez-vous inspirer par les univers variés du showroom de Meubles Descartes à Saxon. Design et marques suisses et internationales de renommées vous y attendent. Des conseillers et des artisans expérimentés sont à votre disposition. Meubles, décorations, rideaux, stores, conseils personnalisés et sur mesure à domicile, nous vous accompagnons pour rendre votre intérieur unique.

# Sommaire

## Page 22

Dès janvier 2025, la Confédération abaissera le seuil de franchise pour achats privés effectués à l'étranger de 300 à 150 francs. Cette mesure touche particulièrement les ménages à revenu limité, les familles et les retraités qui font régulièrement leurs courses de l'autre côté de la frontière. Parallèlement, cette évolution offre une grande opportunité aux PME en Suisse.



## Page 34

Lorsque l'esprit d'entreprise évolue à travers le quotidien trépidant d'un chef d'entreprise, il pense à son chat préféré. Il a cette manière souveraine et confiante de se déplacer et ses yeux parlent un langage à eux. L'esprit d'entreprise se demande alors: que pourrais-je apprendre d'un chat pour devenir un chef d'entreprise plus prospère?

## Page 38

Observer la neige tomber des branches dans une forêt fraîchement enneigée, marcher à travers un paysage vaste et silencieux ou profiter avec des amis de la vue qui s'offre depuis une crête de montagne, puis déguster une fondue dans un chalet accueillant – pas étonnant que la pratique de la raquette à neige soit de plus en plus populaire.



- |   |  |   |
|---|--|---|
| <b>6</b> <b>Banquière pur sang</b><br>Interview de Melek Ates                         | <b>28</b> <b>Le talent temporaire:<br/>une stratégie gagnante</b>  | <b>46</b> <b>500 CHF en cadeau!</b>                                       |
| <b>13</b> <b>CEO-Corner</b><br>Meilleurs vœux pour le<br>Nouvel An                    | <b>30</b> <b>Bureaucratie interne</b><br>Facteur de coûts sous-estimé                                      | <b>47</b> <b>Nouveaux participants WIR</b>                                |
| <b>14</b> <b>Cambrioleurs?</b><br>Hannes Eltrich garde les<br>cambrioleurs à distance | <b>34</b> <b>L'esprit d'entreprise<br/>et le chat</b><br>Rubrique de Karl Zimmermann                       | <b>49</b> <b>Bienvenue au WIR-Network</b>                                 |
| <b>20</b> <b>Quelques souhaits pour le<br/>système WIR</b>                            | <b>36</b> <b>À travers le Jura et le Pays<br/>des Trois-Lacs</b><br>Voyage à vélo 2025 de la<br>Banque WIR | <b>54</b> <b>Délais de remise<br/>d'annonces</b>                          |
| <b>22</b> <b>Chances pour PME</b><br>Limitations du tourisme<br>d'achat               | <b>38</b> <b>Circuits à raquettes pour<br/>débutants</b>   | <b>62</b> <b>Impressum</b>  |
| <b>24</b> <b>Enfant prodige</b><br>Angelika Kauffmann,<br>réseautrice et peintre      | <b>45</b> <b>144 pages de<br/>«Faszination WIR»</b>  | <b>63</b> <b>Emplacements de la<br/>Banque WIR et réseaux<br/>sociaux</b> |
|   |  | <b>64</b> <b>Possibilités publicitaires<br/>dans le réseau WIR</b>        |
|   |  | <b>66</b> <b>Prix des annonces</b>  |



# Une banquière passionnée avec des racines suisses et turques

## Melek Ates est la nouvelle responsable des clients privés et des clients entreprises

*Melek Ates s'intéresse à la banque depuis ses 15 ans. Aujourd'hui, son attention se porte plus particulièrement sur les clients entreprises. Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2024, cette banquière pure souche occupe, au sein de la Banque WIR, la fonction de directrice et membre de la direction. Cependant, il y a mieux: les clients privés qui deviennent de plus en plus importants pour la Banque WIR sont désormais également placés sous sa responsabilité.*

**En ta qualité de nouvelle responsable des clients privés et des clients entreprises, tu aurais en principe droit à un délai de grâce de cent jours – cependant, nous sommes très impatients: quelle image t'es-tu faite de la Banque WIR après cinquante jours – au moment de l'interview?**

**Melek Ates:** J'ai pu constater que si la Banque WIR vivait pleinement sa tradition coopérative, elle s'orientait aussi de manière dynamique vers l'avenir. L'objectif de proposer aux clients entreprises – et désormais également aux clients privés – globalement la meilleure valeur ajoutée issue de ses divers «écosystèmes» est ancré dans son

ADN. Cela répond précisément à mes convictions en matière de solidarité, d'intégrité et d'esprit d'innovation que je vais désormais pouvoir mettre en œuvre dans l'ensemble de la Suisse.

**Quelles expériences as-tu faites dans la ville de Bâle en tant que lieu de travail et prévois-tu de déplacer ton centre de vie sur les rives du Rhin?**

Jusqu'ici, je connaissais Bâle essentiellement grâce à son zoo et aux concerts auxquels je suis venue assister. Je me réjouis de découvrir bien d'autres choses encore à Bâle, mais je ne prévois pas d'y déplacer mon domicile.

Melek Ates a rejoint la Banque WIR  
le 1<sup>er</sup> octobre 2024.

Photos: Raffi Falchi





Pour moi, l'enracinement est très important: dans le domaine privé, il s'agit de l'Argovie avec mon domicile de Seon; professionnellement, c'est le métier de banquière. D'une certaine manière, Seon bénéficie par ailleurs d'une situation nettement plus centrale que Bâle (*elle rit*): on est rapidement à Berne, Lucerne, Zurich, Zoug, Soleure ou en pays bâlois. En d'autres termes: l'autoroute A1 permet d'atteindre rapidement tous les marchés de la Banque WIR, y compris le Tessin et la Suisse romande.

**Tu es passée de la Banque cantonale d'Argovie AKB à la Banque WIR: plus de 10% des PME clientes WIR viennent du canton d'Argovie. Comment percevais-tu la Banque WIR pendant la période où tu as travaillé pour l'AKB?**

De nombreuses PME argoviennes, surtout dans les secteurs de la construction et de l'immobilier, entretiennent des relations d'affaires avec la Banque WIR. J'ai toujours constaté une certaine gratitude envers le système WIR, car il génère des chiffres d'affaires additionnels et permet de réaliser des projets de construction enthousiasmants, et il a permis à de nombreux chefs d'entreprise de se constituer une petite fortune. En Argovie, j'ai perçu moins clairement l'ampleur de la dynamique avec laquelle la Banque WIR développe une offre de prestations bancaires complète destinée aux clients privés et aux clients entreprises.

**La Banque WIR se considère comme une «banque coopérative proche de la population locale». À quoi associes-tu cette promesse de mission?**

Pour moi, une banque coopérative ancrée localement doit précisément s'engager à rester proche des clients et des PME. Elle défend des valeurs suisses telles que la cohésion, la stabilité et l'objectif de générer une valeur ajoutée durable pour ses membres et la société.

*«Nous devrions souligner davantage notre identité coopérative.»*

**À propos de «banque coopérative»: un assez grand nombre d'entreprises suisses soulignent leur statut de coopérative dans leur publicité. Que penses-tu de la Banque WIR dans ce contexte? Devrait-elle en prendre de la graine?**

Je le pense effectivement. Il y a très certainement des entreprises qui savent exploiter leur statut de coopérative, même si elles se sont entre-temps considérablement éloignées de cette forme juridique. Dans le cas de la Banque WIR, ce serait plutôt le contraire: nous vivons



*Melek Ates: «Une banque coopérative ancrée localement doit s'engager à rester proche des clients et des PME.»*

activement l'esprit propre à une coopérative, mais nous ne le soulignons pas assez. La Banque WIR a réussi à allier tradition, confiance et sentiment communautaire à la capacité d'innovation et à l'ouverture de nouvelles perspectives. Nous devrions souligner encore davantage cette identité coopérative.

**Il n'y a pas si longtemps, le portefeuille de la Banque WIR se limitait aux affaires WIR ainsi qu'aux produits d'épargne et de prévoyance. Depuis quelques années, la banque poursuit avec succès une véritable stratégie de diversification qui a eu pour résultat, entre autres et avec son «paquet bancaire top» lancé simultanément avec ton arrivée chez nous, son statut de prestataire de services bancaires complet susceptible de devenir aujourd'hui la première banque de référence de n'importe quel habitant de notre pays ainsi que des PME. Cela a-t-il influencé ta décision en faveur de la Banque WIR?**



Tout à fait! La Banque WIR propose une gamme de prestations large et convaincant tout en étant à même d'offrir des solutions complètes destinées tant aux entreprises qu'aux clients privés. Une situation de base prometteuse!

#### **Pourquoi est-il important pour la Banque WIR d'emprunter cette voie de la diversification?**

Nous bénéficions déjà, par le biais de nos plus de 20 000 clients entreprises, de nombreux points de contact avec des chefs d'entreprise qui ont également besoin de produits bancaires en leur qualité de personne privée. Grâce à la combinaison de notre portefeuille de prestations bancaires avec les solutions financières innovatrices de prestataires fintech leaders tels que VIAC et VIAC Invest, les clients privés bénéficient du meilleur des deux mondes: des compétences bancaires suisses éprouvées et une technologie financière pionnière. Notre objectif est désormais de faire connaître plus largement en Suisse cette valeur ajoutée et de couvrir de manière optimale les besoins individuels des clients privés.

#### **Saisissons donc l'opportunité de faire plus ample connaissance! Ton nom d'origine turque Melek Ates signifie en français ange (melek) et feu (ates). Trouve-t-on également des aspects «angéliques» et «ardents» dans ton style de management?**

Je reconnais que je porte ces deux éléments en moi: l'aspect fougueux s'exprime dans mon approche passionnée et toujours axée sur les objectifs poursuivis. Simultanément, je voue une grande importance à l'empathie, à l'engagement et au soutien. Voilà ce qui marque mon style de direction qui a pour but de favoriser une culture de confiance, d'inspiration et d'autonomisation.

#### **Tu es née et tu as grandi en Suisse et tu as payé tes galons de banquière au sein de la Banque hypothécaire de Lenzbourg. Qu'est-ce qui t'a poussé à poursuivre ensuite ta carrière professionnelle en Turquie?**

Au terme de mon apprentissage de banque et après l'obtention de ma maturité professionnelle, nous sommes allés en Turquie parce que mon mari y gérait une entreprise. J'ai trouvé – en particulier aussi grâce à mon plurilinguisme – un emploi dans une grande banque turque, dans le secteur des clients entreprises. Comme le moment de la scolarisation de notre fils approchait, nous avons décidé de revenir en Suisse.

#### **Les besoins des PME turques sont-ils comparables à ceux des PME suisses?**

Les conditions économiques et de régulation en Turquie sont totalement différentes de celles prévalant en Suisse. Il s'agit d'un environnement soumis à des modifications extrêmement dynamiques. Les PME turques se distinguent par conséquent par une grande capacité d'adaptation et sont bien obligées d'être de véritables maîtres de la survie.

La nécessité de se développer sans cesse s'applique bien entendu également aux banques.

*«Les jeunes veulent que tout soit aussi simple que possible.»*

**La Banque WIR poursuit, elle aussi, une stratégie de numérisation très poussée. Nos clients y sont-ils suffisamment préparés?**



La numérisation commence avec les collaborateurs. Tout le monde est concerné, tout le monde doit être bien conscient de ce que signifie la mutation numérique pour l'environnement de travail et l'orientation selon les besoins de la clientèle. Une majorité de la population suisse est consciente des avantages de la numérisation, c'est ce que montrent, entre autres, les résultats de l'étude «Digital-Radar Suisse – Moniteur Banque WIR» de la Haute école spécialisée du Nord-Ouest de la Suisse (Fachhochschule Nordwestschweiz). Ce sont surtout les jeunes qui veulent que tout soit aussi simple que possible. Au plan numérique, nous sommes très bien armés et la Banque WIR peut très bien couvrir ces besoins avec ses propres offres de prestations, combinées à celles de VIAC par exemple.



«Indépendamment du sexe, je trouve qu'un bon mélange de différentes perspectives constitue un avantage certain.»

**Après ta carrière professionnelle et tes études d'économie en Turquie, tu as choisi de revenir en Suisse, cette fois-ci à la (ancienne) Neue Aargauer Bank et ensuite à la Banque cantonale argovienne, où tu as travaillé dans le secteur des clients entreprises. À la Banque WIR, tu seras non seulement responsable des clients entreprises, mais également des clients privés. En quoi ces deux parties prenantes se distinguent-elles?**

Je voudrais plutôt souligner ce que les clients entreprises et les clients privés ont en commun, car c'est précisément ce qui est central pour nous: il s'agit de reconnaître leurs besoins et de proposer des offres qui couvrent aussi largement que possible ces besoins.

En ce qui concerne les clients entreprises, il s'agit de comprendre leurs modèles d'affaires et de leur proposer des solutions sur mesure. Il en va de même pour les clients privés: les circonstances financières individuelles doivent être prises en compte dans leur ensemble pour que nous puissions préparer des solutions personnalisées.

Pour atteindre cet objectif, nous devons encore mieux nous organiser tout en élargissant et en renforçant le secteur des clients privés.

*«Nous tenons notre promesse de proximité dans les régions.»*

**À la Banque WIR, le secteur des clients privés et des clients entreprises est non seulement en charge des conseils à la clientèle par le biais du centre de conseils, des succursales et de l'équipe des grands clients, mais également du «product management» et du marketing qui se chargent de la commercialisation, de la communication d'entreprise et des manifestations. Quelles sont les synergies qui en découlent?**

Chez moi, cette situation initiale a suscité une énorme motivation et a contribué à me convaincre de rejoindre la Banque WIR. Ni le marketing ni le «product management» ne sont des nouveautés pour moi puisque j'ai déjà travaillé dans ces secteurs dans le cadre de projets correspondants chez mes précédents employeurs. Étant donné que je suis aussi responsable de l'organisation du système de vente qui comprend le marketing et le «product management», j'ai la possibilité de définir et de mettre en œuvre une orientation claire et commune au centre de laquelle nous plaçons systématiquement nos clients.



## À son propos

Melek Ates est née en 1975, mariée et mère d'un fils de 26 ans. Deux ans après la fin de son apprentissage de banque avec maturité professionnelle à la Hypothekbank Lenzburg, elle a travaillé de 1995 à 2004 pour la banque turque AKBank où elle a fini par diriger le service des conseils dispensés aux clients entreprises. À son retour en Suisse, elle a travaillé comme conseillère aux entreprises et «team leader» à la Neue Aargauer Bank et, à partir de 2019, en tant que responsable du secteur clients entreprises, responsable régionale adjointe et responsable des clients entreprises pour la Banque cantonale argovienne. Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2024, elle est responsable, en tant que membre de la direction, du secteur clients privés et clients entreprises de la Banque WIR. Elle a repris cette fonction de Matthias Pfeifer, qui remplace Bruno Stiegeler à partir du 1<sup>er</sup> mars 2025 comme président de la direction. Melek Ates a complété sa formation avec une licence d'économie à l'Université Anadolu, un Master of Advanced Studies (MAS) en Banking & Finance (FHNW Brugg) et un Executive Master of Business Administration (EMBA) en mutation numérique à l'Université de Zurich.

En guise de hobbies, Melek Ates mentionne la danse, la zumba et le kitesurf.



**Ton ancien employeur travaille avec des clients du canton d'Argovie. La Banque WIR travaille dans l'ensemble de la Suisse et aussi au Tessin et en Suisse romande. Ton enracinement dans deux cultures t'aide-t-elle à mieux gérer les différentes mentalités en Suisse?**

Lorsqu'on appartient à deux cultures, il est évident que cela aide à comprendre d'autres mentalités et à les accepter. Je crois que je dispose également d'une bonne dose d'empathie lors d'échanges personnels avec d'autres gens – quelles que soient l'origine et l'identité culturelle de ces personnes.

**Dans quelle mesure les neuf succursales de la Banque WIR ont-elles encore un sens, compte tenu de la numérisation croissante – mentionnons par exemple le «self onboarding» – et d'une réduction de la fréquentation des guichets?**

La numérisation fait partie de notre modèle d'affaires et se poursuit également au sein des succursales. C'est là-bas que se font les affaires classiques relatives aux clients entreprises et donc notre métier de base. Avec cette pré-

sence sur le marché, nous tenons notre promesse de proximité dans les régions. Avec le «self onboarding» mentionné ci-dessus – désormais également accessible aux clients entreprises –, nous avons par ailleurs l'opportunité d'ouvrir de manière très simple et numérique une relation d'affaires avec les clients entreprises.

**En guise de conclusion: tu es la seule et première femme à siéger parmi les cinq membres de la direction de la Banque WIR. Y souhaiterais-tu un quota plus élevé de femmes?**

Indépendamment du sexe, je trouve qu'un bon mélange de différentes perspectives constitue un avantage certain. Je trouve qu'il est important que l'on traite des facteurs tels que la culture, la direction et la collaboration de manière aussi professionnelle que l'orientation selon les besoins de la clientèle, les chiffres et les faits et je constate que notre direction y arrive très bien.

● Interview: Daniel Flury



# VIAC Invest <sup>new</sup>

Plan d'épargne en fonds le plus avantageux de Suisse!



## Inscris-toi maintenant et profite de l'action de lancement!

- 💰 0.00% de frais de gestion jusqu'à la fin 2025 puis seulement 0.25% par an
- 🇨🇭 En plus, exonération de frais à vie\* de CHF 2'000
- 🎁 Bonus de sign-up\* jusqu'à CHF 100

\* pour les 25'000 premiers clients

Télécharge l'application!



**VIAC** Invest

Plus sur [www.viac.ch](http://www.viac.ch)

# Meilleurs vœux de la Heuwaage pour le Nouvel An

*À l'occasion du Nouvel An, j'aimerais vous adresser, à toutes et à tous, mes meilleurs vœux de santé, de succès et de satisfaction pour 2024.*



Comme vous le savez certainement, Matthias Pfeifer me succédera le 28 février 2025 dans ma fonction de CEO. Par conséquent, je changerai de perspective le 1<sup>er</sup> mars et je ne suivrai plus l'évolution de la Banque WIR qu'en mes qualités de client et de coopérateur.

C'est avec fierté que je me remémore les années pendant lesquelles j'ai eu le privilège de faire partie de cette entreprise si dynamique et innovante. Nous avons développé ensemble autant d'excellents produits que de solutions de tout premier plan qui non seulement enthousiasment nos clients, mais trouvent également la reconnaissance du monde financier. J'ai ainsi le plaisir tout particulier de constater que nous avons pu conserver notre première place de Top Bank du classement «Epargne et Prévoyance» de la *Handelszeitung*.

La Banque WIR s'est développée pour devenir une banque universelle en mesure de proposer des solutions dans les domaines de l'épargne, de la prévoyance, du placement, des paiements et des financements. Le «paquet bancaire top» avec ce qui est incontestablement la meilleure carte de débit de Suisse ainsi que le lancement de VIAC Invest constituent nos deux succès les plus récents. En ce qui concerne les résultats d'exploitation pour l'exercice 2024 dans son ensemble, je peux déjà vous confirmer aujourd'hui que je suis en mesure de tenir la promesse faite au milieu de l'année!

Je vous remercie très sincèrement de la confiance que vous nous avez témoignée tout au long de ces années et vous adresse mes meilleurs vœux de bonheur et de succès, tant professionnels que privés pour l'avenir. Mon successeur Matthias Pfeifer et toute l'équipe de la Banque WIR poursuivront l'histoire du succès de notre entreprise et continueront de faire tout leur possible pour que la banque reste un partenaire fiable à vos côtés – j'en suis convaincu.



Cordiales salutations de la Heuwaage,

● Bruno Stiegeler, président du directoire







*Ils ne laisseront rien passer:  
Hannes Eltrich avec une ferrure de sa  
propre marque Safety-Systems dont il  
vient de terminer l'installation.*

*Photos: Foto Frutig*



# Comment garder les cambrioleurs à distance?

## Spides GmbH: Safety-Systems Suisse

*Hannes Eltrich a lancé son activité avec des judas de porte, qui sont d'ailleurs à l'origine de la raison sociale de son entreprise: Spides, un acronyme basé sur les deux mots Spion-Design (design de judas). Depuis vingt ans, l'essentiel de l'activité de l'entreprise concerne la protection contre les cambriolages ainsi que le développement de la propre marque de l'entreprise: Safety-Systems.*

Les cambrioleurs choisissent régulièrement le chemin de la moindre résistance. Lors de cambriolages, les principaux points d'accès sont donc les portes d'entrée laissées ouvertes ou à peine sécurisées, les portes-fenêtres et les fenêtres classiques. C'est pourquoi la majorité des Suisses adopte un comportement très approprié: 59% vérifient plusieurs fois si leur porte d'entrée est bien verrouillée avant de quitter la maison ou l'appartement – un taux que n'atteint aucun autre pays en Europe. Une enquête menée par un fournisseur de technologies de sécurité a également révélé que les Suisses vérifiaient systématiquement si les portes et les fenêtres étaient bien fermées, même lorsqu'ils sont chez eux.

Un problème demeure cependant: à quoi peuvent bien servir des portes fermées et des fenêtres closes si on peut les ouvrir en quelques secondes avec des outils très simples? C'est là que Hannes Eltrich intervient en tant que trouble-fête pour les cambrioleurs. Depuis vingt ans, il assure la sécurité des logements, de leurs habitants et de leurs biens avec son système breveté «Safety-Systems» qui fait en sorte que les cambrioleurs baissent les armes face aux serrures des portes devenues inviolables.

### **À quel point est-il difficile d'ouvrir une porte renforcée par vos soins?**

On entend souvent qu'il est possible de forcer n'importe quelle porte. Cependant, il s'agit tout simplement d'un mensonge qui ne reflète pas du tout la réalité. Je puis ainsi fournir la garantie qu'une porte renforcée par mes soins est

### **Plan des systèmes de verrouillage pour PME**

Un plan des systèmes de verrouillage – voilà comment Hannes Eltrich répond à la question «Qui peut accéder à quel endroit?» – est indispensable pour les immeubles résidentiels et les entreprises, où il contribue à garantir des processus de fonctionnement efficaces. Une vérification du système de verrouillage s'impose tout particulièrement en cas de restructurations au sein d'une entreprise ou en cas de pannes de fonctionnement, lorsqu'apparaissent des failles de sécurité ou lors de l'emménagement dans de nouveaux immeubles. En règle générale, un plan des systèmes de verrouillage réduit le nombre de clés en circulation et empêche non seulement toute copie non autorisée, mais réduit par ailleurs aussi les coûts en cas de perte de clés.

Chez Safety-Systems, l'établissement d'un plan des systèmes de verrouillage commence par une évaluation des besoins chez le client ou auprès de l'entreprise. Puis le client se voit soumettre une proposition portant sur le plan de verrouillage et sur le système retenu (mécanique, numérique) en fonction du budget disponible et du niveau de sécurité visé. Ce n'est qu'ensuite que l'entreprise procède à l'adaptation de la technique de verrouillage et à son installation.

inviolable pour un cambrioleur, pour autant qu'elle soit fermée et verrouillée. C'est le cas depuis la première installation, il y a 20 ans, d'un système d'éléments mécaniques et accessoires de porte Safety et cela restera le cas à l'avenir.

### Quels sont concrètement les composants d'un système de sécurisation de portes?



Les ferrures sont disponibles en diverses variantes – même dorée s'il le faut!

La garniture blindée massive, entièrement vissée depuis l'intérieur, en constitue la pièce maîtresse. Une sécurisation efficace comporte également le renforcement de châssis métalliques trop légers et de l'ancrage efficace des points de verrouillage dans la paroi avec des charges d'arrachement pouvant atteindre 2 tonnes pour l'ancrage. En fonction de la paroi disponible, nous utilisons des systèmes d'ancrage optimisés à charges lourdes présentant une résistance à l'arrachement de 300 à 500 kg par vis.

De manière générale, plus une porte dispose de points de verrouillage, plus la sécurité sera élevée. Nous proposons des serrures à points multiples comportant jusqu'à 12 points de verrouillage.

Il est possible de plier des éléments de sécurité très avantageux avec un simple tournevis alors que certains cylindres se dévissent tout simplement. Ne vous laissez pas tromper: bien que ce produit bon marché puisse paraître massif en raison de la tôle emboutie dont il est recouvert, il ne s'agit en réalité que d'une «quincaillerie très fragile de type <Barbie>...»

### On sait qu'il est plus difficile de sécuriser des fenêtres que des portes. Que recommandez-vous dès lors?



Une ferrure robuste est une chose et un ancrage solide du point de verrouillage dans la paroi en est une autre: Hannes Eltrich avec son collaborateur Erich Gerber, un ancien policier à la retraite.

Pour sécuriser les fenêtres, il est possible de recourir à une crémone à tringle de fenêtre. Il serait également judicieux de visser les pans de fenêtres que l'on n'ouvre jamais. De manière générale, je recommande d'ajouter des points de verrouillage supplémentaires – c'est-à-dire des serrures et des ancrages supplémentaires – ainsi que des renforcements. Il peut également s'agir de grilles, par exemple pour protéger les puits de lumière. De telles sécurisations contribuent efficacement à empêcher une intrusion par la cave.

#### **Il est également possible de briser une fenêtre...**

Une action que les cambrioleurs préfèrent éviter: cela fait du bruit et comporte un risque élevé de blessure – tout en accroissant le risque de laisser des traces d'ADN.

#### **Une recommandation de la police préconise de sensibiliser les voisins à des activités inhabituelles autour de la maison, plus particulièrement en cas d'absence.**

Il est vrai que procéder de la sorte est judicieux, néanmoins, cela ne fonctionne pas de manière fiable. Je parle d'expérience: lorsque j'interviens par exemple sur la porte d'un appartement dans un immeuble, ce qui implique du bruit de perçage, ce n'est qu'après une bonne demi-heure en moyenne que les voisins viennent me demander ce que je fais là. Dans l'idéal, cela devrait être le cas après 30 secondes au maximum! En effet, les cambrioleurs sont sous pression et ne passent en moyenne qu'environ une minute à tenter de forcer une porte. S'ils sont surpris au cours de ce laps de temps, ils prennent la fuite. Dans une maison individuelle, le temps de tentative d'effraction est plus long et le risque d'être surpris est souvent réduit par l'obscurité ou une moindre visibilité depuis l'extérieur.

#### **Vous êtes quotidiennement en contact avec des propriétaires d'immeubles et vous pourriez également vendre et installer des capteurs de mouvement ou des installations d'alarme. Prévoyez-vous d'élargir vos activités?**

Non, les besoins des propriétaires de biens immobiliers sont très différents et je n'en couvre qu'un seul. Dans de nombreux cas, les installations d'alarme par exemple ont bien entendu du sens en tant qu'élément de sécurisation complémentaire et mes propres locaux professionnels disposent, eux aussi, de telles installations – n'oublions pas que je dois protéger des valeurs appartenant à mes clients. De manière générale, le nombre de fournisseurs dans le domaine des installations d'alarme est déjà bien assez élevé et il faudrait tout d'abord que je me familiarise avec la technique de télécommunication correspondante. Je préfère investir le temps consacré à la formation continue permanente dans le secteur de la technologie de verrouillage et dans le développement de mes propres produits.

#### **Vos clients sont-ils majoritairement des «enfants brûlés qui craignent le feu», c'est-à-dire des personnes qui viennent de subir un cambriolage?**

Les motivations pour venir me voir peuvent être très diverses et je ne peux identifier un groupe de personnes qui y serait tout particulièrement représenté. Cependant, une sécurisation préventive des points d'accès potentiels est fortement recommandée. Cela se produit souvent lors d'un changement de génération ou lorsque le besoin de sécurité augmente, par exemple après le départ à la retraite suivi par des périodes d'absence prolongées lorsque les per-

#### **«De quoi le client a-t-il vraiment besoin?»**

Cette question est au cœur des préoccupations de Hannes Eltrich depuis qu'il a réalisé son souhait d'indépendance il y a environ trente ans, après son apprentissage de maraîcher et quelques années d'activité dans le commerce de semences. «Au début, j'ai fait pendant sept ans du porte-à-porte pour vendre des judas qui se sont révélés être un excellent produit d'entrée pour proposer de plus amples conseils en matière de sécurité», explique M. Eltrich. Il n'a donc pas fallu longtemps avant qu'il n'installe des chaînes de porte ou des rosaces sur cylindres saillants en plus de ses judas. Au cours de ces vingt dernières années, il s'est concentré sur les systèmes de verrouillage. Pour répondre aux besoins de ses clients, M. Eltrich a développé sa propre ferrure brevetée et a fait protéger sa marque Safety-Systems. Par ailleurs, une société vieillissante a également besoin d'éléments accroissant la sécurité à l'intérieur des bâtiments tels que des rampes, des poignées ou des coffres à clés destinés aux services de soins à domicile ou de livraison de repas.

Pour M. Eltrich, le Seeland aura été une véritable aubaine, car l'industrie horlogère ancrée dans la région comprend des entreprises qui sont en mesure de répondre à un grand nombre de demandes spéciales avec une grande précision – «au centième de millimètre près». «Je n'ai pas besoin de faire des recherches dans le monde entier: 95% des composants, des processus de traitement et des pièces pour nos propres produits ainsi que pour notre gamme de produits complémentaires proviennent d'une centaine de fournisseurs locaux. Beaucoup d'entre eux sont à moins d'une heure de route. Il s'agit de petites ou de moyennes entreprises spécialistes du durcissement, des enductions, du fraisage, etc.», précise M. Eltrich. Seul bémol: les fournisseurs acceptant la monnaie WIR sont rares. «Je peux cependant utiliser mes recettes WIR sans problème, notamment pour presque toutes les dépenses de marketing et pour les frais d'entretien des biens immobiliers, lors de rénovations ainsi que dans le domaine privé.»



## Les équipements robustes ont un effet dissuasif

Selon l'Office fédéral de la statistique, on a enregistré presque 41 500 cambriolages en Suisse en 2023. Ce sont en moyenne 114 cas quotidiens.

La Prévention Suisse de la Criminalité (skppsc.ch > Thématique Cambriolage) rappelle que les cambrioleurs tentent autant que possible d'éviter toute confrontation avec les habitants et profitent donc des absences de ces derniers. Par ailleurs, ils n'aiment pas non plus les risques et les résistances. Ils sont ainsi à la recherche de lieux qui sont manifestement insuffisamment sécurisés. Les fenêtres de cave, les accès au rez-de-chaussée et les portes de terrasses sont leurs points d'accès préférés. S'ils ne parviennent pas à leurs fins après quelques minutes seulement, ils préfèrent passer à la prochaine maison plutôt que d'attirer l'attention. Les cambrioleurs agissent discrètement et ne se promènent pas avec des outils encombrants. Tout ce qui résiste à un tournevis ou à un petit pied-de-biche est en sécurité. Si vous avez sécurisé vos fenêtres et vos portes avec des serrures et des ferrures robustes – par exemple de Safety-Systems, vous pouvez vous sentir en sécurité!

La Prévention de la Criminalité recommande par ailleurs de soigner les bons contacts avec le voisinage, de simuler une présence en cas d'absence (sources lumineuses avec minuterie, simulateur de présence), d'installer des détecteurs de mouvement et des installations d'alarme et de se faire conseiller par la police. La Prévention de la Criminalité liste également pour chaque canton les autorités correspondantes à contacter: skppsc.ch > Contact police; skppsc.ch.

Retrouvez ici les fréquences de cambriolage dans toutes les communes de Suisse: [standortcheck.mobiliar.ch](http://standortcheck.mobiliar.ch).

sonnes concernées font des voyages de plus longue durée, lors de changements de personnel dans les entreprises, lors de nouvelles affectations de bâtiments ou de travaux de rénovation.

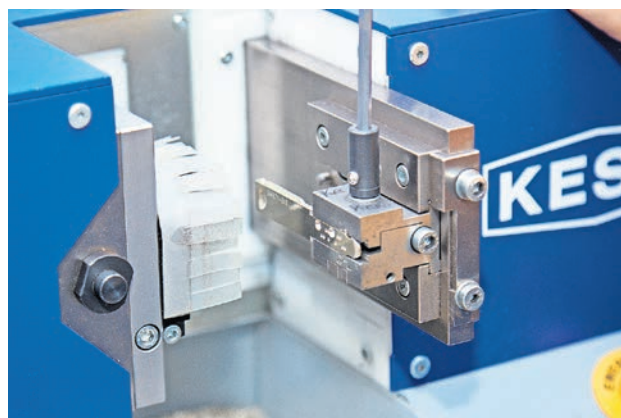
En cas de cambriolage, nous sommes souvent sur place immédiatement après l'événement, dans le cadre de la première intervention de la police, pour mettre en place une solution provisoire. Par la suite, il arrive qu'une consultation mène à une commande. Les personnes ayant déjà subi plusieurs cambriolages sont souvent traumatisées ou ne croient plus que les mesures de protection par renforcement soient utiles – ce qui est une grave erreur!



Sur la porte échantillon, Hannes Eltrich explique les diverses possibilités existantes pour sécuriser une porte déjà installée.



La collaboratrice Jacqueline Steiner remplit un cylindre de goupilles conformément au plan de verrouillage.



Un logiciel commande la fraise et lui indique où et à quelle profondeur fraiser l'ébauche de clé – avec une précision au centième de millimètre.

### La protection contre les cambriolages est certainement la principale motivation de vos clients, mais le design et l'esthétique sont-ils également une préoccupation?

Il me semble que cela varie selon les régions. En Suisse alémanique, on préfère que ce soit aussi discret que possible et on se contente de la version de base – acier inoxydable non traité. Le noir mat devient de plus en plus populaire. La version dorée s'installe le plus souvent en Suisse romande et au Tessin.

### Dans quelle fourchette de prix se situent les coûts pour une mise à niveau de la porte?



Erich Gerber avec les coffres à clés les plus demandés.

Une mise à niveau mécanique raisonnable coûte entre 800 et 3000 CHF. Raisonnable, parce que le rapport entre l'efficacité de la protection et l'effort financier consenti doit être équilibré. Les conseils gratuits font également partie de ma gamme de services.

### À une ferrure sécurisée correspond une serrure sécurisée...

Nos clés sont usinées avec une précision au centième de millimètre et sont incopiables. Cela vaut tout particulièrement pour nos clés à codage magnétique. Pour des applications particulièrement robustes, nous proposons des cylindres sans ressort. S'il existe un plan de verrouillage, nous gravons par exemple un numéro de clé pour que le gestionnaire des clés ou le propriétaire puisse garder une vue d'ensemble. La base d'un cylindre de serrure fonctionnellement sûr est constituée par une technique de verrouillage adaptée à la situation de la porte et correctement installée, complétée par des dispositifs de sécurité à charnières.

### Comment entretenir correctement les serrures et les clés?

Avec le temps, la graisse des serrures encastrées peut se résinifier et provoquer des blocages. L'usure peut également réduire progressivement le bon fonctionnement et la sécurité de la serrure. Un remplacement n'est pas toujours approprié, car il se peut que le modèle de serrure identique n'existe plus après un certain nombre d'années. Dans le domaine de l'immobilier, l'entretien régulier des systèmes de verrouillage s'impose donc comme c'est le cas avec une voiture. Un contrat de maintenance offre une sécurité supplémentaire.

● Interview: Daniel Flury

## Application pour lieux de crimes

Le travail consistant à recueillir des traces d'empreintes digitales, par exemple après un cambriolage, est une tâche très exigeante qui nécessite non seulement une formation en technique criminalistique, mais également un important équipement: trépied, appareil photo, objectif, lampe de poche, règle, poudre à relever des empreintes digitales, pinceau, feuille de gélatine et ruban adhésif. Grâce à deux diplômés de la Haute école de Lucerne, les choses seront plus simples à l'avenir. Jordan Suter et Josip Corkovic ont en effet mis au point en collaboration avec l'Institut Forensique Zurich (FOR) l'application photographique de relevé de traces SPUFO qui se contente d'un simple smartphone. Dominik Hänni, responsable du ressort Informatique et Numérisation du FOR: «SPUFO est très simple à utiliser. Il ne faut aucune connaissance spécifique, chaque policière et chaque policier saisit intuitivement et en très peu de temps la manière dont fonctionne l'application. Cela permet de gagner du temps.» Dans le canton de Zurich, l'application s'utilise déjà quotidiennement et ses deux concepteurs réfléchissent à élargir et à commercialiser leur produit. On pourrait par exemple imaginer que SPUFO soit à l'avenir également en mesure de saisir des traces de chaussures ou d'outils.



[hub.hslu.ch/informatik/neue-tatort-app-sichert-fingerabdruetze-fuer-die-polizei/](https://hub.hslu.ch/informatik/neue-tatort-app-sichert-fingerabdruetze-fuer-die-polizei/)

# Quelques souhaits pour le système WIR

*2024 n'aura pas été une année facile pour le système WIR. L'environnement économique s'est modifié, le niveau des taux d'intérêt reste bas et les carnets de commande de nombreuses entreprises sont plus pleins que jamais alors que la pénurie de main-d'œuvre spécialisée continue de représenter un défi permanent. Toutes ces conditions ne sont pas favorables à la monnaie WIR. Les chiffres d'affaires réalisés baissent et il semble que la solidarité entre PME se réduise, elle aussi, de plus en plus.*

Aujourd'hui plus que jamais, des valeurs telles que la solidarité et la cohésion sont particulièrement importantes. Voici nonante ans que le réseau WIR défend la force et la résilience des PME. À la fondation du système WIR en 1934, il s'agissait de permettre aux PME de se renforcer et de se soutenir mutuellement alors que la situation conjoncturelle était difficile. Cette démarche est plus actuelle que jamais compte tenu des défis posés aux PME par des distributeurs à bas prix dans les régions frontalières, par les très grandes entreprises et de plus en plus également par les distributeurs internationaux à très bas prix tels que Temu et AliExpress.

## **Quelques souhaits pour le système WIR pour l'année prochaine**

Le début d'une nouvelle année est aussi le bon moment pour émettre quelques vœux et prendre de bonnes résolutions. Je souhaiterais que l'on ravive quelque peu l'esprit originel à la base du système WIR et que l'on se concentre davantage sur le soutien mutuel – comme à l'époque, lorsque les membres du réseau se donnaient la préférence entre eux pour leurs commandes avant de bénéficier à leur tour de contreparties commerciales. Les contreparties commerciales ne sont pas une illusion – elles constituent le cœur même du réseau et c'est aux participants de les accorder activement.

Un autre souhait serait de voir les participants WIR placer plus consciemment la valeur des affaires WIR au premier plan. WIR est bien davantage qu'une simple monnaie que l'on accepte lorsqu'on ne peut faire autrement – il s'agit

d'un signe de solidarité vis-à-vis des autres membres du réseau. Un client qui paie en WIR pense à long terme, s'engage en faveur d'une fidélisation mutuelle et maintient tout simplement le réseau en vie. Participer à ce système unique en son genre devrait à nouveau constituer une source de fierté.

Il serait merveilleux de voir tous les participants s'engager résolument à défendre le réseau WIR et à faire preuve de leur solidarité avec un taux d'acceptation attrayant sur WIRmarket. Un taux d'acceptation élevé démontre non seulement le soutien au sein du réseau, mais contribue également à renforcer la confiance et la collaboration entre les participants. Cela permet en outre de rendre le réseau plus vivant et plus prospère.

Pour terminer: les participants WIR pourraient prendre la résolution d'utiliser les nouvelles possibilités qu'offre et que renforce le système WIR. Les solutions numériques telles que WIRpay et WIRmarket offrent de nombreuses possibilités de rendre les affaires plus aisées et plus visibles. Il conviendrait que les PME utilisent activement ces outils pour s'affirmer face aux grandes entreprises et aux distributeurs internationaux – c'est en effet précisément à cette fin qu'ils ont été créés.

## **Un coup d'œil vers l'avenir**

La nouvelle année constitue l'opportunité de réfléchir à ce que signifie le fait d'être membre d'un réseau de PME fort. Notre objectif commun devrait être de renforcer





*Le début d'une nouvelle année est aussi le bon moment pour émettre quelques vœux et prendre de bonnes résolutions!*

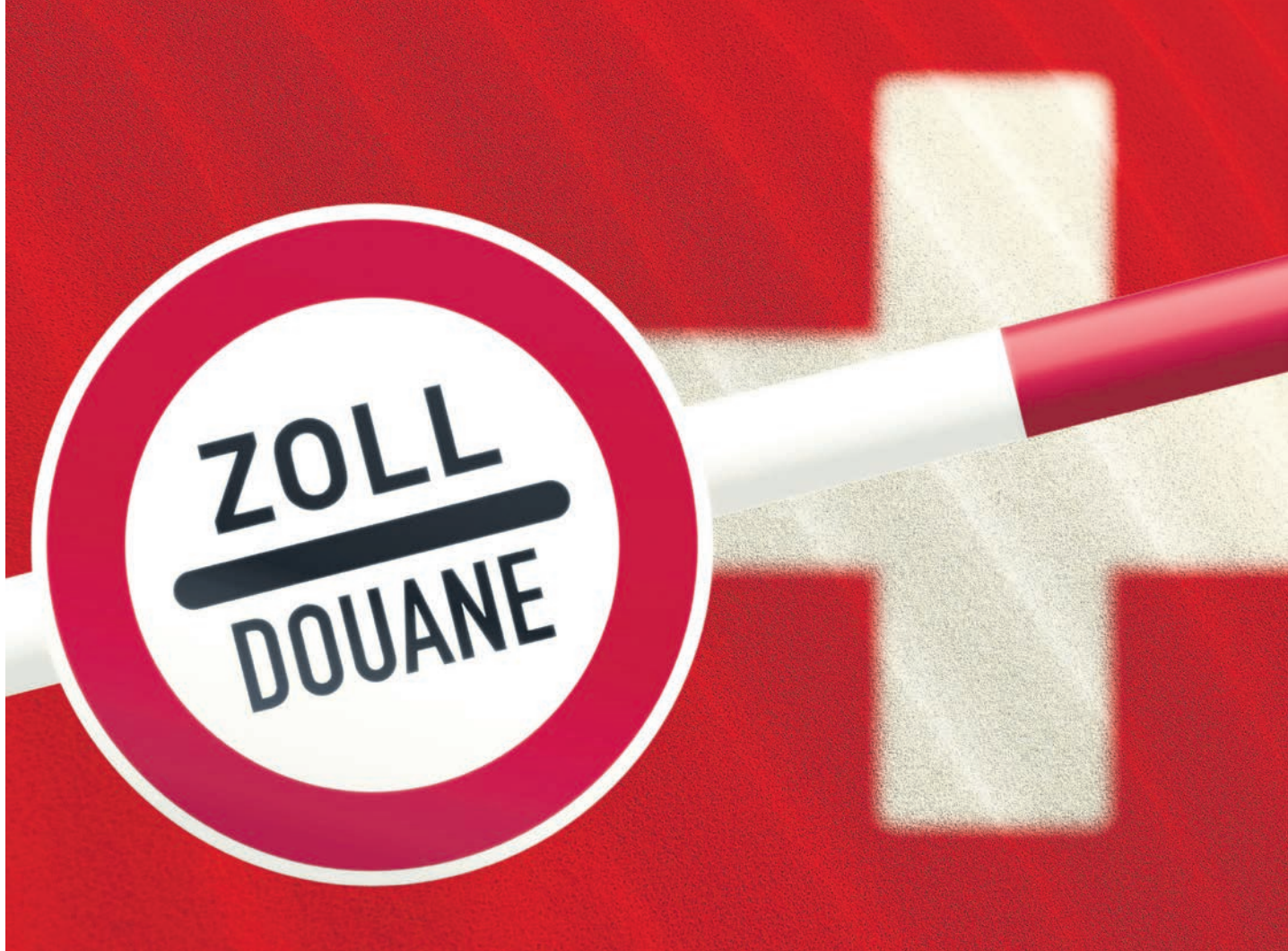
*Photo: Getty Images*

notre cohésion afin que le système WIR redevienne ce qu'il devrait être: un symbole de force, de loyauté et de succès mutuels.

La participation à la WIR-Expo qui aura lieu les 21 et 22 novembre 2025 – en qualité d'exposant ou de visiteur – représente une merveilleuse possibilité de mettre cela en pratique. Cette exposition sera une excellente occasion de tisser un réseau, d'échanger des idées et de renforcer l'engagement mutuel en faveur du système WIR. Bien évidemment, il s'agira également de conclure ensemble de bonnes affaires.

Je sais bien que tous les souhaits et toutes les bonnes résolutions ne se réalisent pas forcément, mais chaque pas que l'on fait dans la bonne direction renforce notre réseau et nous rapproche de notre objectif commun.

● *Claudio Gisler, responsable Réseau et Conseils WIR*



Chaque année, les consommateurs suisses dépensent plus de 8,5 milliards de francs pour des achats à l'étranger.

## Limitation du tourisme d'achat

# Les chances pour les PME en Suisse

*Dès janvier 2025, la Confédération abaissera le seuil de franchise pour achats privés effectués à l'étranger de 300 à 150 francs. Cette mesure touche particulièrement les ménages à revenu limité, les familles et les retraités qui font régulièrement leurs courses de l'autre côté de la frontière.*

À partir de janvier 2025, la Confédération abaissera le seuil de franchise pour achats privés effectués à l'étranger de 300 à 150 francs. Cette mesure affecte tout particulièrement les ménages à revenu limité, les familles ainsi que les retraités qui font régulièrement leurs courses de l'autre côté de la frontière pour profiter de prix plus bas et se faire rembourser le montant de la TVA. Chaque année, les

consommateurs suisses dépensent plus de 8,5 milliards de francs pour des achats à l'étranger. Pour eux, la réduction du seuil de franchise représente une restriction de leurs possibilités d'achat habituelles et une augmentation significative du coût de la vie. Parallèlement, cette évolution offre une grande opportunité aux PME locales en Suisse.





Illustration: Getty Images

### Conséquences pour les PME – l’opportunité de renforcer l’économie locale

Pour les PME en Suisse, la nouvelle réglementation représente un allègement bienvenu. Voici des années que les détaillants suisses souffrent du tourisme d’achat, car les prix plus bas pratiqués à l’étranger constituent un désavantage concurrentiel pour eux. Avec la réduction du seuil de franchise, les achats à l’étranger deviennent moins attrayants. De nombreux consommateurs réfléchiront davantage à l’intérêt de faire leurs courses dans les pays voisins et se tourneront plutôt vers des fournisseurs en Suisse. Les PME devraient saisir cette opportunité pour se reconstituer une clientèle fidèle – en mettant clairement l’accent sur la qualité, les relations personnelles, l’attachement à la région et des modèles tarifaires ingénieux.

### Stratégies alternatives contre la concurrence étrangère

Pour rester compétitives à long terme, les PME ne devraient pas se contenter de placer tous leurs espoirs juste en une réglementation étatique. Voici quelques stratégies pour faire face à la concurrence étrangère:

**1. Mettre l’accent sur la régionalité et la durabilité:** les produits suisses peuvent se démarquer en mettant clairement en avant leur origine régionale et leur durabilité. De nombreux consommateurs sont prêts à payer davantage pour des produits de haute qualité et fabriqués de manière favorable à l’environnement, surtout lorsqu’ils soutiennent la création de valeur ajoutée au niveau local.

**2. Améliorer l’expérience d’achat des clients:** les PME devraient exploiter leur proximité avec leurs clients comme un atout. Un service personnalisé, un niveau élevé de prestations fournies et la création d’un lien émotionnel grâce à des expériences d’achat uniques peuvent souvent influencer la décision d’achat au-delà du critère du prix.

**3. Renforcer la présence numérique:** même si les achats en magasin restent essentiels, les PME suisses ne devraient pas négliger les opportunités offertes par le commerce en ligne. Une présence accrue sur Internet peut non seulement attirer une clientèle locale, mais aussi ouvrir de nouveaux marchés.

**4. Collaboration et coopération:** des initiatives marketing conjointes ou des collaborations entre PME telles que des campagnes communes ou la création de réseaux peuvent aider à augmenter la visibilité et l’attractivité des entreprises suisses.

**5. Le système WIR en tant que garant de succès contre le tourisme d’achat.**

De nombreuses PME connaissent déjà une autre clé du succès: la participation au système WIR. La Banque WIR s’est donné pour mission de placer les besoins des PME au cœur de ses priorités. Le recours à la monnaie WIR permet aux PME suisses de s’assurer que la création de valeur reste en Suisse – au sein du réseau.

Le système WIR induit un cycle de création de valeur grâce auquel l’argent reste à l’intérieur du réseau. Lorsqu’une entreprise encaisse de l’argent WIR, elle doit le réinvestir dans le réseau, ce qui contribue à la stabilité et à la solidité de celui-ci.

Non seulement les entreprises renforcent ainsi leur résilience en s’appuyant sur un réseau de partenaires d’affaires solide, mais elles se positionnent également de manière efficace face à la concurrence étrangère à bas prix. En effet, seuls les PME suisses et leurs employés peuvent participer au système WIR. Étant donné que l’argent WIR encaissé ne peut pas être échangé contre des francs suisses, il sera spécifiquement réinvesti auprès d’autres entreprises suisses.

### Conclusion

Les nouvelles réglementations visant à limiter le tourisme d’achat offrent aux PME en Suisse une opportunité précieuse de renforcer leur clientèle locale. Cependant, pour que ces efforts soient couronnés de succès, les PME doivent prendre des mesures proactives et élaborer des stratégies alternatives afin d’assurer leur compétitivité à long terme. Le recours au système WIR, l’engagement en faveur de la région et du développement durable, le renforcement des liens avec les clients ainsi qu’une transformation numérique solide peuvent contribuer à maintenir la création de valeur en Suisse et à faire face à la concurrence étrangère à bas prix. Il est désormais temps de saisir ces opportunités et de renforcer durablement l’économie locale.

● Claudio Gisler, responsable Réseau et Conseils WIR



# Artgrade your business!

## Conquête sophistiquée du marché et force concurrentielle

### Jana Lucas en ligne de mire



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

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

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

janalucas.ch

*Comment la femme d'affaires, réseautrice et peintre Angelika Kauffmann (1741–1807) a conquis le marché de l'art européen.*

En lisant la biographie d'Angelika Kauffmann, on croirait lire un business plan systématiquement mis en œuvre: la plus connue des femmes peintres européennes du XVIII<sup>e</sup> siècle s'est transformée en une véritable star internationale et a réussi à transformer son savoir-faire en capital. Née en 1741 à Coire, Angelika Kauffmann a bénéficié très tôt dans sa vie de cours de dessin dispensés par son père, le peintre Johann Joseph Kauffmann qui avait reconnu son talent exceptionnel et choisi de le cultiver. Lorsqu'elle était petite, on parlait d'elle dans les différentes cours princières de Lombardie et du sud de l'Allemagne comme d'une enfant prodige. Plus tard, elle perfectionna ses aptitudes en copiant les œuvres d'anciens maîtres de la peinture exposées dans diverses collections telles que celle des Offices à Florence. Une telle activité était inhabituelle pour une femme, mais était considérée comme une étape de formation pour les artistes masculins.

### Développement de marchés grâce à des commandes de célébrités

Très rapidement, Angelika Kauffmann s'entoura de célébrités, en particulier des érudits italiens et des personnes qui entreprenaient le Grand Tour. Le Grand Tour était un long voyage entrepris par des nobles et des personnes fortunées à travers l'Europe et plus particulièrement l'Italie. L'artiste obtint ainsi ses premières commandes de portraits en séjournant à Naples en 1763/64 afin d'étudier les œuvres de la Galleria di Capodimonte, la collection d'art royale. C'est là qu'elle brossa le portrait du plus célèbre comédien britannique de l'époque, David Garrick (1716–1779). De manière assez exceptionnelle, elle immortalisa le célèbre mime dans une pose inhabituelle, assis à califourchon sur une chaise (photo p. 23): il y regarde les spectateurs comme s'il acceptait de montrer sa vraie personnalité qui se cache derrière ses rôles. Ils furent nombreux à admirer ce tableau. Le neveu du peintre suisse Johann Heinrich Füssli écrivait ainsi en 1764 à son père résidant à Zurich: «(...) ses portraits sont d'une vérité, d'une expression et d'une facture telles qu'elle surpasse de très loin l'ensemble des peintres latins du moment. Je ne me souviens pas d'avoir contemplé plus beau portrait que celui du comédien Garrick (qui séjourne en ce moment à Naples), réalisé de sa main!»

### De Naples à Londres: un choix d'emplacement stratégique

Grâce à ses nombreux contacts avec des voyageurs anglais, Angelika Kauffmann comprit que de lucratives opportunités commerciales l'attendaient en Angleterre. Elle exposa ainsi en 1765 à Londres le portrait du célèbre Garrick qui lui servit dès lors de carte de visite avant son arrivée en Angleterre. Par ailleurs, elle ne manqua pas de commencer à apprendre l'anglais alors qu'elle se trouvait encore en Italie. Finalement, l'artiste déménagea en 1766 en Angleterre où elle se fixa à Londres. Là-bas, elle réalisa peu après le portrait de la sœur du roi d'Angleterre Georges III, la princesse Augusta, avec son fils Karl Georg August. Après cette commande constituant une référence de tout premier plan, Angelika Kauffmann vit toutes les portes s'ouvrir devant elle.

### L'invention d'un nouveau produit

À Londres, l'artiste élargit son assortiment de prestations. Outre les portraits, Angelika Kauffmann commença à réaliser des tableaux d'histoire, c'est-à-dire des scènes tirées de la mythologie, allégoriques ou littéraires. La particularité de ces œuvres résidait dans le fait qu'Angelika Kauffmann transférait également ses modèles dans ces mondes imaginaires, créant ainsi de toutes nouvelles formes de portraits. C'est ainsi qu'elle représenta par exemple «Les enfants de Lord Plymouth en tant qu'Amour et Psyché» (1795) dans un portrait mythologique (photo p. 24). Sur ce tableau, les deux enfants ne sont pas représentés dans un intérieur du XVIII<sup>e</sup> siècle, mais en tant qu'Amour et Psyché, comme personnages entiers dans un paysage. Pour le portrait, Angelika Kauffmann renonça à créer une scène érotique plus conforme au récit originel de l'Antiquité tardive autour d'Amour, le dieu de l'amour, et de la fille royale mortelle Psyché, mais plaça les deux enfants debout l'un à côté de l'autre en les tournant vers les spectateurs.

### Nouveaux groupes cibles

À partir de la fin des années 1760, Angelika Kauffmann commença à diffuser ses peintures par le biais de la gravure, augmentant ainsi en quelque sorte sa production. Alors que ses peintures n'existaient qu'en un seul exemplaire, les gravures étaient produites en tirages d'environ 200 exemplaires ou plus. Aucune autre artiste de son époque n'a vu autant de gravures réalisées d'après ses peintures qu'Angelika Kauffmann. Les graveurs et éditeurs achetaient les peintures de Kauffmann et obtenaient ainsi le droit de les reproduire. Rien qu'entre 1774 et 1780, environ 80 gravures au pointillé réalisées d'après les peintures de Kauffmann furent publiées, ce qui augmenta considérablement sa notoriété en Europe et aux États-Unis. De plus, Angelika Kauffmann réussit à trouver auprès des marchands de gravures un groupe d'acheteurs fidèles qui continuèrent à acquérir régulièrement ses œuvres jusqu'à sa mort.



À Naples, Angelika Kauffmann a brossé le portrait du comédien David Garrick. Sa renommée internationale a également déteint sur l'artiste.

Angelika Kauffmann: Portrait de David Garrick, huile sur toile, 83,8 cm x 69,2 cm, Burghley Collection, Stamford.

Photo: alamy.com

### Les premiers articles de merchandising

On considère généralement que l'un des premiers articles de merchandising est une ardoise Mickey Mouse créée vers 1930. Cependant, c'est au plus tard avec les t-shirts, les cartes à jouer et les sabres laser Star Wars qui ont rapporté plus de revenus de licence au réalisateur George Lucas que les films eux-mêmes que l'on a compris quel était le potentiel de la commercialisation d'articles pour fans. Or, ce cycle de commercialisation a commencé bien avant Mickey Mouse, Dark Vador et Luke Skywalker. Dès la fin des années 1770, les artisans de toute l'Europe utilisaient les motifs d'Angelika Kauffmann de manière innovante. Ainsi, en 1778, la manufac-





Une synthèse entre peinture d'histoire et portraits en guise de nouveau produit:  
Angelika Kauffmann, Les enfants de Lord Plymouth en tant qu'Amour et Psyché, huile sur toile, 139 x 110 cm, Musée d'art des Grisons Coire, Coire.



ture de porcelaine anglaise Derby vendait des figurines en porcelaine réalisées d'après une gravure de Kauffmann. Une manufacture à Zurich a également repris cette représentation. La manufacture de porcelaine de Vienne a commercialisé des services à café et à thé, des vases de prestige ainsi que des assiettes décoratives ornés des motifs de Kauffmann alors que des boîtes laquées, des tables ou des plateaux décorés circulaient en Allemagne et en Suisse. Les univers picturaux d'Angelika Kauffmann ornaient les cheminées et les vitrines dans toute l'Europe. Même après sa mort, la demande ne faiblit pas étant donné que ses œuvres permettaient l'identification à une certaine culture. Si cette mode a considérablement fait croître la renommée internationale d'Angelika Kauffmann, cette dernière n'en a guère profité financièrement étant donné que les artisans travaillaient sur la base de modèles graphiques qu'ils utilisaient sans devoir payer de provisions.

### La fixation des prix de l'artiste

Lorsque Angelika Kauffmann quitta Londres après quinze ans, elle possédait une fortune de 14 000 livres, ce qui équivaut aujourd'hui à plus de 1,2 million de livres actuelles. En 1782, elle s'installa à Rome et ouvrit un atelier qui devint l'un des plus célèbres de la ville. Dans cet atelier, Kauffmann affichait une liste de prix permettant aux clients de choisir des tableaux en fonction de leur taille, de leurs motifs et de leur complexité. Ses conditions de vente stipulaient que la personne représentée devait payer la moitié du prix après la première séance et l'autre moitié à la livraison. Cette liste de prix simplifiait le processus d'achat grâce à des prix fixes et des dimensions standardisées. Les prix incluaient déjà le travail conceptuel, c'est-à-dire le développement de l'idée du tableau. En comparaison des prix qu'elle pratiquait pendant son séjour à Londres, Angelika Kauffmann avait considérablement augmenté ses tarifs.

### Organisation efficace de l'atelier avec des processus de travail rationalisés

En raison de la forte demande, l'artiste avait besoin à Londres et à Rome d'un atelier extrêmement bien organisé avec des processus de travail hautement rationalisés. Elle travaillait avec des formats de tableau standardisés et peignait directement sur la toile, sans longues phases de conception. En général, il lui fallait deux à trois séances de trois heures pour peindre un visage tandis qu'elle peignait le corps de la personne représentée à partir d'un modèle de remplacement. Jusqu'à trois personnes venaient quotidiennement pour des séances de portrait. De plus, selon l'historienne de l'art Bettina Baumgärtel, Angelika Kauffmann réutilisait plusieurs fois certains produits en retravaillant les documents résultant d'étapes intermédiaires nécessaires à la confection des portraits qui étaient normalement considérés comme des produits de rebut. Ainsi, elle transformait

des esquisses en œuvres d'art à part entière et des études préliminaires pour portraits de groupe en portraits individuels.

### «The whole world is angelicamad»

Angelika Kauffmann considérait son art comme une activité entrepreneuriale en «produisant» de manière économique, en choisissant des motifs répondant aux besoins de sa clientèle et en travaillant avec différents médias. Elle a élargi en permanence son assortiment de produits. Étonnamment, de nombreux produits issus de l'artisanat ont été réalisés sur la base des œuvres de Kauffmann. Aucun autre artiste n'aura réussi à commercialiser à ce point son art par le biais de produits de merchandising.

«Un graveur qui ne fait presque rien d'autre que de graver ses tableaux m'a dit un jour: «le monde entier est fou d'Angelika», écrivait en 1781 l'ambassadeur danois, le comte Schönborn. Mais il serait plus juste de dire qu'Angelika Kauffmann, grâce à une stratégie réfléchie et à un immense volume de travail, a réussi à rendre le monde entier fou d'elle.

En ce début d'année, il vaut la peine de considérer votre entreprise selon la perspective d'Angelika Kauffmann.

- Où trouver votre clientèle?
- Quelle célébrité conviendrait-elle en tant qu'ambassadeur ou partenaire de projet?
- Dans quelle mesure la structure de votre assortiment et de vos prix peut-elle se justifier?
- Quels sont les prix que vous devriez augmenter?
- Quelles sont les catégories de produits avantageux que vous pouvez développer pour renforcer votre principal segment de clientèle et votre marque?
- Comment pouvez-vous simplifier vos processus?

Artgrade your business!

● *Votre Jana Lucas*

*Apprenez-en davantage au sujet des stratégies d'affaires d'Angelika Kauffmann et de 19 autres cheffes d'entreprise dans le livre de Jana Lucas «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben» («Les pionnières méconnues en économie – des femmes hors du commun qui ont marqué durablement le monde des affaires»).* Editions Redline 2021.



# Le talent temporaire: une stratégie gagnante

*Les talents flexibles sont la solution pour les organisations qui cherchent à répondre à des conditions qui évoluent rapidement.*

*L'évolution technologique de plus en plus rapide et les normes de durabilité de plus en plus strictes obligent les entreprises à repenser leurs stratégies de recrutement. L'un des moyens les plus efficaces de rester flexible est d'employer des talents temporaires.*

En 2025, les organisations seront confrontées à un marché du travail dynamique dans lequel l'agilité est essentielle pour réussir. Hélène Dufresne, consultante en recrutement chez le spécialiste suisse du recrutement Robert Walters et spécialiste du recrutement de personnel temporaire, explique pourquoi les talents flexibles sont la solution pour les organisations qui cherchent à répondre à des conditions qui évoluent rapidement.

## **La flexibilité, un avantage concurrentiel**

Les travailleurs temporaires jouent un rôle crucial dans le maintien de l'agilité et de la rapidité au sein d'une organisation. Hélène Dufresne fait remarquer que «les em-

ployés temporaires permettent aux entreprises de répondre immédiatement aux besoins d'un projet, sans avoir à s'engager à long terme comme c'est le cas pour les employés permanents. Ils constituent donc un complément précieux en période de changement». Les entreprises peuvent ainsi répondre à des besoins liés à des projets tels que la mise en œuvre de nouvelles technologies, la conformité aux réglementations ESG ou la gestion des pics saisonniers. Les employés temporaires apportent non seulement une expertise spécifique, mais fournissent également une capacité immédiatement déployable sans engagement à long terme.





Illustration: Getty Images



Hélène Dufresne.

### Accélérer l'innovation

Dans un marché concurrentiel, la rapidité est cruciale. Hélène Dufresne explique: «En faisant appel à des spécialistes temporaires, les entreprises peuvent développer de nouveaux produits et services plus rapidement en 2025. C'est particulièrement important dans un environnement où l'évolution technologique est rapide.»

Ces professionnels, qui possèdent souvent une expertise dans des fonctions spécialisées telles que l'analyse de données et les opérations financières, apportent immédiatement des connaissances précieuses, ce qui minimise le temps de familiarisation et permet aux projets de démarrer rapidement. Leur expérience du travail

en mode projet leur permet de contribuer directement aux innovations technologiques et à l'optimisation des processus. En outre, les entreprises peuvent expérimenter de nouvelles fonctions tout en développant des talents internes. La flexibilité des talents temporaires permet aux entreprises de raccourcir leur délai de mise sur le marché et de conserver un avantage concurrentiel.

en mode projet leur permet de contribuer directement aux innovations technologiques et à l'optimisation des processus. En outre, les entreprises peuvent expérimenter de nouvelles fonctions tout en développant des talents internes. La flexibilité des talents temporaires permet aux entreprises de raccourcir leur délai de mise sur le marché et de conserver un avantage concurrentiel.

### Maîtrise des coûts et efficacité

Les recrutements temporaires ne sont pas seulement flexibles, ils permettent aussi de réduire les coûts. Hélène Dufresne souligne que «l'emploi de talents temporaires pour des projets spécifiques permet de cibler les investissements, ce qui se traduit par une meilleure maîtrise des coûts et une utilisation plus efficace des ressources». Les organisations peuvent investir de manière ciblée en utilisant des talents temporaires pour des projets spécifiques, plutôt que de créer des postes à temps plein. Cela permet de mieux contrôler les coûts et d'utiliser plus efficacement les ressources, car les travailleurs temporaires sont immédiatement déployés là où ils sont le plus nécessaires.

### Investir dans le potentiel

Pour attirer les bons talents, les entreprises doivent s'adapter aux attentes des professionnels en 2025. Hélène Dufresne ajoute: «Les travailleurs temporaires veulent aussi avoir la possibilité d'évoluer. Offrir des perspectives claires peut faire toute la différence pour attirer les meilleurs talents.» Il ne s'agit pas seulement d'expérience, mais aussi de reconnaissance du potentiel et des qualités de leadership. Les employés temporaires veulent aussi avoir la possibilité de se développer et d'apprendre.

Les talents temporaires offrent aux entreprises une occasion unique de rester agiles et de répondre rapidement aux opportunités du marché. En utilisant les talents temporaires de manière stratégique, vous pouvez non seulement faire appel à une expertise spécifique pour des projets, mais aussi optimiser vos coûts de personnel. Intégrer des stratégies de recrutement temporaire dans votre plan de personnel est donc une décision judicieuse pour les organisations qui ouvriront la voie en 2025.

● robertwalters.ch

# Un facteur de coûts sous-estimé: la bureaucratie interne

*Il n'y a pas qu'en Suisse que les PME souffrent d'une lourde charge administrative imposée par l'État et des coûts qui en découlent. Une étude allemande arrive toutefois à la conclusion que ces charges administratives sont parfois également dues à l'entreprise elle-même et qu'elles génèrent des coûts qui, pour être très élevés, ne sont pas pour autant inévitables!*





«Les plaintes fréquemment entendues au sujet de la jungle des réglementations étatiques masquent le fait que dans de nombreuses entreprises, l'institution elle-même génère un fouillis bureaucratique similaire», constate le manager intérimaire allemand Bodo AntoniĆ. Alors que la réduction de la bureaucratie publique est soumise à la lenteur inhérente au monde politique, une «cure de désengorgement interne» peut se réaliser en quelques mois. La volonté correspondante doit cependant venir de la direction et cette mesure doit être mise en œuvre systématiquement.

### Sondage auprès de 100 cadres

M. AntoniĆ se réfère à l'«Étude sur la bureaucratie d'entreprise (interne) et la bureaucratie imposée par les prescriptions légales (externe)» qui arrive à la conclusion que selon 62% des cadres de l'économie allemande, la bureaucratie générée à l'interne des entreprises exerce une influence beaucoup plus importante sur la productivité de l'entreprise que la bureaucratie externe imposée par le législateur. Pour l'étude, un sondage a été mené auprès de 100 membres de conseils d'administration, directeurs généraux et membres de la direction de PME et de grandes entreprises. Selon ce sondage, 57% des experts en économie estiment que des processus d'exploitation lourds et compliqués ont un effet négatif sur la pérennité des entreprises.

### Travail sans création de valeur

«À la tête de l'entreprise règne souvent le sentiment diffus qu'il est possible d'optimiser les processus opérationnels, mais qu'il est difficile de savoir où et comment. À cela s'ajoute la résistance qu'oppose n'importe quelle organisation aux changements en tous genres. Ces deux facteurs font qu'au final, rien ne change – jusqu'à ce que les problèmes économiques deviennent évidents», explique M. AntoniĆ.

Plus de la moitié des membres des conseils d'administration, des directeurs généraux et des membres de la direction estiment que plus de 30% du temps de travail des employés est consacré à des activités essentiellement superflues. Plus des trois quarts (76%) considèrent qu'il s'agit de travaux qui ne créent aucune valeur ajoutée et qui ne bénéficient ni à l'entreprise, ni aux clients. Selon une étude récente menée par l'Institut ifo\*, l'Allemagne perd jusqu'à 146 milliards d'euros par an en performance économique en raison d'une bureaucratie excessive imposée par le législateur. «Le potentiel d'économies que comporte la réduction de la bureaucratie interne pourrait atteindre un ordre de grandeur similaire», estime M. AntoniĆ.

Source: presstext

\* Oliver Falck, Yuchen Mo Guo, Christian Pfaffl: Perte de performance économique due à une bureaucratie excessive. ifo-Institut, Munich, 2024



### Les coûts de régulation atteignent plusieurs milliards

L'Union suisse des arts et métiers (usam) s'engage depuis des années en faveur d'une réduction massive des coûts liés à la réglementation légale pour les PME. Par ailleurs, l'usam entend freiner l'accroissement du nombre de nouveaux coûts de régulation, car: «Décharger les entreprises des coûts de régulation revient à lancer un programme de croissance, parce que cette mesure permet de dégager à la fois des fonds et des capacités de production.»

Une étude visant à mesurer les coûts de régulation, commandée par l'usam et menée par KPMG, est arrivée à la conclusion que des coûts de régulation de 4 milliards de CHF sont générés chaque année dans les seuls domaines du droit du travail, des assurances sociales et de l'hygiène alimentaire. Si l'on extrapole ce chiffre, il faut admettre que les mesures de régulation étatiques génèrent des coûts se montant à environ 70 milliards de CHF (cf. [sgv-usam.ch/fr/grands-axes-politiques/coûts-de-la-réglementation](http://sgv-usam.ch/fr/grands-axes-politiques/coûts-de-la-réglementation)). Il est sans doute possible de doubler ce chiffre si l'on tient également compte des coûts générés par la bureaucratie interne, c'est-à-dire faite maison, des PME.

### Rationaliser – oui, mais comment?



Alors qu'une PME, prise individuellement, ne peut guère lutter contre le flot de réglementations étatiques, c'est aux cadres et aux collaborateurs de réduire les charges administratives occasionnées par l'entreprise elle-même. Il existe diverses possibilités d'optimiser les processus internes à l'entreprise et d'éliminer ainsi des coûts. À cet effet, **Lucie**

**Jungi** procède conformément au proverbe «Le poisson pourrit par la tête» et soutient, en sa qualité de coach, les cadres dans leur travail quotidien avec l'objectif d'accroître leur efficacité. Sur la base de ses expériences, le surmenage, le stress et les comportements inappropriés dans l'entreprise proviennent essentiellement de la direction – aussi parce que «la charge de travail est poussée vers le patron, pour quelques raisons que ce soit». Elle accompagne les cadres dans leur activité quotidienne et identifie des redondances coûteuses, des activités inutiles et des interruptions. «Avec les cadres, de telles activités chronophages se caractérisent par des distractions permanentes et la tentative d'exécuter plusieurs tâches simultanément. Ils commencent à oublier de petites choses, puis des choses beaucoup plus importantes. Suivent alors le travail en soirée et le week-end, des conflits d'agenda, des réactions exagérées ou la perte de motivation.»

WIRmarket.ch > Lucie Jungi

### Une solution numérique baptisée Swiss Process Suite

**Thomas Hardegger**, de la société Business-Partner AG, propose une autre approche afin d'éviter pertes de temps, frustrations, conflits et stress. Il a développé l'outil Swiss Process Suite qui permet de se débarrasser des manquements et des malentendus. M. Hardegger:



«Cet outil représente, d'une certaine façon, le jumeau numérique de l'entreprise. La différence réside dans le fait que tous les éléments importants – stratégies, processus, tâches, organigrammes, documents – s'y retrouvent aisément et ne sont pas disséminés dans d'innombrables tiroirs.» Il est possible de mettre ces éléments à jour et de les faire évoluer en permanence. Par conséquent, ils croissent avec l'entreprise. Le cœur de l'outil n'est autre que la documentation des processus – des processus quotidiens qu'il faut standardiser ou numériser ou encore des processus qui ne s'appliquent que rarement et ne peuvent donc être qu'imparfaitement reproduits. M. Hardegger: «Dans le cas des processus rarement appliqués, il s'agit d'assurer la conservation du savoir-faire, alors que dans le cas des processus fréquents, il s'agit d'assurer qu'ils soient appliqués de la même façon par tous les collaborateurs.» Cet outil issu des expériences faites dans le cadre des collaborations avec les entreprises des branches les plus diverses est lié à une taxe de service et peut également s'utiliser avec ou sans conseils de la société Business-Partner AG. «Notre objectif était de créer un instrument avec lequel un chef d'entreprise peut effectivement travailler dès le premier jour», souligne M. Hardegger.

### Décharger la direction

Selon M. Hardegger, une approche axée systématiquement sur les processus d'exploitation permet d'inverser la pyramide de direction. Cela signifie que la responsabilité décisionnelle revient au niveau où se trouvent également le savoir-faire et l'expérience: «On constate souvent que la direction doit se préoccuper de sujets qui ne devraient pas être de son ressort et pourraient sans autre être réglés deux niveaux plus bas. Un objectif serait que la direction, en toute conscience, ne décide plus de certaines choses, parvenant ainsi à se décharger de ces tâches. Cela exige toutefois des processus robustes et, souvent, des adaptations structurelles ainsi qu'un certain changement culturel.»

WIRmarket.ch > Business-Partner

Lisez ici une interview de Thomas Hardegger sur ce thème:



● Daniel Flury





«0% de majoration de change, 0% de commission sur les paiements à l'étranger.»

La Debit Mastercard gratuite dans le paquet bancaire top

Ouvrir le paquet maintenant



# L'esprit d'entreprise

Chère lectrice, cher lecteur,

Parfois, lorsque j'évolue à travers le quotidien trépidant d'un chef d'entreprise, je pense à mon chat préféré. Il a cette manière particulière de se déplacer – souverain, confiant et surtout doté d'une profonde sagesse qui me laisse souvent émerveillé. Ses yeux parlent un langage à eux, comme s'il en savait plus sur la vie que moi. Je me demande alors: que pourrais-je apprendre d'un chat pour devenir un chef d'entreprise plus prospère?

Il n'est pas évident d'établir des parallèles entre le chat et l'esprit d'entreprise. Un chat est un être vivant, un animal qui vit selon ses propres règles, tandis que l'esprit d'entreprise est souvent perçu comme un concept abstrait. Pourtant, lorsque j'examine «le chef d'entreprise en moi», je découvre des qualités qui non seulement sont cruciales dans le monde des affaires, mais qui me définissent également en tant qu'être humain – des qualités que je reconnais également chez mon chat.

## **Indépendance:**

### **la liberté de tracer ma propre voie**

Les chats sont, par nature, des animaux indépendants. Ils suivent leur propre chemin, ne se soumettent pas à une meute et ne s'attachent aux humains ou à d'autres animaux que lorsque cela correspond à leurs besoins. Cette indépendance a pour moi une importance primordiale. En effet, dans le monde des affaires, on rencontre une multitude de personnes qui dispensent leurs conseils et leurs opinions en tentant de vous influencer. Or, c'est justement mon autonomie qui me permet de développer des idées innovantes et de prendre des décisions en accord avec mes propres valeurs et mes visions. Tout comme un chat refuse de se plier à des structures imposées, je ne me contente pas de suivre le courant simplement parce que tout le monde le fait. Au contraire, ce sont souvent les moments où je vais à contre-courant qui mènent aux plus grandes réussites. La capacité de prendre des décisions sans rechercher constamment une validation extérieure est, pour moi, essentielle pour réussir en tant que chef d'entreprise.

## **Curiosité:**

### **à la recherche de ce qui n'est pas évident**

Les chats sont naturellement curieux. Ils reniflent chaque recoin, explorent toutes les pièces et sont attentifs au moindre détail. Cette curiosité est bien plus qu'un simple intérêt passager; elle est la force motrice derrière la découverte et la compréhension de leur monde. Cette curiosité me pousse également, en tant que chef d'entreprise, à explorer de nouveaux marchés, à développer des produits innovants et à améliorer autant que possible ce qui existe déjà. Dans un monde en perpétuelle évolution, cette curiosité m'aide justement à identifier des opportunités et à trouver des solutions créatives.

## **La prise de risque:**

### **le chat saute, le chef d'entreprise ose**

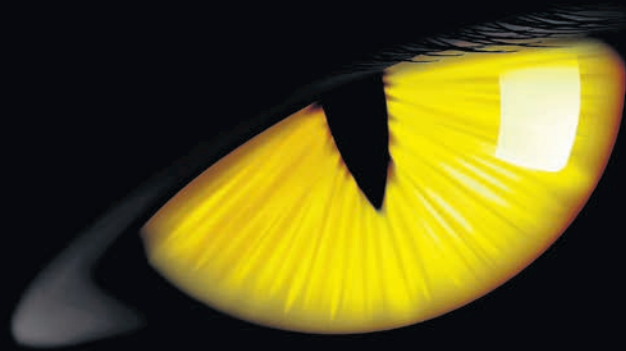
Si les chats sont prudents, ils sont aussi remarquablement audacieux. Ils grimpent aux arbres, sautent de meuble en meuble, évoluent en équilibre sur des balustrades étroites et osent pénétrer des territoires inconnus. La prise de risque est un autre élément clé de l'entrepreneuriat que je retrouve en moi. Comme le chat qui saute depuis un arbre à chats à un autre, je prends, moi aussi, des risques calculés en tant que chef d'entreprise. J'investis du temps et des ressources dans des projets que je ne comprends pas toujours dans les moindres détails, mais ce sont précisément ces occasions qui réservent souvent les plus grandes opportunités.

## **L'instinct:**

### **faire confiance à son intuition**

Les chats sont des maîtres dans l'art de suivre leur instinct. Ils savent instinctivement quand un danger menace, quand il est temps de se retirer ou quand il faut accueillir un nouvel arrivant. Moi aussi, je me fie souvent à mon instinct. Dans le monde des affaires, il y a beaucoup de données et de statistiques qui m'aident à prendre des décisions, mais ce sont souvent dans les moments «invisibles» que l'instinct me montre la voie.





# et le chat

Lorsque les chiffres et les faits ne suffisent pas, c'est l'instinct qui m'oriente dans la bonne direction.

## **Persévérance**

Tout comme un chat ne se demande jamais s'il a pris la «bonne» place dans la pièce, je refuse quant à moi de me contenter de suivre le courant. Si je tiens compte des attentes des autres, je perds de vue mon objectif. Or, ce sont précisément les moments où je réfléchis à contre-courant qui génèrent les plus grands succès. Dans ce cas se pose souvent la question suivante: cela en vaudra-t-il la peine? Parfois, j'ai l'impression de faire tout cela pour rien, comme si je me retrouvais tout au début de ma carrière. Cependant, ces revers font aussi partie du chemin que parcourt un chef d'entreprise, et tout comme le chat se relève après avoir raté un saut, je trouve toujours le courage de retenter ma chance en tant que chef d'entreprise.

## **Conclusion:**

### **l'esprit d'entreprise est semblable au chat**

À la fin de la journée, l'esprit d'entreprise ressemble au chat: il court après des objectifs, saute dans l'incertain et parcourt des territoires inconnus – et pourtant, il reste toujours fidèle à sa nature. Il s'agit pour lui de se battre pour ce qui compte vraiment – au plus profond de soi: tout pour ma vision que je tente de réaliser, tout pour mon entreprise et tout pour le succès qui se nourrit de passion, de courage, de résilience et d'instinct.

À bientôt,

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



Les trois lacs: le lac de Neuchâtel (photo), de Biemme et de Morat.

Photos: mäd

# À vélo à travers le Jura et le pays des Trois-Lacs

## Voyage à vélo 2025 de la Banque WIR

*Les participants au voyage à vélo de l'été dernier à travers l'Engadine, emmenés par Franco Marvulli – avec une petite virée en Italie pour profiter d'une météo plus clémente –, ont exprimé le souhait de rééditer cette expérience. Franco Marvulli et la Banque WIR répondent très volontiers à cette demande. Pour réduire quelque peu l'influence de la météo, le voyage se fera cependant sur le Plateau.*



Le premier voyage à vélo organisé l'été dernier par la Banque WIR aura été marqué par le froid et même des chutes de neige, mais les participants ont néanmoins profité d'une expérience tout à fait inhabituelle et veillé à ce que règne une ambiance du tonnerre. Il n'en ira pas autrement pour les cyclistes amateurs qui attendent impatientement le prochain voyage de quatre jours qui se tiendra du 29 mai au 1<sup>er</sup> juin dans le pays des Trois-Lacs, une région qui bénéficie de conditions météo plus prévisibles. Si vous avez suivi cette année le Tour de Suisse Women, vous vous rappellerez, sur certains trajets de ce voyage à vélo, des deux dernières étapes de cette manifestation et vous pourrez vous mettre dans la peau des coureuses cyclistes telles qu'Elise Chabbey.

Le «quartier général» fera sans aucun doute l'unanimité: il s'agit de l'hôtel Beaulac 4 étoiles à Neuchâtel que les participants WIR connaissent bien. Les participants au voyage y séjourneront, y prendront leur petit déjeuner et y dîneront. Voilà pour ce qui est de l'hébergement et de la restauration. Pendant la journée, il faudra trimer – même s'il faut bien sûr préciser que seuls des vélos électriques seront admis, ce qui permettra de relativiser quelque peu les efforts à fournir. «Il faudra tout de même surmonter quelques montées assez conséquentes; par ailleurs, le terrain éloigné des lacs est marqué par des collines», souligne cependant Reto Etter, responsable des manifestations auprès de la Banque WIR.

Les participants pourront se rendre au point de départ du voyage – à Macolin, au-dessus de Bienne et du lac de Bienne – en montant à bord d'un car à Wil, Winterthour-Wiesendangen, Bâle, Arlesheim, Zurich-Flughafen, Aa-



*Un hôte compétent qui garantit que vous ne vous ennuyerez pas: le multiple champion du monde, d'Europe et de Suisse, Franco Marvulli.*

rau et Baden. Dans ces stations, il sera également possible de charger les vélos électriques personnels dans la remorque du car Twerenbold. Un participant qui désire louer un vélo électrique peut le signaler lors de son inscription. Il suffit pour cela d'indiquer sa taille et d'accepter un prix de location de 140 CHF. Il faut également compter le séjour en demi-pension à l'hôtel Beaulac: 1490 CHF pour une chambre individuelle et 1230 CHF par personne pour une chambre double. La part WIR est de 50%.

La traversée des gorges de l'Areuse sera le moment fort de la première journée. Le deuxième jour, le trajet partira du Locle pour traverser la haute vallée de La Brévine. Espérons que ce sera de bon augure, car n'oublions pas que c'est bien ici que l'on mesure les températures les plus basses de toute la Suisse. Heureusement, l'hiver est encore loin – et la Vallée de Joux, toute proche: elle est au programme de la troisième journée, avec les petits bourgs médiévaux de Romainmôtier et d'Orbe. Environ 150 kilomètres auront ainsi déjà été parcourus au moment d'aborder la dernière étape, qui est aussi la plus longue avec ses 60 kilomètres: au départ d'Yverdon, il s'agira de longer le lac de Neuchâtel en direction d'Estavayer-le-Lac et de Morat, une très jolie petite ville sise sur les rives du lac homonyme – toujours sous la direction avisée de Franco Marvulli.

● Daniel Flury

**Vous trouverez ici les informations détaillées relatives à ce voyage et aux inscriptions: [wir.ch/veloreise](http://wir.ch/veloreise)**



*L'hôtel Beaulac à Neuchâtel sera le point de convergence du voyage à vélo 2025.*

Assurez-vous l'une des dernières places libres!

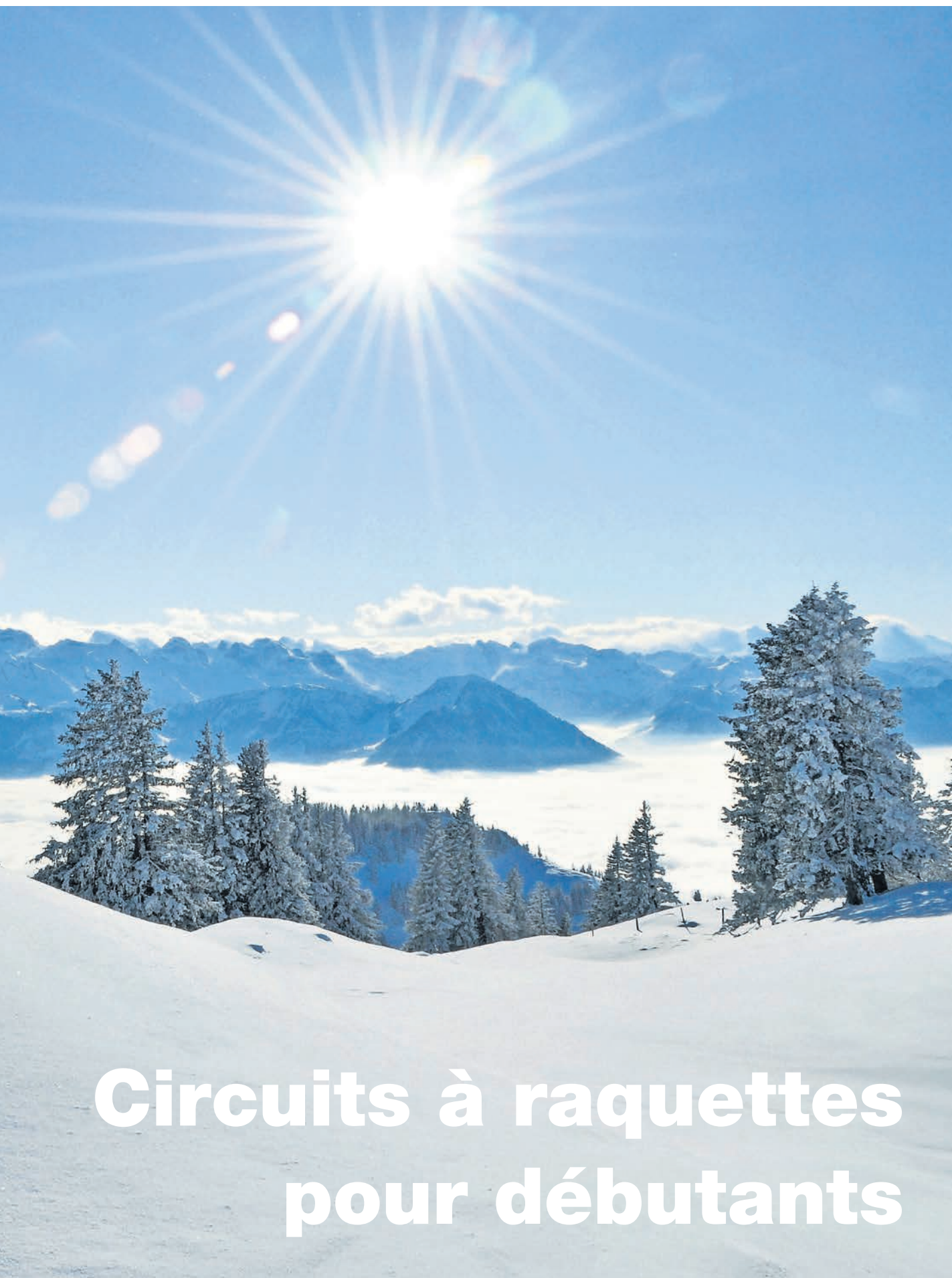




*Le sentier de raquettes Chäserenholz 822 est l'une des façons les plus aisées de s'initier à la pratique de la raquette en Suisse.*

*Photos: Heinz Staffelbach*





# Circuits à raquettes pour débutants

*Observer la neige tomber des branches dans une forêt fraîchement enneigée, marcher à travers un paysage vaste et silencieux ou profiter avec des amis de la vue qui s'offre depuis une crête de montagne, puis déguster une fondue dans un chalet accueillant – pas étonnant que la pratique de la raquette à neige soit de plus en plus populaire.*

### Hébergement et restauration en WIR

Il est possible de bénéficier de prestations d'hébergement et de restauration que l'on peut régler avec une part WIR à proximité des circuits à raquettes présentés ici.

Il suffit de consulter WIRmarket.ch et de saisir par exemple les localités suivantes:  
Rigi; Pontresina; Saanenmöser; Fiesch ou Bellwald ou Naters ou Brigue; Glaris. *df*

La pratique de la raquette à neige n'a aucun secret, ne nécessite pas d'équipement coûteux et peut avoir lieu même lorsqu'il n'y a que peu de neige, à l'écart de l'agitation des pistes. En bref, une randonnée à raquettes constitue tout simplement un bienfait tant pour le corps que pour l'esprit. Nous vous avons sélectionné ici cinq randonnées qui conviennent de manière idéale aux débutants. Elles ne comportent pas trop de dénivelé, sont balisées et plutôt courtes et figurent sur les cartes de SuisseMobile. Dès lors: appelez vos amis et connaissances, préparez vos raquettes et votre sac à dos et partez profiter de la neige! Un conseil néanmoins: de nombreux animaux vivent dans la nature et surtout dans les forêts et doivent affronter les rigueurs de l'hiver. Restez sur les sentiers balisés et soyez aussi silencieux que possible afin que les animaux bénéficient également d'une tranquillité bien méritée!



### Rigi SZ: vue panoramique sur les Alpes avec jacuzzi

Le sentier de raquettes Chäserenholz 822 est sans doute l'une des façons les plus aisées de s'initier à la pratique de la raquette en Suisse – tout en offrant une intense sensation d'aventure. On monte à bord du train à crémaillère jusqu'au Rigi, la «reine des montagnes», et on bénéficie d'une vue panoramique unique sur l'ensemble du Plateau jusqu'au Jura et bien sûr sur tout l'arc alpin de Suisse centrale. Cette vue demeure constamment présente lors de la descente vers l'alpage Chäserenholz où l'on se restaure avec une croûte au fromage ou une fondue et où l'on peut également prendre place dans le jacuzzi extérieur (sur réservation seulement). Une fois revigoré, on retourne à Rigi Kulm. Pour ceux qui souhaitent une randonnée plus longue, il est également possible de partir de Rigi Klösterli, de passer par Schwändi et Chäserenholz avant d'atteindre Rigi Kulm; ce circuit représente alors 460 m de dénivelé et environ 2¼ heures de marche.

**Le circuit à raquettes:** de la station ferroviaire Rigi Kulm, descente vers Chäserenholz et itinéraire retour vers Rigi Kulm. 2 km, 150 m de dénivelé à la descente et à la montée, environ 1 heure.

**Infos:** rigi.ch





### **Sparenmoos BE: sur la terrasse ensoleillée**

Le plateau du Sparenmoos est une sorte de vaste terrasse située au-dessus de Zweisimmen. Légèrement ondulé et parsemé de petits bois et de tourbières planes, ce plateau constitue en hiver un endroit idyllique tout simplement parfait pour des randonnées à raquettes faciles. Le Sparenmoos est facilement accessible en bus depuis la gare de Zweisimmen. À l'arrivée, il ne reste plus qu'à chausser les raquettes et à partir sur le sentier Sparenmoos 190. Il s'agit d'un circuit de 3,5 kilomètres que l'on parcourt aisément, avec une dénivellation de 140 mètres; la randonnée ne devrait donc prendre qu'une bonne heure et demie. Vous trouverez également un petit restaurant à l'arrêt de bus. Cette proposition vous tente? Sachez que le sentier de randonnée hivernale Sparenmoos 770, un circuit en direction du Hundsrügg, peut lui aussi se parcourir en raquettes.

**Le circuit à raquettes:** de l'arrêt de bus de Zweisimmen-Sparenmoos, sur le Sparenmoos Trail 190 et retour au point de départ. 3,4 km, 140 m de dénivellation à la montée et à la descente, env. 1 ½ heure.

**Infos:** [gstaad.ch](http://gstaad.ch) et [sparenmoos-aktiv.ch](http://sparenmoos-aktiv.ch)

### **Pontresina GR: dans l'idyllique forêt d'hiver**

Quoi de plus agréable que de marcher silencieusement en raquettes à travers les petites clairières d'une forêt de montagne légèrement vallonnée et fraîchement enneigée? Voilà ce qui vous attend tout au long de cette courte randonnée à raquettes près de Pontresina. Vous traversez l'idyllique forêt de Staz, au cœur des montagnes de Haute-Engadine. Ce circuit comporte par ailleurs un atout de taille: il ne réserve que de faibles montées et descentes. En fonction du point de départ choisi, vous commencez la randonnée à l'arrêt de train ou de bus Punt Muragl ou à la gare de Staz. De là, vous vous dirigez vers le point 1760 situé dans la forêt de Staz. Juste avant ce point, vous atteignez le sentier de raquettes balisé 564. À la gare de Pontresina, vous pouvez vous restaurer avec une pizza chez Riccardo's avant de reprendre le train ou de revenir à pied à Punt Muragl.

**Le circuit à raquettes:** de Punt Muragl (ou de Staz) vers Pontresina, en traversant la forêt «Stazerwald». 3,7 km, 60 m de dénivellation à la montée et 20 m de dénivellation à la descente, environ 1 ½ heure.

**Infos:** [engadin.ch](http://engadin.ch)





## Bettmeralp VS: une randonnée avec vue sur dix sommets de 4000 mètres!

Est-ce vraiment possible? Une randonnée à raquettes courte et facile qui commence directement à la station de téléphérique et offre une vue sur presque une douzaine de sommets de 4000 mètres? Oui, c'est possible, et plus précisément à Bettmeralp, dans le Haut-Valais. À peine sorti de la télécabine, vous vous trouvez sur le sentier de raquettes balisé 331. Celui-ci monte de 120 mètres jusqu'à la Scheeboduegg, puis descend jusqu'à la périphérie du village de Riederalp. Le chemin de retour vers Bettmeralp évolue un peu plus bas et traverse le hameau pittoresque de Flesch ainsi qu'un paysage forestier idyllique et ouvert. Vous trouverez des restaurants pour déguster un vin chaud ou une croûte au fromage à Riederalp et à Bettmeralp. Une affaire rondement menée!

Photo: webcam Bettmeralp

**Le circuit à raquettes:** de la station de montagne de Bettmeralp, sur le parcours pour raquettes Trail 331, en boucle vers Riederalp et retour. 3,9 km, avec deux fois 250 m de dénivelé, environ 2 heures.

**Infos:** aletscharena.ch



## Weissenberge GL: le circuit glaronais pour gourmets

Les plus belles randonnées ne sont pas toujours celles situées dans les endroits les plus renommés et cette randonnée circulaire dans le pays de Glaris le prouve merveilleusement. Depuis Matt, situé quelques kilomètres avant Elm, on prend le petit téléphérique qui mène aux Weissenberge. Ici, on trouve de belles et vastes pentes douces qui conviennent de manière idéale à une randonnée à raquettes facile. Le trajet réserve de merveilleux sujets photographiques avec divers petits bois par-ci par-là et le sommet du Vrenelisgärtli en arrière-plan. Avec ses quelque 500 m de dénivelé, cette randonnée circulaire représente cependant tout de même une véritable excursion. Ceux qui se déplacent dans le sens des aiguilles d'une montre pourront se restaurer à l'auberge de montagne Edelwyss, avec sa belle terrasse ensoleillée et ses nombreux plats copieux.

**Le circuit à raquettes:** à partir de la station de montagne Weissenberge, sur le Stäfeli Trail 991 en passant par Engisböden et Fitterenstäfeli avant de revenir au point de départ. 5,6 km, 520 m de dénivelé dans les deux sens, environ 3½ heures.

**Infos:** glarnerland.ch et weissenberge.ch

● Heinz Staffelbach



# Randonnées à raquettes – pour un bon début!

---



Traverser une forêt profondément enneigée, voir le soleil briller à travers les sapins, observer de la neige tomber des branches jusqu'au sol et avancer, pas à pas, en régulant sa respiration et en profitant du merveilleux calme qui règne sur le paysage hivernal. De temps à autre, entendre le pépiement d'une mésange ou le profond «crôaaa» d'un corbeau au loin.

Dans de tels moments, on comprend pourquoi la pratique des raquettes à neige est devenue si populaire au cours de ces dernières années. Elle permet de se retrouver très loin de l'agitation d'un domaine skiable, de profiter de la nature et de bouger sans faire de trop gros efforts. Le soir venu, on se retrouve tellement heureux et à nouveau plein d'énergie. Qui plus est: on ne regrettera pas les coûts élevés et les risques d'accident liés à la pratique du ski alpin.

Cependant, que faut-il pour une randonnée à raquettes? En principe, il suffit de disposer d'une paire de chaussures de marche et de bâtons de randonnée. Cependant, pour s'assurer d'un plaisir entier dans la neige, il faut également veiller à disposer d'un équipement adéquat, qu'il soit acheté ou loué.

## Les raquettes

On trouve désormais des douzaines de modèles. Il existe en principe deux genres de raquettes différents. Le premier est constitué d'un cadre métallique (une latte ou un tuyau) dans lequel est fixé un textile plastifié. Le deuxième n'a pas de cadre extérieur, mais est constitué d'une forme synthétique complète.

Pour faire le bon choix, tenez compte tout simplement des quelques tuyaux suivants.

1. Type «léger et easy»: vous êtes débutant, vous ne parcourez que des pistes faciles et vous préférez d'ailleurs les pistes déjà tracées? Dans ce cas, le type de raquettes choisi n'a aucune importance, avec ou sans cadre.
2. Type «poudreuse, s.v.p.»: désirez-vous également être bien équipé lorsque vous êtes le premier à traverser la poudreuse? Dans ce cas, il vous faut des raquettes qui ne s'enfoncent qu'un minimum. Plus votre poids est élevé, plus la surface de votre raquette devra être grande. Dans le cas des raquettes sans cadre, il est possible de placer sur certains modèles une prolongation permettant d'agrandir encore un peu la surface.

3. Type «alpin et tout le toutim»: vous êtes déjà coutumier de la pratique de la raquette et vous aimeriez être préparé pour tous les types de terrain et de neige? Dans ce cas, les exigences que vous poserez à vos raquettes seront plus pointues. Ces dernières ne devront donc pas être trop petites pour vous permettre de ne pas trop vous enfoncer dans la poudreuse. Pour pouvoir traverser les passages de neige durcie ou de glace, les raquettes devront être équipées de longues rangées de crampons disposés dans le sens de la longueur, avec un nombre suffisant de crampons. Enfin, les raquettes devraient également être équipées d'une aide à la montée afin de soulager un peu les mollets. Pour répondre à ces exigences, le mieux est d'opter pour des raquettes synthétiques avec un grand nombre de crampons, éventuellement des raquettes avec un cadre à lattes (les lattes servant alors également de crampons).

#### La fixation

Il existe presque autant de fixations qu'il existe de raquettes; pour les modèles les plus simples, on fait passer quelques sangles par-dessus et par l'arrière des raquettes. Pour les modèles plus élaborés et plus confortables, on dispose de divers mécanismes à cliquet ou boutons rotatifs permettant de bien fixer les raquettes aux pieds.

#### Louer son équipement

Si vous louez vos raquettes, veillez à choisir un modèle que vous pouvez manier aisément et sur lequel vos chaussures tiennent bien. Vous trouverez sur WIRmarket.ch des magasins de sport qui vendent ou louent des raquettes avec une part WIR.

#### Acheter son équipement

Dans ce cas également, lorsque vous vous rendez dans un magasin, emportez avec vous les chaussures de marche que vous utiliserez effectivement le moment venu. Arrivez-vous à manier les raquettes? Les chaussures tiennent-elles bien sans glisser, par exemple, latéralement à l'arrière? Voudriez-vous également pouvoir manier la fixation avec des gants? Veillez également à ce que le point de rotation se situe si possible sous la plante du pied et pas trop loin en avant, c'est-à-dire qu'il ne doit pas se situer sous les doigts de pied.

#### Autre équipement

**Chaussures:** il n'est pas nécessaire d'acheter de coûteuses chaussures de marche d'hiver ou des chaussures spécifiques pour raquettes. De bonnes chaussures de randonnée d'été, bien imprégnées contre l'humidité, feront très bien l'affaire. Pour les randonnées par très grand froid, il peut être utile de disposer de chaussures de marche d'hiver rembourrées. Pour les itinéraires avec beaucoup de poudreuse, veiller à porter des gêtres ou

des pantalons fermés aux chevilles pour éviter que la neige n'entre dans les chaussures.

**Vêtements:** choisissez un pantalon et une veste comme vous le feriez pour une randonnée estivale mais tenez compte des températures plus basses qui prévalent en hiver. Pour les pantalons, renoncez au coton qui absorbe l'eau avant de geler.

**Bâtons:** les modèles télescopiques sont les meilleurs, car il est possible de les adapter à sa taille. Si vous désirez utiliser vos bâtons de randonnée d'été, remplacez-en la rondelle par une rondelle d'hiver plus large afin d'éviter que votre bâton ne disparaisse entièrement dans la neige. À la rigueur, pourquoi ne pas utiliser les bâtons de ski alpin lors de votre randonnée à raquettes?

**Autres:** comme vous le feriez pour une randonnée d'été, emportez tout ce qui est nécessaire dans votre sac à dos. Des vêtements de rechange si vous transpirez beaucoup, une veste chaude qui vous protège également du vent et bien sûr un bonnet, des gants, des lunettes de soleil et de la crème de protection solaire. Si vous évoluez en dehors d'itinéraires balisés et surveillés, tenez également compte du risque d'avalanche et emportez avec vous l'équipement correspondant, par exemple l'application White Risk.

#### Préparation de la randonnée

On trouve sur Internet un grand nombre de descriptions de randonnées à raquettes, par exemple sur les pages des destinations touristiques ou sur les applications correspondantes telles qu'Outdooractive.

Le site [suissemobile.ch](http://suissemobile.ch) est également très utile – il comporte plus de 200 itinéraires dans l'ensemble de la Suisse.

#### Attention: faune sauvage

Pour de nombreux animaux, l'hiver est une saison critique, une saison à laquelle tous les animaux ne survivront pas forcément. Malheureusement, tous les amateurs de raquettes n'adoptent pas un comportement respectueux de la faune et traversent les forêts et certaines régions critiques en tous sens. Cela fait fuir les animaux et leur coûte une énergie qui leur manquera pour survivre.

Restez sur les itinéraires de raquettes officiels et soyez silencieux! Gardez votre chien en laisse extensible que vous fixez sur votre sac à dos! C'est tellement plus gratifiant de faire une randonnée à raquettes tout en sachant que l'on n'effarouchera pas la faune.

Vous trouverez de plus amples informations sous: [nature-loisirs.ch/sports-de-neige-et-respect](http://nature-loisirs.ch/sports-de-neige-et-respect).

● Heinz Staffelbach



# Faszination WIR

## 144 pages de «Faszination WIR»

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

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

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

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

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

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

\* Les frais de port ne sont pas facturés



## TALON

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

Entreprise: .....

Prénom/nom: .....

Rue: .....

NPA/lieu: .....

Signature: .....

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

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

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

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



# 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](http://wirmarket.ch) et dans WIRinfo dont la partie réservée aux annonces est également accessible sous forme numérique ([wir.ch/wirinfo-fr](http://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](http://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](mailto:wirmarket@wir.ch) ou 0800 947 944 (du lundi au vendredi, 7 h 30–18 h).

● Daniel Flury



# Nouveaux participants WIR

---

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

## AG

---

### Baisol Baustoffe AG flex

---

Ackerstrasse 7, 5074 Eiken  
 T 062 873 49 00  
[info@baisol.ch](mailto:info@baisol.ch), [www.baisol.ch](http://www.baisol.ch)  
*Grosshandel mit Holz und Bauelementen aus Holz*

### GIPSGROUP Creativ Design AG flex

---

Teuftelstrasse 5, 5600 Ammerswil AG  
[diane.carstensen@gipsgroup.ch](mailto:diane.carstensen@gipsgroup.ch), [www.gipsgroup.ch](http://www.gipsgroup.ch)  
*Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei*

### Haller Automobile AG flex

---

Untere Brühlstrasse 33, 4800 Zofingen  
 T 062 751 99 11  
[garage.haller@bluewin.ch](mailto:garage.haller@bluewin.ch), [www.haller-automobile.ch](http://www.haller-automobile.ch)  
*Instandhaltung und Reparatur von Automobilen*

### Velo + Sport Rast GmbH 30%

---

Langenthalerstrasse 17, 4803 Vorderwald  
 T 062 751 36 46  
[info@velosportrast.com](mailto:info@velosportrast.com), [www.velosportrast.com](http://www.velosportrast.com)  
*Detailhandel mit Fahrrädern*

## BE

---

### Schreinerei und Fensterbau Wüthrich GmbH 3%

---

Holz matt 656b, 3537 Eggiwil  
 T 034 491 13 22  
[info@fensterbau-wuethrich.ch](mailto:info@fensterbau-wuethrich.ch), [www.fensterbau-wuethrich.ch](http://www.fensterbau-wuethrich.ch)  
*Schreinerarbeiten im Innenausbau*

## BL

---

### MAVIAN AG flex

---

Helsinki-Strasse 7, 4142 Münchenstein  
 T 061 411 00 88  
*Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen*

## NE

---

### Groupe E Arc SA flex

---

route de la Gare 64, 2017 Boudry  
 T 032 725 17 12  
[info@groupe-e.ch](mailto:info@groupe-e.ch), [www.groupe-e.ch](http://www.groupe-e.ch)  
*Installation électrique*

## NW

---

### Arnet Flachdach AG flex

---

Dorfplatz 3, 6052 Hergiswil NW  
 T 041 450 29 53  
[info@arnet-flachdach.ch](mailto:info@arnet-flachdach.ch), [www.arnet-dach.ch](http://www.arnet-dach.ch)  
*Entwicklung von Bauprojekten*

## SG

---

**allesimmo ag** flex

---

Sonnenstrasse 12a, 9200 Gossau SG  
info@allesimmo.ch  
*Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

**Breu AG, Widnau** flex

---

Rütistrasse 6, 9443 Widnau  
T 071 723 18 31  
brimar6@bluewin.ch  
*Verlegen von Fussboden*

## SO

---

**Knubel Immobilien AG** flex

---

Industriestrasse 13, 4703 Kestenholz  
T 062 336 34 00  
info@knubel-bauspenglerei.ch, www.knubel-bauspenglerei.ch  
*Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte*

## TG

---

**Bartholdi Holding GmbH** flex

---

Schmidshof 25, 9565 Schmidshof  
T 071 651 13 38  
*Finanzholdinggesellschaften*

**mywshop.ch gmbh** 30%

---

Weinfelderstrasse 12, 8576 Mauren TG  
T 071 633 22 22  
info@mywshop.ch, www.mywshop.ch  
*Grosshandel mit Bekleidung*

**Unterhaltsreinigung Kast GmbH** 10%

---

Bälisteigstrasse 2, 8264 Eschenz  
M 079 431 01 77  
info@kastag.ch, www.kastag.ch  
*Allgemeine Gebäudereinigung*

## ZH

---

**Neuhof Garage Rüti AG** flex

---

Neuhofstrasse 16, 8630 Rüti ZH  
www.suzukiauto.ch  
*Instandhaltung und Reparatur von Automobilen*





## WIR-Networks

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

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

### Contact

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



# WIR EXPO 2025

Fr 21. - So 23. November 2025

Stadhalle Dietikon/Zürich

Mehr Info: [www.wir-expo.ch](http://www.wir-expo.ch)

**WIR**expo

**WIR** ne+work  
Zürich

## Skiferien Arosa

\*\*\*\* Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:

- 1x Skifahren mit Skilehrer an einem Morgen in einer Gruppe.
- 1xEisstockschiessen an einem Vorabend
- 1x Kutschenfahrt
- 1x Fondue- oder Raclette-Abend
- Willkommensapéro
- 7 Übernachtungen/Halbpension
- Frühstück-Buffer
- 5 Gang Abendessen
- Benützung Spa Bereich auf 1100m2

Es können auch einzelne Übernachtungen gebucht werden.



Jetzt  
anmelden  
& Ferien  
machen

**1. - 8. Februar 2025**

\*\*\*\* Waldhotel – Arosa

Angebot , Details siehe linke Spalte

- Doppelzimmer mit Halbpension bei 2 Personen, je ca. CHW 1900.-
- Doppelzimmer zur Einzelbenutzung mit Halbpension ca. CHW 2165.-

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

Eine Mitgliedschaft beim WIR-Network-Zürich ist erforderlich





## Disclaimer – informations juridiques

### Aucune garantie

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

### Aucune recommandation d'agir

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

### Annonces

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

### Conditions

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

### Reproduction

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

### Clause de non-responsabilité

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

## Impressum

WIRinfo – Janvier 2025, 92<sup>e</sup> année, n° 1148

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, Sabina Segovia, Volker Strohm (responsable corporate communication), [wir.ch/contact](http://wir.ch/contact)

**Photographes:** voir illustrations

**Couverture:** Raffi Falchi

**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:** 24 985

**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 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 **25 000 exemplaires**. Vous **atteignez ainsi tous les clients WIR (PME) ainsi que leurs employés titulaires d'un compte WIR**.

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

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

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

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



## WIRmailing

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

### Voilà comment procéder:

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

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

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

### Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

### Contact

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

## Remise sur chiffre d'affaires annuel

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



# Données médiatiques WIRinfo

## Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

### Conditions générales

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

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

### Reprise des données pour matériel WIRinfo

Lors de la création d'un fichier PDF, veuillez sélectionner le profil «ISONewspaper» dans les réglages de la couleur et procéder à l'exportation.

### Programmes

Mac

Win

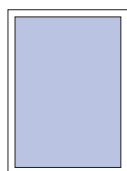
QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

•  
•  
•  
•  
•  
•

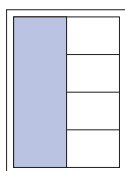
•  
•  
•  
•  
•  
•

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

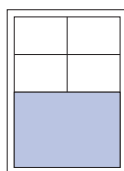
### Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



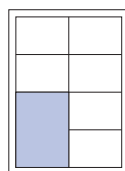
168 x 248 mm  
1/1 p. contenu



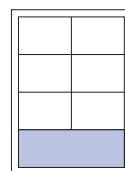
82 x 248 mm  
1/2 p. en haut. (2 col.)



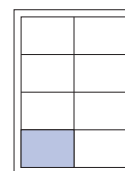
168 x 122 mm  
1/2 p. en larg. (4 col.)



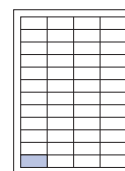
82 x 122 mm  
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm  
1/48 page

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

### Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50