

Le magazine des PME suisses



«Je ne suis pas une vraie grimpeuse»

Elena Hartmann, championne suisse du contre-la-montre, entend bien faire parler d'elle lors du Tour de Suisse

Nos chauffages de demain

Un concept pour le stockage de chaleur de la maison Matica AG reçoit le prix suisse de l'énergie Watt d'Or 2025

Une étoile de plus

L'Hôtel Vereina est le premier hôtel cinq étoiles de Klosters



Retardataire

Éditorial

«En faisant preuve de la bonne motivation et de beaucoup de volonté, il est également possible d'y arriver à un âge plus avancé.»

Enfant déjà, Elena Hartmann, triple championne de Suisse de contre-la-montre, faisait énormément de sport et a fini, à l'âge adulte, par canaliser son impérieux besoin de mouvement en pratiquant le triathlon. Ce n'est qu'après son 30^e anniversaire qu'elle a découvert son talent pour le contre-la-montre, qui fait partie des disciplines les plus exigeantes et sans doute aussi les plus réglementées du sport cycliste. De la longueur des chaussettes aérodynamiques spéciales à porter par-dessus les chaussures jusqu'à la position assise correcte sur le vélo utilisé pour le contre-la-montre – l'Union Cycliste Internationale UCI met son grain de sel absolument partout. Elena Hartmann ne regrette pas d'être entrée si tard dans le sport professionnel. Elle préfère voir les côtés positifs de cet état de fait et affirme: «En faisant preuve de la bonne motivation et de beaucoup de volonté, il est également possible d'y arriver à un âge plus avancé – j'en suis un bon exemple.» (p. 6)

Stefan Götz a, lui aussi, finalement trouvé sa vocation professionnelle après un premier détour. Immigré en Suisse en provenance d'Autriche, il a établi dans notre pays une chaîne de salons de coiffure. Une affaire immo-

bilière particulièrement réussie l'a ensuite poussé à devenir entrepreneur en construction. Aujourd'hui, il fait partie, avec ses fils, des leaders sur ce marché. En tant qu'hôtelier, il s'occupe de l'Hôtel Vereina à Klosters qu'il a fait entrer, au mois de novembre dernier, dans la ligue des établissements cinq étoiles. Même si les branches de la coiffure et de l'immobilier sont très différentes, Stefan Götz parvient néanmoins à trouver quelque chose qui les relie: le système WIR (p. 18).

Né en 1981, Marc Lüthi ne suivra sans doute pas l'exemple de Stefan Götz – en sa qualité de CEO de la société Matica SA, il ne changera guère d'orientation professionnelle. Son entreprise cependant fait preuve d'une flexibilité étonnante: en collaboration avec la Haute École de Lucerne, elle a mis au point un système qui pourrait révolutionner la façon dont nous chauffons les immeubles (p. 24).

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

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 14

L'exercice 2024 a été une année record pour la Banque WIR. Bénéfice: 17,5 millions de francs. Total du bilan: plus de 6,6 milliards de francs. Résultat des opérations d'intérêts: en nette augmentation. La Banque WIR démontre sa robustesse, même dans les périodes difficiles. Son offensive commerciale auprès de la clientèle privée a particulièrement bien fonctionné. Une augmentation du dividende sera proposée à l'assemblée générale.



Page 28

Il n'y a plus guère de magasins qui puissent se passer d'un lecteur de cartes – la clientèle désire désormais payer sans numéraire. Un commerçant qui désire acheter ou louer un tel terminal est soumis à un embarras du choix considérable. Les terminaux de Wallee constituent de loin le meilleur choix pour les entreprises qui travaillent avec WIR.

Page 30

L'an dernier, la Banque WIR Société Coopérative fêtait son 90^e anniversaire. À cette occasion, la banque a remboursé à tous les partenaires WIR qui ont réalisé en 2024 un chiffre d'affaires WIR supérieur au chiffre d'affaires WIR moyen des trois années précédentes, la moitié du montant de leur contribution au réseau correspondant au chiffre d'affaires additionnel en question.



6 «Je ne suis pas une vraie grimpeuse»

Interview d'Elena Hartmann

14 La Banque WIR atteint de nouveaux records en 2024

L'exercice 2024

18 Une étoile de plus pour Klosters

L'Hôtel Vereina est le premier hôtel cinq étoiles de Klosters

24 Nos chauffages de demain

L'entreprise innovatrice Matica AG

28 Bon marché ne veut pas forcément dire avantageux

Économiser avec des terminaux conformes à la norme ep2

30 3740 partenaires WIR en ont profité!

Action chiffre d'affaires additionnel WIR 2024

32 144 pages de «Faszination WIR»

33 La Banque WIR participera à la Gastia

La foire de l'hospitalité à Saint-Gall

34 L'esprit d'entreprise et le (non-)sens des réunions

Rubrique de Karl Zimmermann

36 500 CHF en cadeau!

38 Nouveaux participants WIR

41 Bienvenue au WIR-Network!

48 Délais de remise d'annonces

62 Impressum

63 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux

64 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

66 Prix des annonces

Devant chez elle, à Baar, Elena Hartmann bénéficie d'excellentes conditions d'entraînement.

Photo: Henry Muchenberger



«Je ne suis pas une véritable grimpeuse»

Depuis le début de l'année, la championne suisse du contre-la-montre Elena Hartmann est ambassadrice de marque de la Banque WIR et souligne ainsi – avec Franco Marvulli – la participation de la banque en tant que premium partner du Tour de Suisse.

Ce n'est que sur le tard qu'Elena Hartmann a réalisé qu'elle disposait d'un véritable talent. En 2021, à l'âge de 30 ans, elle a en effet décroché la cinquième place lors des Championnats suisses du contre-la-montre et, une année plus tard, le titre de championne de Suisse qu'elle n'a plus lâché depuis. Lors des courses cyclistes telles que le Tour de Suisse, le fait d'être une championne de cette discipline «solitaire» et extrêmement exigeante aux niveaux mental et physique constitue à la fois un avantage et un inconvénient: il lui est ainsi possible de s'assurer un précieux avantage en temps. Néanmoins, la course exige également d'autres caractéristiques qu'un athlète nouveau venu doit tout d'abord acquérir. Comme Elena Hartmann est d'assez grande taille, la montagne représente toujours pour elle un défi tout à fait particulier. Son objectif à long terme: participer aux Jeux olympiques de 2028.

Les personnes qui ont eu l'opportunité de participer à la Rencontre d'Automne 2024 de la Banque WIR au Centre des Congrès KKL à Lucerne connaissent également une autre facette d'Elena Hartmann: elle collectionne les chaussettes. Dans l'interview qu'elle nous a accordée le 21 janvier dernier, Elena Hartmann nous explique pourquoi le bon choix d'une paire de chaussettes est déterminant lors d'une course cycliste.

Quelle est la couleur des chaussettes que tu portes présentement?

Elena Hartmann: Jusqu'au 24 janvier, je participe à un camp d'entraînement avec l'équipe nationale à Gran Canaria. Aujourd'hui toutefois est un jour de congé relatif et je porte donc une paire de chaussettes de loisirs multicolores.



Elena Hartmann dans la soufflerie aérodynamique.

Photo:
Thomas Lecomte

Nous avons entendu que tu collectionnais des chaussettes et que tu en possédais plusieurs centaines de paires – as-tu déjà un fabricant de chaussettes qui te sponsorise?

Je n'ai malheureusement pas de tel sponsor (*rires*). Mes chaussettes du quotidien se trouvent dans un tiroir sous mon lit. Avant le départ pour le camp d'entraînement, j'ai ressenti le besoin de faire un peu d'ordre et j'ai vraiment réussi à jeter sept paires de chaussettes. Parmi ces dernières, il y en avait même trois que j'avais acquises tout au début de ma fièvre de collectionneuse. J'avoue que cela m'a fait quelque chose – en effet, chaque paire de chaus-

settes est liée à un souvenir – mais elles étaient vraiment au bout.

As-tu des chaussettes porte-bonheur pour les courses?

Non, je porte des chaussettes de sport tout à fait normales. En addition, pour le contre-la-montre, on porte des chaussettes spéciales qui se portent par-dessus les chaussures et se distinguent par une structure à rayures latérales. Cette particularité les rend plus aérodynamiques, ce qui est très important dans le contre-la-montre où chaque dixième de seconde économisé compte.

Tu es la nouvelle ambassadrice de marque de la Banque WIR. Selon quels critères choisis-tu tes sponsors et tes soutiens?

La Banque WIR est mon premier sponsor! Le début de cette histoire se raconte très rapidement: comme la banque est premium partner du Tour de Suisse, on m'a demandé, en ma qualité de participante au Tour de Suisse, si j'étais intéressée de participer à la Rencontre d'Automne de l'année dernière au KKL de Lucerne. À cette occasion, j'ai fait la connaissance de plusieurs personnes issues du management ainsi que de l'ensemble de la direction; une équipe jeune et dynamique. Je me suis tout de suite sentie à l'aise et une certaine «connexion»

s'est faite – or, c'est précisément ce qui est le plus important pour moi: pouvoir travailler avec des gens très humains dont j'aime la personnalité et avec lesquelles je suis sur la même longueur d'onde.

Trouver davantage de sponsors fait-il partie de tes objectifs?

Oui, il faut que j'accélère dans ce domaine et je dispose désormais d'un management qui m'aide à trouver des sponsors. Réussir seule dans ce domaine est difficile. L'expérience m'a montré qu'il ne sert à rien de s'adresser par écrit à des entreprises. Dans ce cas en effet, il manque le contact personnel et la concurrence est rude – je ne suis pas la seule sportive qui recherche des sponsors...

Un autre problème est que les maillots des équipes sont entièrement recouverts des logos des sponsors des équipes. Si l'on trouve un sponsor personnel, on ne pourra sans doute guère lui proposer la surface publicitaire dont il voudrait disposer.

Tu travailles à 20% à la Police cantonale de Zurich.

As-tu d'autres sources de revenus?

Depuis peu, tout membre d'une équipe de l'UCI WorldTour reçoit un salaire minimal. Ce dernier est relativement confortable si l'on vit en Italie ou en Espagne. Pour un Suisse, ce salaire est extrêmement maigre. Comme je ne



Elena Hartmann lors des Championnats d'Europe Limburg 2024. Le vélo utilisé pour le contre-la-montre se distingue, entre autres, par un guidon particulier avec prolongateur de cintre et une roue à disque

Photo: Swiss Cycling/
Arne Mill

suis pas encore une athlète de pointe qui engrange un grand nombre de prix et de bonus, j'ai juste réussi à me tenir financièrement à flot jusqu'à présent.

De nombreux corps de police – c'est également le cas dans le canton de Zurich – disposent de patrouilles se déplaçant en VTT. N'es-tu pas prédestinée pour une telle patrouille?

Je passe tellement de temps sur le vélo que je suis assez contente de bénéficier d'une «pause» lorsque je travaille. La Police cantonale zurichoise entretient une telle patrouille à VTT autour de l'aéroport. Au cours de ma deuxième année de formation, j'ai pu accompagner cette patrouille. Son avantage: à vélo, il est plus aisé d'entrer en contact avec la population et l'on remarque plus aisément des choses qui peuvent être importantes en matière de sécurité. Aujourd'hui, je fais partie de la section Trafic à Urdorf dont la zone d'engagement s'étend de Dietikon jusqu'à la frontière avec le canton de Zoug. À vélo, il serait impossible de couvrir l'ensemble de ce territoire.

À quelles courses participes-tu pour te préparer au Tour de Suisse de cette année?

Je ne peux pas dire grand-chose à ce sujet maintenant, au mois de janvier. Le Tour de Suisse Women comprend toujours un contre-la-montre qui constitue mon moment préféré puisque cette discipline est ma spécialité. Avant le Tour de Suisse en juin, il n'y aura toutefois que très peu de courses WorldTour comportant un contre-la-montre. C'est la raison pour laquelle je vais rechercher de telles courses au niveau national, voire régional afin d'essayer diverses stratégies à vélo pour le contre-la-montre du Tour de Suisse.

Il faut également tenir compte du fait que je voudrais quitter l'équipe Roland et que mon agence recherche donc une nouvelle équipe.

Lors du Tour de Suisse 2024, deux athlètes de ton équipe Roland de quatre personnes ont déclaré forfait. Est-ce la raison pour laquelle tu prévois un changement d'équipe?

Non. Cependant, si l'on ne se retrouve plus qu'à deux à la fin d'une course, cela représente certainement un problème psychique qui mène à des restrictions tactiques: il n'est alors plus guère possible de mener un travail de meneur ou de réagir à des attaques. Il faut ménager ses ressources, ce qui influence directement le comportement de course.

En fait, j'ai déjà quitté l'équipe Roland parce que je n'y vois plus d'avenir pour mon développement personnel. Cette équipe était idéale pour mes premiers pas et pour gagner de l'expérience: comment se déroule une course, quel effet cela fait-il de participer à une course World Tour? Cependant, je n'ai pas bénéficié du soutien que j'aurais souhaité. J'ai déjà 34 ans et je dois pouvoir accéder ces prochaines années!



Lors du Tour de Berlin Féminin 2023, c'est Elena Hartmann qui a remporté la victoire.

Photos: Arne Mill

Le Tour de Suisse de cette année commence pour la première fois avec l'édition des dames. Les organisateurs cherchent ainsi à susciter davantage d'attention pour les femmes. Ces dernières ne bénéficient pas encore de la visibilité qui leur revient?

Beaucoup de choses ont changé au cours de ces dernières années et l'on peut ainsi suivre en ligne par exemple chaque course des femmes. Ce que prévoit le directeur du Tour, Olivier Senn, est exactement la chose à faire. Les femmes s'entraînent aussi durement que les hommes et prennent les mêmes risques. C'est vraiment fantastique que nous ayons désormais notre propre course et, de surcroît, l'honneur d'inaugurer le Tour de Suisse qui nous permet de bénéficier de toute l'attention du public pendant quatre jours.

Je dois d'ailleurs préciser que je connais beaucoup de personnes qui pensent que les courses cyclistes dames sont bien plus intéressantes que celles des hommes. Personnellement, je ne peux que difficilement donner un avis à ce propos, car je suis dans l'action et je ne regarde que très rarement des courses à la télévision ou en ligne. Cependant, il paraîtrait que les courses des dames soient bien plus palpitantes que celles des hommes. Je me l'explique par le fait que les courses des hommes sont depuis longtemps dominées par la vitesse et des trajets longs et exigeants. Les hommes sont tout simplement

différents des femmes en ce qui concerne les conditions physiologiques. Voilà pourquoi les hommes roulent pendant trois semaines lors du Tour de France alors que les femmes ne font que huit étapes.

Le Tour de Suisse Women prendra fin le 15 juin à Küsnacht qui sera également le lieu de départ des hommes. Es-tu déjà partie en reconnaissance à vélo dans cette région?

J'habite à Baar, le lac de Zoug et ses environs constituent mon terrain d'entraînement quotidien. À Küsnacht, je



Lors des épreuves du contre-la-montre – ici lors des Championnats du monde à Zurich en 2024 – les athlètes reçoivent leurs instructions d'un véhicule d'accompagnement.

Photo:
tracklens.pixieset.com

connais presque toutes les ruelles, ce qui représente un énorme avantage. Je me réjouis de faire une reconnaissance encore plus détaillée de la région lors de mes futurs entraînements.

«Le sport cycliste est un sport à risques, mais la passion est toujours la plus forte.»

La dernière édition du Tour de Suisse et celle des Championnats du monde à Zurich ont été marquées par les accidents mortels de Gino Mäder et de Muriel Furrer. Des événements aussi tragiques influencent-ils ton style de conduite? Roule-t-on désormais automatiquement avec plus de précaution?

Bien entendu, de tels accidents laissent des traces. On prend encore plus conscience de sa santé et de l'importance d'en prendre soin. Cependant, la vie qui continue et l'intensité des courses font que ces événements passent peu à peu à l'arrière-plan dans notre vie quotidienne et que la propension à prendre des risques s'accroît. Je suppose qu'avec mes 34 ans, je prends moins de risque qu'une athlète de 20 ans qui abordera peut-être une descente de manière plus agressive. Le sport cycliste est un sport à risques – mais la passion sera toujours la plus forte.

As-tu un modèle?

Je n'ai pas vraiment de modèle. Je m'intéresse davantage à la façon dont les gens ont fait face à certains événements dans leur vie ou à leur position face à certaines questions. Je voudrais bien être mon propre modèle et je travaille très intensément à ma propre personnalité et à mon état d'esprit. J'essaie d'être plus équilibrée, de voir les choses plus simplement et de moins les prendre personnellement. Je vois que je fais certains progrès et je m'en félicite.

L'an dernier, Elise Chabbey a remporté le prix de la montagne et donc le maillot du prix de la montagne sponsorisé par la Banque WIR. On dit que les grands athlètes, plutôt lourds, ont de la peine à la montée. Or, tu mesures 178 cm, mais tu ne pèses que 58 kg. Comment évalues-tu tes chances de concurrencer Elise à la montée?

Cela dépend de l'intensité de la pente. Sur une pente de 4-6%, je peux être assez forte, c'est le mode contre-la-montre pour lequel je peux me donner à fond. À partir d'une pente de 10-20%, cela devient difficile et les coureuses plus légères sont avantagées.

Triple championne suisse du contre-la-montre

Enfant déjà, la Grisonne Elena Hartmann (34 ans) a exercé les sports les plus divers. À l'âge de 25 ans, elle a commencé à pratiquer le triathlon et a constaté que c'est à vélo qu'elle se sentait le plus à l'aise. Elle a donc participé à des contre-la-montre et a gagné en 2022 – à la surprise générale – les Championnats suisses de contre-la-montre. Un succès qu'Elena Hartmann a également confirmé au cours des deux années suivantes, désormais comme professionnelle. Le contre-la-montre est considéré comme la discipline reine du sport cycliste. Nulle part ailleurs, la combinaison de la préparation physique, mentale, tactique et technique ne joue un rôle aussi important pour un bon résultat final. À cela s'ajoute le fait que presque toutes les courses cyclistes comportent un contre-la-montre qui peut être déterminant pour la victoire finale. C'est tout particulièrement vrai pour les courses qui mènent sur de plus longues distances et permettent d'atteindre des écarts de temps relativement importants entre le coureur et ses concurrents.

Les spécialistes du contre-la-montre courent seuls, mais se battent néanmoins contre un adversaire omniprésent: la résistance de l'air. Il est donc nécessaire que les vêtements, le casque et la roue à disque soient aussi aérodynamiques que la position assise. Un guidon spécial pour le contre-la-montre permet de positionner les bras et les mains devant le torse afin de minimiser la surface offrant une résistance à l'air.

Diverses prescriptions de l'Union Cycliste Internationale UCI limitent les efforts visant à optimiser le «système» formé par «l'athlète et le vélo». Ces dernières portent sur la longueur des chaussettes aérodynamiques et la position assise, voir l'écart qu'un véhicule d'accompagnement doit respecter par rapport à l'athlète.

Les coureurs cyclistes ne peuvent pas réagir aux instructions, informations et encouragements qui leur proviennent depuis le véhicule d'accompagnement. «Si ces interventions devaient devenir trop pénibles, la seule solution serait d'extraire l'écouteur de l'oreille», explique Elena Hartmann qui fait toutefois entièrement confiance à ses assistants motorisés.

Sur la liste de ses succès, Elena Hartmann compte tout particulièrement la victoire au Tour de Berlin Féminin 2023 et le titre de vice-championne suisse en course cycliste sur route (derrière Marlen Reusser). En 2024, elle a remporté le Grand Prix Presidente au Salvador ainsi que la victoire au classement général du Tour du Salvador.



La participation aux Jeux olympiques de Paris, l'année passée, aura constitué un moment éminemment important – il arrive souvent qu'Elena Hartmann dépasse ses collègues d'une tête en terme de taille.



Photos: Swiss Cycling/Arne Mill

L'an dernier, Elise a tout fait juste: elle a engagé sa force – une très forte attaque qu'elle peut maintenir pendant 5 minutes – et a effectivement attaqué. Dans un tel cas, il n'y a que peu de coureurs qui peuvent tenir le coup et dès qu'elle est partie, il est très difficile de la rattraper. L'an dernier, j'ai tenté de réagir à son attaque, mais j'ai dû la laisser prendre le large. En résumé: je ne suis peut-être pas mauvaise à la montée, mais je ne suis certainement pas une «véritable grimpeuse» (rires).

«Je dois apprendre à accepter mes deux personnalités.»

La Banque WIR et le vélo

Depuis 2023, la Banque WIR soc. coopérative est «premium partner» du Tour de Suisse et sponsorise le maillot du prix de la montagne. Le Tour de Suisse – qui aura lieu en 2025 du 12 au 22 juin – est la plus grande manifestation sportive annuelle du pays et une grande fête du cyclisme célébrée par un très large public qui a depuis longtemps adopté la grande tendance de fond que représente le cyclisme. Or, ce très large public est aussi le public cible des produits d'épargne et de prévoyance de la Banque WIR. Voilà pourquoi le média WIRinfo et d'autres canaux de communication s'intéressent au thème du cyclisme et à toutes ses facettes depuis février 2023.

Dans quels domaines voudrais-tu t'améliorer? Comme spécialiste du contre-la-montre, tu as par exemple dû tout d'abord t'habituer à rouler en peloton dans les courses routières où il faut de temps à autre également chercher à s'imposer.

Je dois apprendre à gérer mes deux personnalités: l'Elena qui ne fait pas de courses et qui est très gentille d'un côté et l'Elena qui veut à tout prix gagner une course cycliste ou obtenir un bon résultat. Dans ce dernier cas, je ne peux pas être gentille. C'est très banal: il s'agit vraiment d'un défi sur lequel je dois travailler.

Par ailleurs, j'aimerais bien égaler Elise. À partir de 20 minutes, je suis très compétitive, c'est-à-dire que je peux maintenir un rythme très élevé pendant une période assez longue, ce qui est bien évidemment idéal pour le contre-la-montre. Toutefois, je dois énormément entraîner la brève et intense «force d'une à cinq minutes» – le grand talent d'Elise. Quant à une autre faiblesse, le sprint des cinq secondes, il n'est pratiquement pas possible d'y remédier. Pour cela, il me faut les fibres musculaires spéciales qui y sont nécessaires. Je ne pourrai donc très probablement jamais gagner un duel en sprint.

Combien de vélos possède une coureuse professionnelle?

L'équipe met trois vélos de course à notre disposition. J'utilise l'un d'entre eux pour l'entraînement alors qu'un autre est réservé aux courses. À tout cela vient s'ajouter un vélo de remplacement. Il en va en principe de même pour le vélo que j'utilise pour les contre-la-montre et qui se distingue par une construction plus aérodynamique.

«Il serait génial de marquer les esprits.»

T'es-tu fixé un certain objectif pour le Tour de Suisse de cette année?

Dès lors que je bénéficie maintenant du soutien de la Banque WIR, il serait génial que je puisse marquer les esprits, faire un «buzz». Cela pourrait se faire dans ma discipline préférée, le contre-la-montre. Malheureusement, en ce mois de janvier, on n'en connaît pas encore le trajet. Cependant, j'ai l'impression que je suis en meilleure forme physique que l'an dernier au même moment grâce à l'entraînement et je suis donc assez optimiste.

La participation aux Jeux olympiques de Paris aura certainement été un moment fort de ton année sportive 2024. Elle était également due au forfait qu'a dû déclarer Marlen Reusser pour des raisons de santé. As-tu déjà prévu de participer aux Jeux olympiques 2028 à Los Angeles?

Oui, je suis très motivée et je ne pense pas que cette euphorie se réduise dans un futur proche. Contre toute attente, j'ai pu participer aux Jeux olympiques de l'année dernière et c'était honnêtement un peu trop tôt – physiquement, je n'avais pas encore atteint le point que je visais. Désormais, j'ai plus de temps pour me préparer correctement aux jeux de Los Angeles.

Comme Marlen Reusser, tu es venue au cyclisme sur le tard. Regrettes-tu de ne pas avoir misé sur le vélo bien avant?

Non, c'est plutôt l'inverse: quelle joie de pouvoir vivre cette aventure! Je suis tellement nouvelle dans ce sport et j'ai encore tellement d'envie et de potentiel! Cependant, je suis sans doute l'une des dernières à pouvoir adopter le cyclisme si tard. En effet, le cyclisme féminin a subi une évolution tout à fait extrême. Des coureuses de 16 ans l'exercent déjà comme des professionnelles. Très bientôt, un athlète de 30 ans n'aura plus aucune chance parce que le niveau sera tout simplement trop élevé. Cette évolution est encore plus évidente chez les hommes: on ne voit pratiquement aucun coureur qui rejoint le sport sur le tard, sauf certains qui sont peut-être passé du VTT ou du cyclo-cross au cyclisme sur route.

Il faut également souligner autre chose: si j'avais commencé le sport cycliste à l'adolescence, j'aurais peut-être mis fin à cette carrière au milieu de ma vingtaine. D'autre part, je dois acquérir certaines techniques avec un certain retard, en particulier en ce qui concerne le comportement tactique adéquat dans un peloton de coureuses cyclistes.

À quel âge serait-il approprié de commencer sérieusement un entraînement?

Je pense que le meilleur moment est celui où l'enfant est à l'école primaire. On organise alors les premières courses pour enfants où il s'agit non seulement de gagner, mais surtout de s'amuser. C'est à cet âge-là que l'on apprend le plus aisément les techniques nécessaires. Plus l'on vieillit, plus tout devient plus difficile et l'on se demande



En sa qualité de policière cantonale, Elena Harmann considère le fait que le Tour de Suisse 2025 se tienne en partie également dans l'agglomération zurichoise comme un avantage.

Photo: Henry Muchenberger

sans cesse si «on peut le faire?» ou si «ce n'est pas dangereux?» Un enfant a moins d'inhibitions. Je l'ai dit ci-dessus: reste à savoir si la flamme de la passion brûle suffisamment longtemps pour permettre à l'athlète d'atteindre le sommet.

Cependant, il est très rare que ce soit vraiment trop tard. Avec la bonne motivation et beaucoup de volonté, il est également possible d'y arriver plus tard – j'en suis un bon exemple ...

Tu es âgée de 34 ans – malgré toute ta motivation: penses-tu également au jour où tu quitteras le sport cycliste?

Lorsque je me pose cette question, je pense toujours à l'une de mes premières courses, les Championnats du monde 2022 en Australie. Chez les dames, c'est Annemiek van Vleuten qui a remporté la victoire – elle avait 40 ans à l'époque! Une année plus tard, elle annonçait son retrait de la compétition. Elle constitue la preuve que l'on peut faire partie des meilleures au niveau mondial jusqu'à 40 ans au moins – à condition que l'on reste en bonne santé.

● Interview: Daniel Flury

La Banque WIR bat de nouveaux records en 2024

L'exercice 2024 a été une année record pour la Banque WIR. Bénéfice: 17,5 millions de francs. Total du bilan: plus de 6,6 milliards de francs. Résultat des opérations d'intérêts: en nette augmentation. La Banque WIR démontre sa robustesse, même dans les périodes difficiles. Son offensive commerciale auprès de la clientèle privée a particulièrement bien fonctionné, tandis qu'en parallèle, VIAC a franchi une nouvelle étape avec le lancement de son épargne-titres libre. Une augmentation du dividende sera proposée à l'assemblée générale.



Image: Getty Images

Capitalisant sur son succès, la Banque WIR enregistre un nouveau sans-faute en 2024. «La forte croissance de la dotation en fonds propres, l'augmentation du bénéfice et les performances opérationnelles remarquables soulignent les forces de notre banque et posent des fondations solides pour l'avenir», déclare Bruno Stiegeler, CEO de la Banque WIR. Le bénéfice de 17,5 millions de francs représente une hausse de plus de 9% par rapport à l'exercice précédent.



Bénéfice
+ 9,1%

Affichant un total de plus de 6,6 milliards de francs (+6,3%), le bilan atteint lui aussi un chiffre inédit dans l'histoire de la Banque WIR, qui a commencé il y a plus de nonante ans.



Total du bilan
+ 6,3%

Les hypothèques et les dépôts de la clientèle sur une trajectoire de croissance

En hausse de 3,3%, les crédits hypothécaires s'élèvent actuellement à 4,9 milliards de francs, un résultat qui confirme le rôle de la Banque WIR en tant qu'actrice majeure du financement des secteurs de la construction et de l'immobilier. Et Mathias Thurneysen, CFO, souligne: «Il s'agit là d'une croissance d'une grande qualité qui s'explique par notre politique prudente à l'égard des risques.» Une déclaration appuyée par l'augmentation des emprunts sur lettre de gage: «Cela témoigne de la qualité de notre portefeuille de crédit», ajoute-t-il.



Crédits hypothécaires
+ 3,3%

Les dépôts de la clientèle ont crû de manière encore plus remarquable (4,6 milliards de francs, +7,2%). Une croissance qui s'explique notamment par le «compte d'épargne plus», un produit renouvelé au début de 2024 qui offre l'une des meilleures rémunérations en Suisse, ainsi que par le lancement du «paquet bancaire top». Avec cette offre, la Banque WIR lutte depuis l'été dernier contre les frais cachés dans le secteur bancaire. «C'est la suite logique de notre stratégie: générer encore et toujours la plus grande valeur ajoutée possible pour notre clientèle», explique Bruno Stiegeler.

La politique en matière de dividendes reflète le développement de l'activité

L'augmentation de capital réussie a permis de poser des fondations solides pour la croissance future de l'entreprise et l'a dotée d'un arsenal supplémentaire pour faire face à l'avenir, explique le CFO Mathias Thurneysen.

Le bon de participation de la Banque WIR paraît bien valorisé. En dépit de l'effet de dilution dû à l'augmentation de capital et au versement du dividende, son cours reste proche de son plus haut niveau historique, ce qui témoigne de la confiance des bailleurs de fonds de la Banque WIR et montre combien ils apprécient sa sécurité et sa stabilité financières ainsi que son dynamisme.

Le succès de la Banque WIR se traduit également dans sa politique de dividendes. Lors de l'assemblée générale prévue au mois de juin 2025 (vote par voie électronique), le conseil d'administration proposera une augmentation du dividende à 11 francs (+2,3%). La distribution demeure exonérée d'impôts sous réserve que les titres soient détenus dans la fortune privée.



Dépôts de la clientèle
+ 7,2%

VIAC, qui appartient à la Banque WIR, contribue de plus en plus à son succès. «Notre objectif est d'offrir, en complément de notre ADN dans le domaine des PME, la fonctionnalité bancaire complète à des conditions fintech en tant que banque coopérative sûre et fiable pour les clients privés», indique Bruno Stiegeler.

Forte croissance: la Banque WIR devient une «banque principale»

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Malgré l'environnement de taux dégradé et les conditions avantageuses offertes à ses clientes et clients, le résultat des opérations d'intérêts de la Banque WIR s'inscrit en hausse et atteint une nouvelle valeur record: 76,8 millions de francs (+6,6% brut, soit +11,9% net). Il en va de même du produit des commissions. Même si la baisse de la demande en monnaie complémentaire WIR s'est poursuivie en raison de la faiblesse persistante des taux d'intérêt, cette tendance a pu être largement compensée, en grande

Des perspectives radieuses



Marc Reimann, le président du conseil d'administration, envisage l'avenir avec optimisme: «La Banque WIR conserve son statut de partenaire des bailleurs de fonds et de sa clientèle, et ce, en mettant toujours un accent indéniable sur le service client, la transparence et la durabilité.»



Mathias Thurneysen, CFO, considère que la banque est idéalement positionnée: «Avec notre base de capitale saine, une large gamme de produits et une orientation claire, nous sommes prêts à relever tous les défis, y compris dans un environnement de taux difficile.»



Comme annoncé il y a un an, un changement de direction sera opéré le 1^{er} mars 2025, Bruno Stiegeler cédant comme prévu sa place à **Matthias Pfeifer**. «Tout a été préparé pour rester sur notre trajectoire de croissance et renforcer notre position, même dans un environnement de taux difficile», explique M. Stiegeler. «Pour cela, la Banque WIR ne se contentera pas de suivre le rythme des mutations, mais elle s'attachera à apporter à sa clientèle un iota de valeur ajoutée supplémentaire.»

partie grâce aux très bonnes performances de VIAC, lesquelles ont dépassé toutes les prévisions.

VIAC, qui propose une offre d'épargne de prévoyance numérique (2^e pilier et pilier 3a) depuis 2017, a élargi ladite offre en décembre 2024 avec le lancement de «VIAC Invest», sa solution d'épargne-titres libre. Fin janvier 2025, la fintech comptait environ 118 000 clientes et clients. Ses actifs sous gestion s'élevaient à presque 4,7 milliards de francs. L'entreprise poursuit une trajectoire de très forte croissance. En matière de coûts et de performances, VIAC a continué de faire la course en tête en 2024. «Le succès de cette plateforme innovante a un effet durable sur les revenus de la Banque WIR», commente Bruno Stiegeler.

«Pour résumer, l'exercice 2024 a été l'année où la Banque WIR est devenue la banque préférée de la classe moyenne, une banque qui offre des solutions d'épargne, de prévoyance, de placement, de paiement et de financement», souligne-t-il.

Cette croissance repose sur la base de capital historiquement saine de la Banque WIR. Au 31 décembre 2024, les fonds propres s'élevaient à 627,4 millions de francs (contre 576,5 millions de francs en 2023), soit une hausse de 8,8%, qui s'explique notamment par le succès de l'augmentation de capital menée l'été dernier. À raison de 9,1%, la quote-part de fonds propres non pondérée (*leverage ratio*) est plusieurs fois supérieure à l'exigence légale minimale de 3%. Le ratio de fonds propres total de 16,6% dépasse lui aussi nettement les exigences réglementaires.

Maîtrise des coûts et transition numérique réussie

Même si elle a massivement investi dans les technologies modernes, par exemple dans les outils intégrant l'intelligence artificielle, la Banque WIR est parvenue à maintenir ses dépenses sous contrôle, préparant l'entreprise à relever les défis de demain. Les charges d'exploitation se sont ainsi élevées à 67,5 millions de francs, ce qui correspond à une hausse de 3,8%.

Les revenus extraordinaires se sont quant à eux élevés à 8,1 millions de francs, un chiffre qui reflète la cession d'un bien immobilier à Lucerne. La dissolution de cette réserve sous-jacente a permis d'augmenter les fonds propres, conformément aux objectifs de la transaction.

● Banque WIR soc. coopérative

Un grand merci

Le conseil d'administration, la direction et toute l'équipe de notre banque coopérative vous remercient pour votre fidélité, votre confiance et votre coopération. Nos relations étroites avec nos clients et nos bailleurs de capitaux sont pour nous une source de fierté. La Banque WIR se réjouit d'avance de pouvoir vous apporter son soutien plein et entier dans le cadre de vos futurs projets, et de célébrer vos succès à vos côtés.

Quelques postes du bilan et du compte de résultat

	2024 en CHF 1000	2023 en CHF 1000	Variation en %
Créances envers clients	629 441	663 981	-5,2
- dont en CHW	83 236	91 662	-9,2
- dont en CHF	546 205	572 319	-4,6
Créances hypothécaires	4 943 482	4 785 038	3,3
- dont en CHW	381 018	404 870	-5,9
- dont en CHF	4 562 465	4 380 168	4,2
Opérations de négoce	49 455	70 380	-29,7
Placements financiers	224 714	192 161	16,9
Engagements au titre des dépôts de la clientèle	4 645 365	4 333 568	7,2
- dont en CHW	385 483	423 824	-9,0
- dont en CHF	4 259 882	3 909 745	9,0
Emprunts et prêts mise en gage	995 200	934 000	6,6
Fonds propres (avant répartition du bénéfice)	635 058	584 676	8,6
Total du bilan	6 610 827	6 220 855	6,3

Fonds propres pouvant être pris en compte

	2024 en CHF 1000	2023 en CHF 1000	Variation en %
Fonds propres pouvant être pris en compte	627 444	576 549	8,8

Compte de résultat

	2024 en CHF 1000	2023 en CHF 1000	Variation en %
Résultat net des opérations d'intérêts	76 829	68 648	11,9
Résultat des opérations de commission et de prestations de services	19 135	19 202	-0,4
Résultat des opérations commerciales	5 768	4 243	36,0
Autres résultats ordinaires	604	1 439	-58,0
Charges d'exploitation	-67 451	-65 013	3,8
- dont charges de personnel	-36 829	-34 805	5,8
- dont autres charges d'exploitation	-30 623	-30 208	1,4
Corrections de valeur sur participations et amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles	-3 928	-3 906	0,6
Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes	-322	-224	43,5
Résultat opérationnel	30 635	24 389	25,6
Produits extraordinaires	8 075	3 600	124,3
Variations des réserves pour risques bancaires généraux	-16 900	-8 700	94,3
Impôts	-4 319	-3 255	32,7
Bénéfice	17 492	16 034	9,1



Une nouvelle étoile brille dans le ciel de Klosters

Cinq étoiles pour l'Hôtel Vereina

Depuis quatre mois, le petit bourg de Klosters brille avec plus d'éclat encore au firmament des célèbres stations touristiques suisses: l'Hôtel Vereina s'est vu attribuer une étoile supplémentaire et constitue désormais le seul hôtel de la région à répondre aux très hautes exigences posées à un hôtel cinq étoiles. De l'avis de son propriétaire Stefan Götz, la carte des mets du restaurant pour gourmets Stübli est sans pareille même dans l'ensemble du canton des Grisons. Tant l'hôtel que le restaurant pratiquent un taux d'acceptation WIR de 100%.





L'Hôtel Vereina est situé en plein cœur du majestueux panorama alpin des Grisons.

Photos: mäd

Ne pensez pas que le propriétaire de l'hôtel, Stefan Götz (91 ans), n'a aucune expérience dans le domaine de l'hôtellerie de luxe. En effet, il a été le propriétaire de l'Hôtel Seehof à Davos, une des pièces maîtresses du Forum Économique de Davos WEF qui s'y tient chaque année.

La famille Götz est considérée comme l'un des grands propriétaires et développeurs immobiliers privés en Suisse. Alors que les fils de Stefan Götz, Alexander et Thomas Götz, s'occupent des locataires et de plusieurs douzaines de chantiers, le seul hôtel demeuré au sein du parc immobilier de l'entreprise reste le violon d'Ingres du patron: l'Hôtel Vereina à Klosters. Cet établissement a subi il y a quatre ans une rénovation complète avant d'être réinauguré en tant qu'hôtel quatre étoiles «superior». Aujourd'hui, il se positionne en tant que Boutique Hôtel cinq étoiles avec 25 chambres et suites luxueuses, les restaurants Stübli et RICE ainsi qu'un espace de remise en forme et de détente qui s'étend sur une surface de 1000 mètres carrés.

Une imposante vue sur les Alpes

Les chambres et suites de l'établissement se distinguent par une ambiance des plus agréables et un mobilier de tout premier plan. Les élégantes salles de bains en marbre

pourraient également être celles d'un autre hôtel cinq étoiles, mais la vue époustouflante sur l'univers alpin environnant reste l'apanage de destinations telles que Klosters. Notons que Klosters est aussi une destination alpine accessible en très peu de temps depuis Zurich, par



La famille d'entrepreneurs Götz (depuis la g.): Stefan, Alexander, Nelly et Thomas Götz.

exemple. Les voitures des clients sont, elles aussi, bien rangées dans un garage souterrain de deux étages qui répond à tous les besoins. Si l'on préfère utiliser les transports publics, on atteint Klosters en 40 minutes depuis Landquart, à bord d'un wagon de la Rhätische Bahn. Depuis la gare de Klosters Platz, il ne reste ensuite plus que quelques mètres à parcourir pour arriver à l'hôtel.

Bien entendu, il existe également une certaine vie nocturne à Klosters, mais contrairement à Saint-Moritz ou Gstaad, l'endroit se distingue surtout en tant que calme lieu de retraite. Stefan Götz: «Ce qu'apprécient tout particulièrement de nombreuses personnalités aisées provenant d'Angleterre, d'Europe du Nord ou de Suisse.»

Faire bonne chère au «Stübli» – et un pari

Alors que le restaurant asiatique RICE n'ouvre ses portes que de décembre à Pâques – en hiver pour remplacer la terrasse enneigée – le restaurant pour gourmets Stübli est ouvert pendant toute l'année, tant pour les clients de l'hôtel que pour les visiteurs extérieurs. Le bois d'arole qui domine ici tout comme dans le foyer de l'hôtel, donne au restaurant tout son charme grison typique alors que les cartes des mets et des vins promettent également des délices culinaires internationaux. Stefan Götz est particulièrement fier de l'excellent travail fourni par son chef de cuisine Dariusz Durdyn et son équipe: «J'ose même faire le pari qu'il n'existe, dans tout le canton, aucune autre carte des mets qui dépasse la nôtre en termes de variété, de qualité et de rapport prix/prestations!» Si M. Götz perd son pari, les gagnants auront droit à un prix de 1000 francs.

En dehors des mois d'hiver, un jardin d'hiver nouvellement réalisé, une terrasse aux généreuses dimensions et un tout nouveau jardin avec ruisseau, cascades et un étang – qui accueille également des canards – invitent les hôtes à profiter de l'extérieur. Avant ou après le repas, nombreux sont ceux qui se donnent rendez-vous au bar de l'hôtel pour un cocktail ou savourer un café avec un gâteau. Depuis le bar, il ne faut que quelques pas pour atteindre le salon des fumeurs très noblement aménagé où l'on peut fumer en toute tranquillité. Bien entendu, le fumoir comporte également un choix d'excellents cigares.

Remise en forme au spa...

L'une des particularités de l'établissement: son espace de détente et de remise en forme qui s'étend sur une surface de 1000 mètres carrés et répond à tous les besoins. Il comprend une piscine de 120 mètres carrés dont l'eau est chauffée à 31°C, avec des couchettes whirlpool et des buses de massage, un sauna finois, un laconium («sauna sec»), une grotte salée, un bain à vapeur aux herbes et aux arômes les plus diverses, une belle installation de douches, un corridor rocheux avec pluie tropicale et des bains de pieds, des couchettes de thérapie thermique, un buffet de



Le foyer vu de haut.



Le «Vereina» dispose de 25 chambres et suites.

rafraîchissement et bien sûr une pièce de repos. Pour les clients de l'hôtel, l'utilisation de la piscine et de l'espace de détente et de remise en forme est gratuite. Il en va de même pour la grande salle de musculation. En matière de massages et d'esthétique, l'établissement propose du peeling, des traitements du visage, de la manucure et de la pédicure.

... et incursion dans le domaine de la santé

Très récemment, Stefan Götz a bénéficié d'une séance de physiothérapie – «l'une des seules qui ait vraiment servi à quelque chose». Jamais à court d'une idée d'affaires,



La piscine de détente fait partie de l'espace de remise en forme d'une surface de 1000 mètres carrés.

ACTION

20% de rabais pour partenaires WIR

Stefan Götz, le propriétaire de l'Hôtel Vereina, célèbre avec plaisir la cinquième étoile obtenue par son établissement avec des partenaires WIR auxquels il offre, en cas de paiement en WIR, un rabais de 20% sur les nuitées pendant les mois suivants: juin, septembre, octobre et novembre 2025. Bien entendu, le taux d'acceptation WIR de 100% qui s'applique toute l'année durant s'applique également pendant cette action promotionnelle.

Stefan Götz a proposé à la physiothérapeute concernée de transférer son cabinet dans son hôtel. Si le contrat devait être signé, le principe sera de privilégier les clients de l'hôtel lors de la réservation de séances de physiothérapie.

Du coiffeur à l'entrepreneur en construction – et toujours avec du WIR

Stefan Götz a très rapidement développé un sens aigu pour les affaires. Après la Seconde Guerre mondiale, ce Viennois d'origine est venu en Suisse pour y travailler en tant que coiffeur. Il y a fait la connaissance de son épouse,

la Thounoise Nelly Wenger. Après avoir fondé son premier salon de coiffure, il en aura finalement géré toute une vingtaine qu'il aura revendus après un investissement réussi dans le secteur immobilier. Depuis ce moment-là, il a choisi de travailler dans le secteur de la construction, bien plus lucratif. Tout comme il l'avait fait en tant que coiffeur, il aura également profité des avantages du système WIR dans son nouveau secteur d'activité.

En développant le «Vereina» pour en faire un hôtel cinq étoiles, Stefan Götz suit la tendance. Selon l'organisation faîtière HotellerieSuisse, le nombre des établissements quatre et cinq étoiles dans les régions alpines a passé de 253 établissements en 2010 à 304 en 2023 alors que le nombre d'établissements de catégories inférieures a passé de 290 à 235. Rien d'étonnant dès lors à ce que le nombre des nuitées dans les hôtels de luxe pendant la même période ait passé de 4,8 à 6,2 millions. L'Hôtel Vereina comble ainsi une lacune à Klosters et peut même s'attendre à une réaction de Suisse Tourisme à cette évolution: un nouveau secteur intitulé «Marché du luxe» doit cibler les clients aisés, car même si les plus de 6 millions de nuitées ne représentent que 8% des nuitées hôtelières, elles génèrent jusqu'à 30% du chiffre d'affaires. À cela viennent s'ajouter des efforts entrepris par le «Vereina» et d'autres hôtels de Klosters afin de mieux positionner encore la destination.



La terrasse de l'hôtel se situe au milieu d'un nouveau jardin avec ruisseau, cascades et étang.



Un coin chaleureux dans le restaurant pour gourmets Stübli.



Le restaurant asiatique RICE est ouvert pendant les mois d'hiver et encore jusqu'à Pâques.

Collaborateurs satisfaits – clients satisfaits

Contrairement aux hôtels de luxe en d'autres endroits de Suisse qui n'accueillent en moyenne que 6% de clients suisses, la clientèle helvétique du «Vereina» est clairement majoritaire. Klosters a également la chance de ne pas devoir compter avec un autre phénomène: là où les hôtels de luxe prennent le dessus, les coûts de la vie de la population locale explosent en raison de l'augmentation des prix. Les employés de l'Hôtel Vereina, quant à eux, n'ont toutefois pas à craindre de loyers à la hausse. Stefan Götz: «Les collaborateurs profitent d'un bâtiment réservé au personnel comportant un local communautaire et une cuisine; un deuxième bâtiment de ce type est en préparation.» Ces investissements sont importants, car comme le souligne Ernst «Aschi» Wyrsh, président d'HotellerieSuisse GR, dans une interview: «Dans le cas de l'Hôtel Vereina, les propriétaires ont investi dans d'excellentes infrastructures et de bons salaires pour les collaborateurs, comme ils l'avaient fait précédemment avec le Seehof à Davos. Ces investissements génèrent des collaborateurs heureux et satisfaits, ce que perçoit également le client.»

Attrayant, en été comme en hiver

Dans le cadre de l'audit imposé par HotellerieSuisse pour l'obtention de la mention d'hôtel cinq étoiles, l'Hôtel Vereina, qui se voit attribuer sur booking.com la fabuleuse note de 9,6 avec environ 60 évaluations, a cherché et a réussi à se distinguer dans les spécialisations boutique, biking, hiking, wellness, snowsports et golf. On notera que le «Vereina» dépasse de 83 points le nombre de points nécessaires (610) pour un hôtel cinq étoiles! L'établissement, qui dispose bien évidemment d'un local à skis et fait partie des meilleurs hôtels d'hiver du pays, convient de manière idéale aux adeptes de sports d'hiver qui veulent pouvoir compter sur des conditions d'enneigement idéales. De nombreuses pistes de descente, plus de 40 km de pistes de ski de fond ainsi qu'une piste de luge

de 3,2 km descendant du Gotschnaboden (accessible par téléphérique au départ de Klosters Platz) en direction de Klosters répondent à tous les besoins. En été, les cabanes CAS Fergenhütte, Seetalhütte et Silvrettahütte garantissent de merveilleuses randonnées pédestres.

Les adeptes de golf verront, eux aussi, tous leurs vœux réalisés. Le club de golf de Klosters, avec ses neuf terrains conçus par le fameux architecte de terrains de golf Les Furber, est parfaitement intégré dans le paysage montagneux et les clients de l'Hôtel «Vereina» (au bénéfice d'une réservation directe) profitent d'un «green fee» offert par nuit d'hôtel en plus de différents rabais sur les tarifs à Klosters et dans d'autres clubs de golf du canton des Grisons.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Vereina



Le journaliste et célèbre testeur d'hôtels Karl Wild a raconté la vie du propriétaire de l'hôtel, Stefan Götz.

Son livre est paru aux éditions Werd Verlag (100% WIR).



La compétence de base de la maison Matica n'est autre que la production de réservoirs en acier nécessaires au stockage d'eau chaude.

Nos chauffages de demain

L'Office fédéral de l'énergie vient de décerner le prix Watt d'Or à la maison Matica AG, domiciliée dans le village thurgovien de Kaltenbach. Le système SeasON, développé par la maison Matica et la Haute École de Lucerne, pourrait révolutionner la façon dont nous assurons le chauffage de nos immeubles. La Banque WIR est partenaire de cette entreprise innovatrice.

La quantité d'énergie solaire qui atteint la surface de la Terre est énorme. Elle dépasse d'environ 5000 fois les besoins en énergie de l'ensemble de l'humanité. Nous pourrions donc utiliser sur notre planète suffisamment d'énergie propre. Cependant, il reste encore de nombreux obstacles à surmonter sur le chemin menant à un approvisionnement énergétique durable. Le stockage de l'énergie constitue un tel obstacle qui est, par ailleurs, très particulier: comment stocker l'énergie entre le moment où on la récolte et celui où on l'utilise? Nous savons tous que nous avons également besoin d'énergie lorsque le soleil ne brille pas – durant la nuit ou en hiver, quand les jours sont plus courts et que les besoins en énergie thermique sont maximaux.

Tirer de la chaleur à partir d'hydroxyde de sodium

SeasON, un système développé par la Haute École de Lucerne HSLU et la société Matica AG de Kaltenbach, dans le canton de Thurgovie, fournit une réponse assez incroyable en matière de stockage d'énergie thermique. Cette réponse est surprenante, car elle semble si simple qu'on se demande forcément pourquoi cette solution n'existe pas depuis longtemps. SeasON se base sur un processus thermochimique. En été, le surplus d'énergie récolté est utilisé pour retirer de l'eau de l'hydroxyde de sodium. Si l'on dilue ensuite cet hydroxyde de sodium à nouveau par évaporation ou absorption d'eau, ce processus génère de la chaleur que l'on peut utiliser. «En principe, il s'agit d'un processus de chargement et de déchargement», explique Marc Lüthi, CEO de Matica. «En été, nous chargeons le fluide de travail qu'est l'hydroxyde de sodium pour le décharger en hiver afin de générer de la chaleur.»

Distingué par un prix – et bientôt prêt à la commercialisation

Ce processus peut se répéter à l'infini, il n'est pas dangereux – l'hydroxyde de sodium n'est ni combustible, ni explosif – et ne gaspille aucune ressource précieuse; contrairement au lithium qui est utilisé dans les batteries par exemple, l'hydroxyde de sodium peut se fabriquer de manière pratiquement illimitée. De plus, on peut le stocker éternellement sans perdre l'énergie qu'il contient. Une installation pilote à Frauenfeld a montré à quel point le système était déjà opérationnel; elle a permis de chauffer une villa individuelle pendant tout l'hiver. Le concept SeasON est à ce point convaincant qu'il a reçu au mois de janvier le Watt d'Or,

dans la catégorie Technologies énergétiques, un prix que décerne l'Office fédéral de l'énergie à des prestations exceptionnelles dans le secteur de l'énergie. Depuis, le téléphone du CEO de la société Matica sonne nettement plus fréquemment. «Deux semaines après la cérémonie de remise des prix, 80 demandes de projet s'entassaient sur ma table», raconte Marc Lüthi. Le champ d'application possible de SeasON est énorme et va des villas individuelles jusqu'à la grande industrie. Des produits prêts à la commercialisation devraient être disponibles très bientôt: «Nous travaillons intensément à la mise au point d'applications concrètes et seront sans doute en mesure de proposer des solutions économiques dès 2026», prévoit Marc Lüthi. Les conséquences de cette innovation sur la mutation énergétique et l'environnement pourraient être considérables – n'oublions pas qu'en Suisse, environ 40% de tous les besoins en énergie concernent le parc immobilier, à 80% environ pour le chauffage et la climatisation.

Partenaire industriel de la science

SeasON est un exemple réussi de collaboration entre hautes écoles étatiques et sociétés privées. Le système a été mis au point auprès de « l'Institut für Maschinen- und Energietechnik » de la Haute École de Lucerne, sous la di-



L'union fait la force: Benjamin Furney (à gauche), de l'Institut für Maschinen- und Energietechnik de la Haute École de Lucerne et Marc Lüthi, CEO de la société Matica AG.



De nombreux réservoirs ont des dimensions si grandes qu'ils doivent être assemblés directement sur le chantier.

Photos: mäd

rection de Benjamin Fumey. «Alors que la ville de Frauenfeld cherchait une solution innovante pour un accumulateur de chaleur, elle est tombée sur Benjamin Fumey», raconte Marc Lüthi. «Ce dernier est alors parti à la recherche d'un partenaire dans l'industrie pour la construction d'une installation-pilote.» Si le chercheur a choisi la société Matica, c'est en raison de la grande expérience de l'entreprise domiciliée à Kaltenbach: depuis plusieurs décennies, elle est une spécialiste de l'accumulation de chaleur. L'entreprise a été fondée en 1972. À ses débuts, elle distribuait en Suisse des chaudières d'un fabricant suédois. Dans le village thurgovien de Kaltenbach, la société Matica a fini par construire une halle de fabrication lui permettant de fabriquer ses propres chaudières spéciales pour le marché suisse. À cette époque, le marché était sujet à de très fortes fluctuations: en 1973, la guerre du Yom Kippour a fait exploser le prix du pétrole, provoquant la première crise pétrolière. C'est alors que l'on a commencé à rechercher sérieusement des alternatives aux chauffages à mazout. La société Matica s'est donc spécialisée dans les accumulateurs de chaleur à eau. L'utilité principale de ces derniers est le découplage dans le temps de la production et de l'utilisation d'eau chaude. «Dans le passé, on profitait du courant nocturne plus avantageux pour produire l'eau chaude pour le système de chauffage – que l'on utilisait ensuite pendant la journée», précise Marc Lüthi. Aujourd'hui, on recourt par exemple à la chaleur résiduelle d'une fabrique ou on chauffe de l'eau à l'aide d'une sonde géothermique, d'une pompe à chaleur, d'une chaudière à pellets ou d'une installation solaire.

Réservoirs immenses

La compétence de base de la maison Matica réside dans la production des réservoirs d'acier nécessaires au stockage d'eau chaude. Aujourd'hui, ces derniers sont assemblés à Kaltenbach ou en Hongrie. Pourquoi une PME suisse exploite-t-elle une fabrique en Hongrie? «Parce que ce pays compte encore un grand nombre d'excellents soudeurs», explique Marc Lüthi. Globalement, la maison Matica emploie 45 collaborateurs. Les travaux de soudure sur chantiers représentent une autre spécialité de l'entreprise familiale. Aujourd'hui, il faut souvent des réservoirs de très grandes dimensions qu'il est impossible de transporter; ils doivent donc être assemblés sur le site du client. En 2014, la maison Matica a ainsi installé pour la brasserie Feldschlösschen des réservoirs d'un volume de stockage total de 300 000 litres. Avec la chaleur résiduelle générée par le processus de brassage, il est désormais possible de chauffer environ un tiers de tous les bâtiments de la petite ville de Rheinfelden. Le réseau de chauffage à distance Tiefenbrunnen en ville de Zurich a, lui aussi, misé sur le savoir-faire de Matica afin de tirer profit de la chaleur de l'eau du lac de Zurich pour le chauffage.

Innovation exigeante

Aujourd'hui, la maison Matica fait partie des trois plus im-



Plus personnellement

Marc Lüthi, né en 1981, représente la troisième génération à gérer Matica. Il a étudié le management à Saint-Gall. Ce père de trois enfants âgés de neuf à douze ans fait beaucoup de sport et s'engage pour la défense nationale, gradé lieutenant-colonel. Le groupe Matica, domicilié à Zurich, comporte non seulement la société Matica AG, mais également les sociétés Enersan Kft. – un lieu de production en Hongrie –, BTB Tec AG qui propose une solution de numérisation pour l'établissement de descriptifs quantitatifs dans le secteur de la construction ainsi que la société immobilière Immatica AG.

portants fabricants d'accumulateurs d'eau thermiques en Suisse, mais le marché, lui, n'est pas très étendu. Cela s'explique en particulier aussi par le fait que ces réservoirs en acier durent presque éternellement. L'entreprise cherche dès lors à diversifier ses activités. SeasON arrive donc à point nommé. Néanmoins, il est très difficile pour une PME de mettre en œuvre un tel projet – il faut acquérir de nouvelles connaissances, clarifier des questions juridiques et surtout investir des fonds.

À Kaltenbach, sur un terrain lui appartenant, la société Matica réalise actuellement une deuxième installation-pilote d'une puissance six fois supérieure à celle de la première. Elle est intégrée à un immeuble que Matica louera à la Poste suisse. Le nouveau bâtiment bénéficie d'un financement assuré par la Banque WIR. «Nous sommes heureux de pouvoir compter sur ce partenaire», précise Marc Lüthi. Selon lui, la collaboration de Matica avec la Banque WIR fait ses preuves depuis plusieurs décennies. «WIR est très répandu dans le secteur de la construction, un moyen de paiement courant sans lequel aucun mandat ne pouvait être réalisé à l'époque», précise le CEO. «Je trouve que c'est une bonne chose, car la gestion des liquidités est un thème plus actuel que jamais pour de nombreuses entreprises du secteur de la construction.» La maison Matica utilise ses recettes WIR essentiellement pour l'achat d'outils. Les bonnes relations entretenues avec la Banque WIR contribuent désormais également à faire percer une excellente idée. Espérons-le!

● Marius Leutenegger

WIRmarket.ch > Matica

Bon marché ne veut pas forcément dire avantageux

Économiser avec des terminaux conformes à la norme ep2

Il n'y a plus guère de magasins qui puissent se passer d'un lecteur de cartes. Que ce soit dans un restaurant, dans le magasin au bout de la rue ou chez le coiffeur, la clientèle désire désormais payer sans numéraire. Un commerçant qui désire acheter ou louer un tel terminal est soumis à un embarras du choix considérable. Les terminaux de Wallee constituent de loin le meilleur choix pour les entreprises qui travaillent avec WIR.



Le terminal PAX A920 de Wallee en usage.

Photo: Raffi Falchi

Pour les PME, le choix du bon terminal EFTPOS est plus complexe qu'on ne pourrait le croire. En Suisse tout particulièrement, la norme ep2 joue un rôle très important. Cependant, il arrive de plus en plus souvent que les PME choisissent des terminaux qui semblent bon marché, mais qui ne sont pas conformes au standard ep2 – par exemple ceux de SumUp, d'Adyen ou de myPOS. Or, une telle décision peut rapidement se révéler très coûteuse.

Pourquoi conforme au standard ep2?

Ep2 est la norme suisse pour terminaux EFTPOS qui garantit un traitement sans anicroche de tous les paiements et l'acceptation de toutes les cartes nationales. Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour les PME? Si un terminal est conforme à la norme ep2, il permet également de traiter des cartes spéciales telles que WIRcard ou WIRcard plus, ainsi que les chèques REKA, les tickets-restaurant ou les cartes cadeaux – nous parlons ici globalement de plus de 120 moyens de paiement nationaux qu'utilisent volontiers de nombreux clients en Suisse.

Malheureusement, on trouve sur le marché de plus en plus de terminaux qui ne répondent pas à cette norme, par exemple ceux de SumUp, d'Adyen, de myPOS et d'autres fournisseurs internationaux. Si vous faites l'acquisition d'un tel appareil, vous devez savoir qu'il y a de nombreuses cartes que vous ne pourrez pas accepter. Si vous désirez néanmoins accepter ces cartes plus tard, vous constaterez souvent que vous vous êtes engagé, à long terme, à faire l'acquisition d'un nouvel appareil.

PostFinance Card: les frais additionnels cachés

On pourrait bien sûr se dire: «Eh bien, nous renoncerons aux chèques REKA ou aux tickets-restaurant.» Cependant, même la PostFinance Card comporte des désavantages. Si le terminal ne répond pas à la norme ep2, il ne sera pas possible de profiter des taxes particulièrement avantageuses de PostFinance. En effet, comme les transactions seront réglées dans ce cas par le biais de Mastercard, les taxes correspondantes seront nettement plus élevées. Il se peut que vous ne preniez pas immédiatement conscience de ces frais supplémentaires, mais au fil du temps, ils représenteront une coquette somme – qui pèsera directement sur votre marge. Dès lors, pourquoi dépenser de l'argent en pure perte s'il existe une solution plus avantageuse?

Le manque d'informations relatives aux terminaux satisfaisant à la norme ep2 débouche souvent sur de mauvaises décisions qui coûtent très cher aux PME. Il est donc indispensable de s'informer en détail.

Éviter les frustrations et conserver ses clients

Par ailleurs, il ne faut pas sous-estimer l'aspect du service à la clientèle. Il est possible qu'un habitué souhaite payer avec sa WIRcard pour dépenser ses avoirs WIR. Si le terminal n'accepte pas cette carte, il faudra soit renon-

cer à la transaction (et probablement perdre le client) soit le prier de payer en francs suisses. À n'en pas douter, cela débouchera sur quelques frustrations, du stress à la caisse et peut-être même une perte de confiance. Les terminaux conformes à la norme ep2 permettent d'éviter de telles discussions à la caisse – et donc de s'assurer que les clients sont satisfaits.

Dans un magasin, un processus de paiement sans complications représente un facteur déterminant en matière de satisfaction de la clientèle. Dans ce cas, un terminal qui n'accepte pas toutes les cartes usuelles peut constituer un véritable obstacle.

Wallee: le meilleur choix pour les participants WIR

Les terminaux de la marque Wallee constituent le meilleur choix pour les entreprises qui travaillent également avec WIR. Wallee a implémenté une fonction dite «split» qui permet de régler tant la part WIR que la part en francs suisse d'une transaction.

Bien entendu, il existe de nombreux autres fournisseurs qui proposent des terminaux conformes à la norme ep2, en particulier Worldline, Nexi et PayTec. Ces fournisseurs garantissent le traitement de tous les moyens de paiement propres à la Suisse et offrent ainsi une solution de paiement fiable aux PME suisses – même si, dans ce cas, la part WIR exige un deuxième processus de paiement, ce qui rend la chose un peu moins aisée.

Pas de taxe sur la part en CHF

Qu'on se le dise: les participants WIR équipés d'un terminal conforme à la norme ep2 profitent à double titre. En effet, la Banque WIR ne facture pas de frais sur la part en francs suisses qui est réglée avec une WIRcard ou une WIRcard plus. Difficile de faire plus avantageux!

Conclusion: le meilleur choix pour les PME

Un terminal EFTPOS conforme à la norme ep2 offre de nombreux avantages: il permet d'accepter toutes les cartes nationales usuelles, d'éviter des frais de transaction superflus avec la PostFinance Card et de garantir une satisfaction entière de la clientèle. On pourrait croire à première vue que le choix du bon terminal de paiement est insignifiant, mais il apparaît que ce choix influence directement les recettes d'un magasin et la satisfaction de sa clientèle.

Il vaut donc la peine d'y regarder de plus près: pourquoi perdre de l'argent et des clients s'il est si aisé de choisir la meilleure solution?

● Claudio Gisler



3740 partenaires WIR en ont profité!

Action chiffre d'affaires additionnel WIR



Photo: Eliane Meyer

L'an dernier, la Banque WIR société coopérative fêtait son 90^e anniversaire. À cette occasion, la banque a remboursé à tous les partenaires WIR qui ont réalisé en 2024 un chiffre d'affaires WIR supérieur au chiffre d'affaires WIR moyen des trois années précédentes, la moitié du montant de leur contribution au réseau correspondant au chiffre d'affaires additionnel en question.

Globalement, 3740 participants WIR ont profité de cette action: la banque leur a remboursé une partie de leurs contributions au réseau pour un montant de presque 800 000 CHF. Un geste de remerciement et un cadeau substantiel aux PME WIR actives de longue date!

Chiffre d'affaires WIR additionnel: voilà comment cela fonctionne!

Bien évidemment, un chiffre d'affaires WIR élevé représente un avantage au cours de l'année durant laquelle la banque célèbre un anniversaire marqué par un chiffre rond et lance une action spéciale! En règle générale en effet, un chiffre d'affaires réalisé en WIR représente également des affaires additionnelles que l'on n'aurait pas conclues si l'on n'était pas membre du système WIR. Par ailleurs, il génère également un chiffre d'affaires additionnel en CHF si le taux d'acceptation est inférieur à 100%. Notez cependant qu'un taux d'acceptation WIR de 100% constitue bien évidemment un excellent argument pour convaincre de potentiels acheteurs d'un produit ou d'une prestation de service!

Si vos affaires sont soumises, par exemple, à des fluctuations saisonnières, vous êtes en mesure d'accroître vos ventes au cours de périodes plus calmes grâce à des taux d'acceptation WIR plus élevés dans ces moments-là. Ici, le pluriel est de rigueur parce qu'il est possible que des taux d'acceptation différents s'appliquent à des prestations, des actions, des produits, des jours de la semaine ou des mois particuliers. Sur WIRmarket.ch, chaque client peut définir lui-même les réglages qu'il souhaite appliquer à son entreprise.

Chaque année: un cadeau d'une valeur de 500 CHW!

Il est possible et très recommandé de publier des offres attrayantes et des taux d'acceptation WIR avantageux au sein du système WIR. Pour cela, les participants WIR peuvent faire paraître des annonces publicitaires et des actions promotionnelles sur WIRmarket.ch et dans WIRinfo, faire usage du publipostage WIR (WIRmailing), participer aux foires WIR et aux WIR-Networks qui permettent de s'engager et de nouer de nouveaux contacts. Vous trouverez des informations à ce sujet par exemple dans la partie arrière de WIRinfo et sur le site wir-network.ch. La Banque

WIR soutient ces offres publicitaires (annonces et publipostages) en accordant à chaque participant WIR un avoir annuel de 500 CHW. Dès un chiffre d'affaires publicitaire annuel de 2500 CHF/CHW, vous bénéficiez d'ailleurs d'un rabais de 4%!

Contribution au réseau

La Banque WIR affecte les recettes issues de la contribution au réseau de 2% prélevée sur le chiffre d'affaires WIR au bon fonctionnement du système WIR qui comprend la plate-forme WIRmarket.ch, l'application de paiement WIRpay ou encore la WIRcard. De plus, la contribution au réseau permet à la Banque WIR de conclure de nouveaux partenariats produits et d'engager diverses coopérations permettant d'élargir encore l'assortiment. Un système WIR qui fonctionne bien fournit aux partenaires WIR affiliés un instrument marketing et un réseau qui permet aux PME suisses de mieux se battre contre les très grandes entreprises et la concurrence étrangère.

● Daniel Flury

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

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

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

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

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

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

* Les frais de port ne sont pas facturés



TALON

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

Entreprise:

Prénom/nom:

Rue:

NPA/lieu:

Signature:

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

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

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

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



La Banque WIR participera à la Gastia

La Banque WIR participera cette année à nouveau au salon spécialisé Gastia, qui se tiendra du 23 au 25 mars dans les halles d'exposition d'Olma Messen à Saint-Gall. Lors des trois jours que durera le salon, les collaborateurs de la succursale de Saint-Gall répondront à toutes les questions relatives aux besoins de financement de la branche de l'hôtellerie-restauration de Suisse orientale et des Grisons.



La 3^e édition de la Gastia attend quelque 10 000 visiteurs.

Photo: Roman Hengartner

La 3^e édition de la Gastia permettra aux fournisseurs nationaux et internationaux de rencontrer les représentants de l'hôtellerie et de la restauration régionales. La manifestation attend quelque 170 exposants et environ 10 000 visiteurs. L'exposition proposera des présentations de produits et de prestations de services, diverses conférences, des entretiens en table ronde et un apéro «after fair».

L'un des entretiens en table ronde portera sur l'avenir des pourboires et tentera de répondre aux questions relatives à l'importance, à l'imposition et à une répartition équitable des pourboires ainsi qu'aux effets de ces derniers sur le salaire de base et les prestations fournies au client. Un autre entretien en table ronde s'intéressera à des questions financières, plus précisément au développement de différents modèles salariaux. On y discutera de questions liées à la compétitivité des salaires, aux possi-

bilités proposées aux collaborateurs en matière de participation aux bénéfices et aux risques que comporte un salaire qui serait uniquement lié au chiffre d'affaires. Une autre table ronde intéressante portera sur la manière dont l'intelligence artificielle peut aider les établissements de la restauration à réduire, voire à éviter entièrement le gaspillage alimentaire et même à baisser les coûts à l'aide d'analyses de données prédictives permettant de réduire l'ampleur des surplus.

● Daniel Flury

gastia.ch



L'esprit d'entreprise et le (non-)sens des réunions

Chères et chers cheffes et chefs d'entreprises et visionnaires,

Lorsque je prononce le mot «réunion», je perçois le gémissement collectif qui naît dans de nombreuses têtes.

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 («Gewerbebear») de la ville des PME qui n'est autre que la ville de Berne.

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

Trop souvent en effet, ce mot est associé à des séances interminables, du «multi-tasking» derrière des écrans et la douloureuse question: «Mais que fais-je donc ici?»

En ma qualité d'esprit d'entreprise qui connaît les hauts et les bas de cet usage professionnel permanent, j'ai compris une chose: ce ne sont pas les réunions en elles-mêmes qui constituent un problème. La vraie question porte sur la façon dont on les mène.

Je t'invite dès lors à ne plus considérer les réunions comme des maux nécessaires, mais bien à identifier le véritable potentiel entrepreneurial qu'elles recèlent. En effet, les points centraux d'une réunion – l'échange d'idées, la recherche commune de solutions et la prise de décisions – sont, en eux-mêmes, tout à fait puissants. Reste donc à poser la question suivante: comment déchaîner cette force?

Le grand mythe des réunions:

l'endroit où l'on perd son temps

Les statistiques parlent d'elles-mêmes: au cours d'une réunion, seuls 44% du temps sont utilisés en moyenne pour en atteindre le véritable but. Le reste? Perdu avec l'inévitable «small talk», les discussions sur des thèmes non pertinents, des pannes techniques ou tout simplement de l'attente improductive. Tout cela se compte en milliards de francs gaspillés chaque année en Suisse lors de réunions mal organisées. Pour un esprit d'entreprise dynamique et attentif, cela n'est en aucun cas défendable!

Cependant, au lieu de me plaindre, je me demande comment l'on pourrait transformer les réunions en rencontres productives et inspirantes qui stimulent notre esprit et créent une véritable valeur ajoutée.

Libérer le potentiel latent des réunions

Lorsque l'on organise correctement des réunions, il est possible de comparer ces dernières à un cœur bien vivant en plein milieu du paysage des entreprises. Elles permettent de réunir des gens, d'opposer des idées différentes et de créer une plate-forme pour la prise de décisions. Voici un bref aperçu de ce que pourraient être les réunions – si nous les utilisions correctement:

- **Creuset d'idées:** un lieu qui donne naissance à des solutions créatives.
- **Cohésion d'équipe:** renforcement de la collaboration, élimination de malentendus.
- **Prises de décisions rationnelles:** le dialogue direct permet de raccourcir le processus.



Un grand nombre de participants n'est pas un gage de réunions productives.

Photo: Getty Images

Cependant: pourquoi n'atteint-on que si rarement cette représentation idéale? La réponse réside non seulement dans une mauvaise organisation, mais aussi dans un déficit en matière de culture de réunion.

Le dilemme de la réunion:

c'est là que le bât blesse le plus souvent!

Soyons francs: trop souvent, l'échec des réunions est dû à toutes les personnes qui y participent. Voici quelques-unes des pierres d'achoppement les plus classiques:

1. **Une préparation imprécise:** sans objectif ou sans thèmes clairement définis, n'importe quelle réunion ne sera qu'une perte de temps.
2. **Un trop grand nombre de participants:** la liste des invités ressemble à celle d'une manifestation de networking – trop de voix, pas assez de concentration.
3. **Agendas chaotiques:** une discussion sans structure ne mène jamais nulle part.
4. **Frustration technologique:** qu'il s'agisse de connexions interrompues ou de problèmes d'installation – parfaite pour interrompre le flux.
5. **Absence de résultat:** après la réunion, il n'est pas clair qui doit faire quoi jusqu'à quand. Résultat: blocage.

Comment passer de la perte de temps au temps judicieusement investi? Parlons de l'avenir des réunions!

Il suffit: cessons de nous plaindre! Un esprit d'entreprise ne se laisse pas paralyser par les problèmes, mais s'en inspire. Voici cinq clés qui permettent de faire des réunions ce qu'elles devraient être: des rencontres puissantes et productives.

1. **Fixe des objectifs clairs:** chaque réunion devrait se voir assigner une mission. Veux-tu prendre une décision, développer des idées ou obtenir du feedback? Définis très clairement l'objectif!

2. **Soigne la planification:** les préparatifs ne sont pas juste pratiques, mais absolument obligatoires. Veille à ce que tous les participants aient préalablement reçu l'ordre du jour et les documents correspondants!
3. **Structure le tout:** un ordre du jour précis constitue l'ancre de toute réunion productive. Respecte les limites de temps et les thèmes définis!
4. **Optimise le nombre de participants:** n'invite que ceux qui peuvent effectivement apporter une contribution ou doivent prendre une décision. Trop de cuisiniers gâchent la soupe.
5. **Assure un suivi:** documente les résultats, les responsabilités et les délais! Sans suivi, une réunion n'est souvent que du brassage d'air.

Un plaidoyer en faveur de réunions qui ont un sens

Les réunions en soi ne sont ni bonnes, ni mauvaises – elles constituent un outil que nous devons utiliser, malheureusement peut-être pour en faire une source de perte de temps ou plus heureusement pour en faire un moyen de production efficace. L'esprit d'entreprise ne se demande pas: «Pourquoi les réunions sont-elles tellement énervantes?» mais au contraire: «Comment les améliorer?»

Travaillons ensemble à l'élaboration d'une culture de réunion qui favorise l'inspiration, la concentration et l'efficacité afin que les réunions puissent vraiment changer la donne. En effet, si nous maîtrisons les réunions, nous serons également maîtres de l'art de la collaboration.

Fournir des résultats au lieu de parler!

C'est dans ce sens que je vous souhaite des réunions efficaces et utiles qui produisent un effet concret et ne se limitent pas à faire perdre du temps à tout le monde.

À bientôt,

● Votre esprit d'entreprise

500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

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

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

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

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

Comment utiliser ce crédit?

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

N'attendez plus!

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

● Daniel Flury



Nouveaux participants WIR

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

AG

EHS Betriebs GmbH

flex

Hinterdorfstrasse 424, 5072 Oeschgen

T 056 441 72 79

www.ehs-liquidationen.ch, info@ehsbetriebs.ch

Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung

LST Handels und Liegenschaften AG

flex

Kornweg 17A, 4665 Oftringen

T 062 789 50 84

flavio.tornisello@tornisello.ch

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Sorg Uhren + Schmuck AG

30%

Marktgasse 7, 5620 Bremgarten AG

T 056 633 49 53

www.ambogen.ch, corinna.sorg@ambogen.ch

Detailhandel mit Uhren und Schmuck

AR

Kadmo GmbH

3%

Schwellbrunnerstrasse 42, 9100 Herisau

M 079 227 48 47

www.kadmo.ch, info@kadmo.ch

Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Restaurant Waldegg

10%

Waldeggstrasse 977, 9053 Teufen AR

T 071 333 12 30

www.waldegg.ch, marketing@waldegg.ch

Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

BE

DECE Elektro GmbH

flex

Bielstrasse 5, 2558 Aegerten

T 032 341 52 25

www.dece-elektro.ch, info@dece-elektro.ch

Elektroinstallation

Jakob Interieur AG

flex

Hauptstrasse 68, 3255 Rapperswil BE

T 031 879 01 07, M 031 879 22 38

www.jakob-innendeko.ch, info@jakob-innendeko.ch

Detailhandel mit Möbeln

Lensilog GmbH

50%

Thunstrasse 81, 3400 Burgdorf

www.kontaktlinsendiscouter.ch

Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen

Saliov AG

flex

Kirchbergstrasse 55, 3400 Burgdorf

T 034 424 07 07, M 079 771 45 00

www.saliov.ch, info@saliov.ch

Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BL

Joe Solutions GmbH

flex

Christoph Merian-Ring 11, 4153 Reinach BL
info@joesecurity.org

Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der
Informationstechnologie

Stiftung Wydehöfli

flex

Birseckstrasse 82, 4144 Arlesheim
T 061 703 95 60, www.wydehoepli.ch
Organisationen der Wohlfahrtspflege

BS

Direct Mail Company AG

flex

Reinacherstr. 131, 4053 Basel
T 061 337 87 87
www.dm-company.ch, info@dm-company.ch
Werbeagenturen

FR

Riesen Holzbau AG

flex

Hinterdorf 15, 3215 Gempenach
T 031 752 11 00
www.riesenholzbau.ch, info@riesenholzbau.ch
Holzbau, Zimmerei

ROTEC BAU GmbH

flex

Bernstrasse 28, 3280 Murten
T 032 341 53 24
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

GL

Swiss Bautechgruppe AG

flex

Ennetlintherstrasse 36, 8783 Linthal
swiss-btg@gmx.ch
Bauschreinerei, Fenster und Türen

Engi Media

100%

René Engi
Lukmaniergasse 10, 7000 Chur
M 079 230 50 56
Selbstständige bildende Künstler

LU

B&A Seetalbau GmbH

flex

Bodenmatt 15, 6027 Römerswil LU
www.seetalbau.com, hello@seetalbau.com
Entwicklung von Bauprojekten

Couture Segreto Bucher

flex

Sandra Bucher
Althausweid 13, 6047 Kastanienbaum
T 041 340 64 84
Reparatur von sonstigen Gebrauchsgütern

NW

Assana GmbH

flex

Kernenried 1, 6052 Hergiswil NW
www.assana.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

OW

Matten Betriebs- und Immobilien AG

flex

Rütistrasse 5, 6063 Stalden (Sarnen)
T 041 348 08 40
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und
Wohnungen

SG

BOA Gipsergeschäft AG

flex

Haselstrasse 10, 9014, St. Gallen
T071 525 75 10, M076 451 00 82
www.boagipsersgeschaef.ch, info@boagipsengeschaef.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Niederer Sanitär AG

flex

Waldau 1, 9230 Flawil
071 393 70 10
www.niederer-sanitaer.ch, rn.sanitaer@bluewin.ch
Sanitärinstallation

Reber Trockenbau GmbH

3%

Industriestrasse 36, 9400 Rorschach
M 078 625 70 03
www.rebertrockenbau.ch, info@reber-trockenbau.ch
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

SO

Niti Bau GmbH

flex

Bielstrasse 39, 2544 Bettlach
M 076 594 34 77
nitibaugmbh9@gmail.com
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

TG

Harry Ehrensperger GmbH

flex

Mauerwerk und Schalung
Oberwil 25, 8500 Frauenfeld
M 079 542 04 02
Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau

VD

ECO2NET SA

flex

Rue des Uttins 32, 1400 Yverdon-les-Bains
T 024 425 30 00
www.eco2net.ch, info@eco2net.ch
Nettoyage courant des bâtiments

Swiss Data Guard Sàrl

flex

Rue de la Riaz 19, 1026 Echandens-Denges
T 021 552 11 12
www.swissdataguard.ch
Traitement de données, hébergement et activités connexes

VS

Atelier Cortese

flex

Chemin de la Barme 35, 1868 Collombey
M 076 358 47 00
www.atelier-cortese.ch, info@atelier-cortese.ch
Fabrication d'autres matériels électriques

Garage Rex J&N AG

flex

Kantonsstrasse 34 3930 Visp
T 027 948 10 70
www.garage-rex.ch, truffer@garage-rex.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

ZG

BELTRADEINVEST GmbH

flex

Grabenstrasse 15a, 6340 Baar
info@beltradeinvest.com
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

SWISSIMMONET Holding GmbH

flex

Gewerbestrasse 11, 6330 Cham
M 078 710 51 74
Andere Holdinggesellschaften

ZH

Avalun Hair Design GmbH

100%

Bahnhofstrasse 45, 9200 Gossau SG
T 071 385 13 60
www.avalun.ch, gossau@avalun.ch
Coiffeursalons

Kies- & Betonwerk Frei AG

3%

Werkhofstrasse 6, 8451 Kleinandelfingen
T 052 304 80 00
www.kiesundbetonfrei.ch, info@kiesundbetonfrei.ch
Herstellung von Frischbeton (Transportbeton)

Musikhaus Ammann AG

100%

Stationsstrasse 2, 8155 Niederhasli
www.musikhaus-ammann.ch, info@musikhaus-ammann.ch
Detailhandel mit Musikinstrumenten

Kemptpark 30, 8310 Kemptthal

www.pietrobon-hvac.ch

Installation von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage



WIR-Networks

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

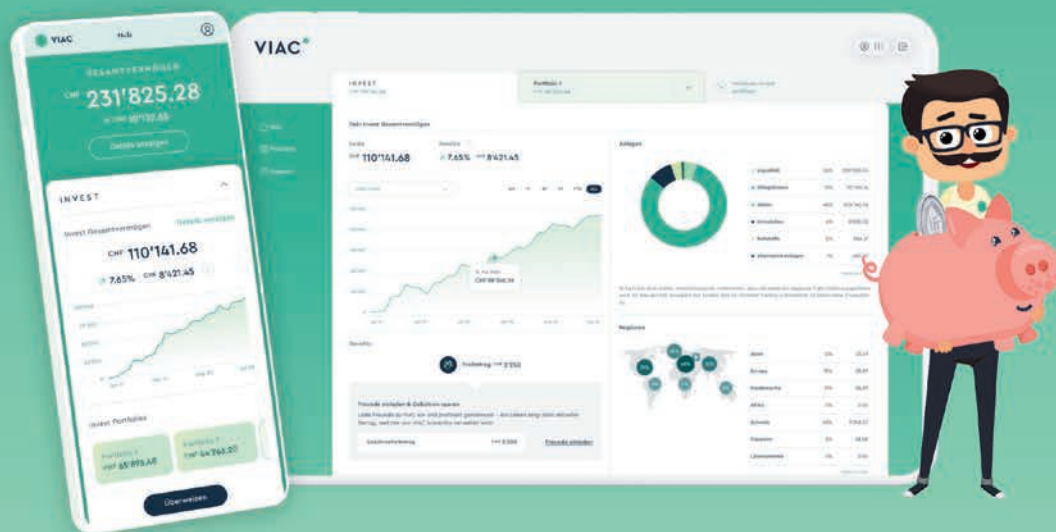
Vous trouverez une vue d'ensemble de toutes les manifestations, y compris les possibilités d'inscription, sur www.wir-network.ch ou les liens directs des WIR-Networks ci-dessous.

Contact

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

VIAC Invest ^{new}

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

VIAC ^{new} Invest

Télécharge l'application !



Plus sur www.viac.ch

WIR^{expo}

WIR EXPO ZÜRICH Fr 21.11. – So 23.11.25

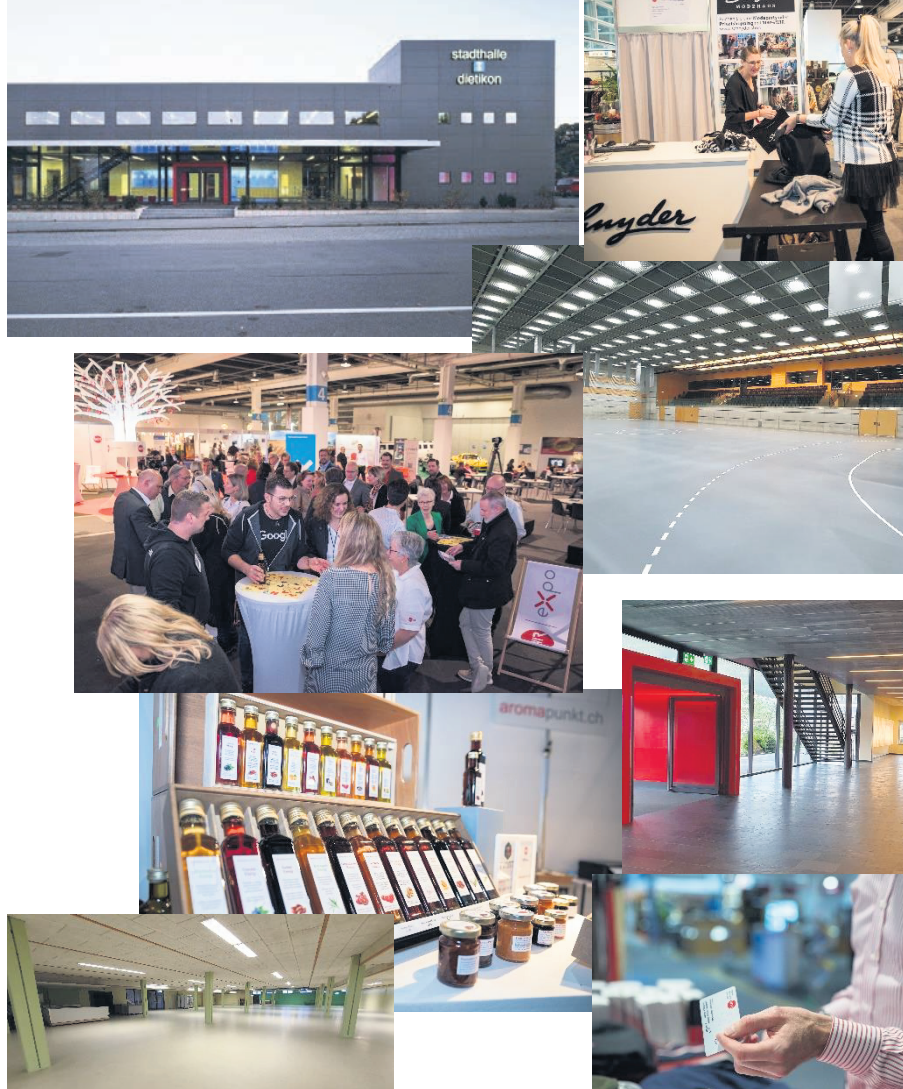
Es gibt sie wieder, die WIR Expo in Zürich! Diesmal in der Stadthalle Dietikon.

Das Interesse von Ausstellern ist schon sehr gross. Wir freuen uns auf ein spannendes Angebot.

Möchten Sie auch dabei sein?
Buchen Sie jetzt Ihren Stand.

www.wir-expo.ch

WIR^{ne+work}
Zürich

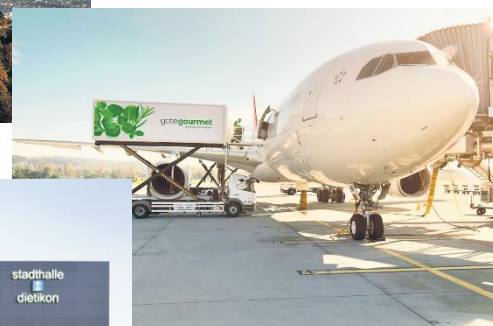
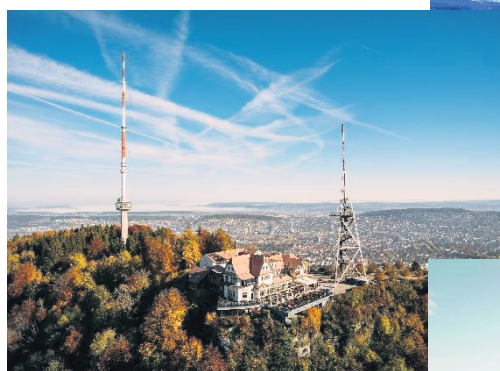


WIR^{ne+work} Zürich

Unsere Events auf www.wir-netz.ch

Das WIR Network Zürich hat auch dieses Jahr wieder ein spannendes Eventprogramm zusammengestellt. Besuchen Sie unsere Website und erfahren Sie mehr.

Wir laden Sie herzlich ein, Mitglied zu werden oder einfach nur teilzunehmen.



« Ensemble,
c'est toujours
mieux rodé. »

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, réseuteur WIR

Finance-
ment sur
mesure
pour PME



Einladung zur 29. Generalversammlung 2025



Teil 1: fakultativ Ab 16 Uhr freies Kegeln für unsere Mitglieder inkl. Begleitpers.
Teil 2: 18:00 Uhr Apéro - Teil 3: 18:30 Uhr Beginn der Generalversammlung

**Donnerstag,
13. März 2025**

Hotel Reich
Heinzenbergstrasse
7421 Summaprada
081 650 01 01
www.hotelreich.ch

Traktanden:

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung des Protokolls der 28. GV vom 11. April 2024
4. Jahresbericht des Präsidenten
5. Jahresrechnung 2024
6. Bericht des Rechnungsrevisors und Décharge-Erteilung
7. Budget 2025
8. Veranstaltungskalender 2025
9. Jahresbeiträge Mitglieder 2025
10. Anträge
11. Allgemeine Umfrage

Der Apéro sowie das Nachtessen inkl. Getränke sind vom WIR Network Graubünden-Südostschweiz offeriert.



nollen
Hotel & Restaurant



WIR ne+work
Ostschweiz

Einladung zur 68. Generalversammlung

Liebe Mitglieder des WIR-Network Ostschweiz,

wir laden euch herzlich ein, im Restaurant Nollen gemeinsam auf das vergangene Jahr zurückzublicken und wichtige Entscheidungen für die Zukunft zu treffen. Nach dem offiziellen Teil geniessen wir ein gemütliches Abendessen und lassen den Abend in entspannter Atmosphäre ausklingen.

Wir freuen uns auf eure Teilnahme und eure wertvollen Beiträge!



Mittwoch, 30. April 2025



Hotel & Restaurant Nollen
Am Nollen 1, 9515 Hosenruck



18.00 bis 22.00 Uhr



Anmeldung:

<https://wir-netzwerk.ch/gv25>
Anmeldeschluss 20. April 2025



« Votre satisfaction
en prime! »

Alexandre Grand,
JMG Electroménager, Crissier,
réseuteur WIR

Élargissez
votre marché
grâce à
WIRmarket

Boutique-Hotel La Rocca
Via Ronco 61
6613 Porto Ronco/Ascona
Tel. 091 785 11 44
hotel@la-rocca.ch
www.la-rocca.ch

Buchen

Besuchen Sie uns und bezahlen Sie mit 50% WIR

50% WIR bei Buchung: Vorauszahlung erforderlich
Stornierung: Nicht möglich; keine Rückerstattung
Extras vor Ort: 50% WIR
Einschränkungen: Nicht mit anderen Angeboten kombinierbar
Hinweis: Nur bei Direktbuchung.

- ✓ Ristorante Panoramico (à la carte)
- ✓ High speed power WiFi 500Mbit/s
- ✓ Privates Strandbad/Lido am See inklusive
- ✓ Ticino Ticket (kostenloser ÖV im Tessin)
- ✓ Mieten Sie unseren eigenen **E-FIAT 500 Cabrio**

28208/03R01

30% WIR auf Kreuzfahrten 30% WIR auf Badeferien

exkl. Nur-Flug
und Last-Minute

Wenn Sie Badeferien, Kreuzfahrten oder Flussfahrten buchen möchten, arbeiten wir mit allen, namhaften Reiseveranstalter zusammen. Es wäre schön wieder einmal Ferien im Mittelmeer am Strand oder auf einem Schiff zu verbringen.



Probieren Sie einmal Badeferien auf einer Yacht mit Vollbesatzung und Koch aus. Dieser wahre Luxus ist nur noch in Kroatien zum moderaten Preis zu bekommen. So kostet eine Woche inklusive Halbpension auf der unten abgebildeten Yacht Vilma CHF 1'210.– pro Person. Die Premium Motoryacht bietet ca. 20 Personen Platz und ist im Vollcharter auch zu haben. Der einwöchige Vollcharter inklusive Halbpension kostet dann CHF 29'000.–, davon ist aber CHW 10'000.– in WIR zu bezahlen.



Tagsüber baden Sie in Buchten oder Strände und verbringen Abende und Nächte immer in einem anderen, kleinen Hafen. Diese befinden sich immer im Zentrum des jeweiligen Ortes. Das weckt «Dolce Vita» Gefühle, wie man diese aus den alten, italienischen Filmen kennt.



Weitere Schiffe und
Routen finden Sie auf
unserer Homepage →

Prospektbestellung und Auskunft:
MGR-Reisen
St. Josefenstrasse 58
9000 St. Gallen
Tel. 071 298 31 56
info@mgr-reisen.ch
www.mgr-reisen.ch

28206/03R01

Firmenverkauf
Gutschein für ein
gratis Beratungsgespräch.

ANSATZ AG
NACHFOLGE Verkauf

Bis zu
100% WIR

Info@firmen-nachfolge-verkauf.ch
Tel./WhatsApp 078 636 96 01
seit 20 Jahren

27193/03R01

Ferien
www.ferien4u.ch

25543/03R01

Webseite Homepage
100% WIR!
www.hilweb.com
admin@hilweb.com
Telefon 044 886 60 60

27639/03R01

100% WIR in der Nebensaison 100% WIR in der Nebensaison	50% WIR in der Hauptsaison HOTEL CAMPIONE RISTORANTE ALL'ARCO ... un tre stelle da campione! Via Campione 62 6816 Bissone-Lugano, Switzerland Tel. +41 91 640 16 16 fax +41 91 640 16 00 Whatsapp +41 79 797 16 16 info@hotel-campione.ch www.hotel-campione.ch KOSTENLOSES FRÜHSTÜCKSBUFFET FÜR DIREKTBUCHUNGEN 50% WIR in der Hauptsaison
---	--

28212/03R01

Wir sind für Sie da.
Beratungszentrum 0800 947 947

TRAUMFERIEN

TUI • Airtours • FTI • Manta • MSC • Costa
Mein Schiff • AIDA • Norden Tours • Island Tours

diga reiseCenter Heidi Frei AG
8854 Galgenen, Kantonsstrasse 9
5430 Wettingen, Alberich-Zwysigstrasse 84

Tel. 0848 735 735
www.digareisen.ch

Jetzt buchen!

35% WIR
auf den ganzen Betrag

gültig für Neubuchungen
bis 31. März 2025

28188/03R01

Délais de remise d'annonces jusqu'à l'édition de septembre 2025



Photos: fischerundryser, Basel

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

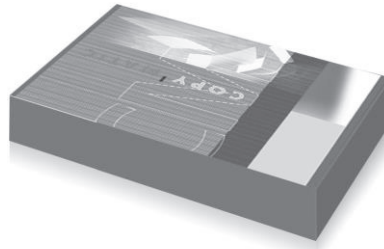
Éditions WIRinfo

Délais de remise d'annonces

Avril 2025	10 mars 2025
Mai 2025	10 avril 2025
Juin 2025	9 mai 2025
Juillet 2025	10 juin 2025
Août 2025	10 juillet 2025
Septembre 2025	8 août 2025

KOPIERPAPIER 100% WIR

Bestellen Sie noch heute
unter Telefon 071 757 11 25



Copy Matic, 80 gm²
superweiss, holzfrei,
chlorfrei, FSC

**100'000 Blatt
CHW 1'490.–**



BÜROTREND AG
WIR GESTALTEN BÜROS.

Elsenackerstrasse 19
CH-9450 Altstätten

info@buerotrend.ch
www.buerotrend.ch

Lieferung:
per Camion franko Domizil.
Preise: exkl. 8.1% MwSt

27644/03R02

manser24
HANDWERKER-SHOP

Fahrzeugeinrichtungen

Luxline von Modul-System
mit 100% WIR



100% WIR-Anteil exkl. Montage!



- Fahrzeugeinrichtungen nach Mass
- Beratung & Verkauf
- 3D-Planung in Farbe
- Einbaustandort: Arbon TG oder vor Ort/Werkstätten
- Neu: Abhol- und Lieferservice

Modul-System ist ein Komplettsortiment für die Einrichtung von Servicefahrzeugen!

Verlangen Sie
eine kostenlose
Planung und
Beratung!



Profis für Profis!

Telefon 071 440 40 40
shop@manser24.ch, www.manser24.ch

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt./Porto in bar. WIR-Anteil nur auf inserierte Artikel, weitere Artikel auf Anfrage. Abbildungen können abweichen.

28199/03R03

Mac Nr. 1 GmbH – Der Apple Spezialist Alles mit 100% WIR und Garantie gemäss Apple.ch

iPhone, iPad, MacBook, MacBook Air, Mac Studio,
iMac, MacBook Pro, Mac Pro – Kostenlose Hotline

Aktuelle WIR-Angebote siehe: macnr1.ch/angebote
Tel. 044 701 13 10, www.macnr1.ch, Mail: info@macnr1.ch

27658/03R02

*S'informer sur des nouveautés
et nouer des contacts avec WIR.*

TOM HAURI



**100% WIR
bis 31.3.2025**

www.ebikeflyer.ch

28027/03R03

PNEU AUCHLI
WWW.PNEU-AUCHLI.CH

AVERSUS
WHEELS
WHEELS
1000 MILIA



**WAS
KOSTEN
MEINE
PNEU?**



www.pneu-auchli.ch/reifensuche

Gratis Montage beim Kauf von 4 neuen Reifen

Sofortmontage - ohne Voranmeldung

Über 50'000 Reifen ab Lager verfügbar

Immer die besten Preise

6 Tage geöffnet



RADWECHSEL

MONTAGE

EINLAGERUNG

Besuchen Sie uns in Oftringen - ein paar Kilometer die sich lohnen!



Bernstrasse 27, 4665 Oftringen



062 552 00 09



info@pneuvirus.ch
(mehr WIR nach Vereinbarung)

www.pneu-auchli.ch

28172/03R03



**BÄRTSCHIGER
IMMOBILIEN**

6.5-Zimmer EFH in Uerkheim (AG)

Grosses freistehendes Einfamilienhaus in gepflegtem, ruhigen Einfamilienhausquartier «Quellgarten» in Uerkheim.

- Inkl. 2 Garagenplätze in Tiefgarage, 1 Aussenparkplatz
- Wintergarten mit Schwedenofen 14m²
- Sehr grosser Keller-Hobbyraum 50m²
- Zweischalenmauerwerk
- Luft-/Wasserwärmepumpe, Bodenheizung
- Komfortlüftung und Wasserenthärtungsanlage
- Baujahr 2011, Wohnfläche 171m²
- Die Anlage (total 12 Häuser) verfügt über einen Pavillon, eine Gartenanlage mit Wasserflächen, einen Kinderspielplatz sowie einen separaten Entsorgungsplatz.

Das Haus ist momentan vermietet. Vermieten Sie es als Renditeobjekt weiter oder bewohnen Sie es selbst.

Verkaufspreis Haus: CHF 1.45 Mio

davon
WIR-Anteil
**CHW
725'000.-**



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich noch heute bei uns. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.
Bärtschiger Immobilien AG, 4665 Oftringen | Emil Bärtschiger | emil@baertschiger.ch | 076 483 11 32

27781/03R04



chalet-50.ch / 60% WIR

Ihr Ferientraum in den Walliserbergen.
Region Leukerbad/Albinen 1550m ü.M.

27538/03R04

*Nous sommes là pour vous.
Centre de conseils 0800 947 948*

Bank **WIR**

«Sich gemeinsam
auf morgen
freuen.»

Jetzt
Säule 3a
eröffnen

wir.ch/vorsorgen



Banque WIR

«Arriver ensemble.»

Banking pour PME et particuliers

Françoise, 35, Architecte et maman

Communauté. Valeur ajoutée. Suisse.

wir.ch

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 WIR seront publiées. L'annonceur est seul responsable du contenu de ses annonces et des produits et services proposés. L'annonceur est seul responsable des éventuelles prétentions qui en découleraient.

Conditions

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

Reproduction

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

Clause de non-responsabilité

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

Impressum

WIRinfo – Mars 2025, 92^e année, n° 1150

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

Photographes: voir illustrations

Couverture: Henry Muchenberger

Traductions: Daniel Gasser, Yvonne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

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

imprimé en
suisse



Par souci pour
l'environnement!

Mode de parution: mensuel en allemand et français

Tirage global: 24 110

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

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

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

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



WIRmailing

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

Voilà comment procéder:

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

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

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

Modes d'expédition à choix:

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

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

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

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

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

Contact

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

Remise sur chiffre d'affaires annuel

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

Voici les différents taux de remise:

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



Impression de la foire WIR à Rothrist.

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo d'avril 2025: lundi, 10 mars 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

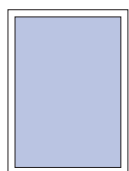
•
•
•
•
•
•

•
•
•
•
•
•

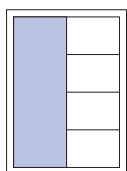
Important: Les polices doivent toujours accompagner les fichiers InDesign, Illustrator et Photoshop ouverts (pas de police TrueType). Veuillez fournir les jeux de caractères et les polices PostScript correspondants sous forme zippée. Pour les données PDF et EPS, les logos et les polices doivent également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

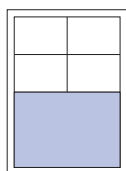
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



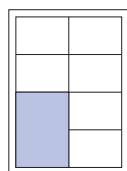
168 × 248 mm
1/1 p. contenu



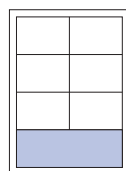
82 × 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



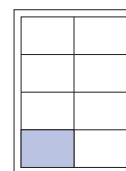
168 × 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



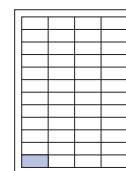
82 × 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



168 × 59 mm
1/4 p. en larg. (4 col.)



82 × 59 mm
1/8 p. en larg. (2 col.)



39 × 17 mm
1/48 page

Dimensions pour les pages de couverture franc-bord: 210 × 297 + 5 mm de marge de rognage = 220 × 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	1 490.–	1 730.–
1/1 page	2 980.–	3 460.–
Couverture		
2° p. couv.	4 090.–	4 700.–
3° p. couv.	3 890.–	4 470.–
4° p. couv.	4 290.–	4 930.–

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

4%	à partir de 2 500.–
6%	à partir de 7 500.–
8%	à partir de 15 500.–
9%	à partir de 35 000.–
10%	à partir de 50 000.–

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50