

Le magazine des PME

Un des pères du taureau Max

Stefan Müller, de la maison S. Müller Holzbau AG,
était responsable du projet «Muni Max», le taureau de la FFLS

Ne vous cassez pas la tête!

VIAC Invest: investir sans frais cachés



Visionnaires

Éditorial

Stefan Müller n'a pas seulement participé à la construction du Muni Max, mais également à celle de l'«Appenzeller Huus» à Gonten. Le troisième et dernier hôtel de ces trois établissements ouvrira ses portes au mois d'octobre.

En plus de sa vision, un ou une visionnaire a besoin d'une sacrée portion de courage, de confiance en soi, de beaucoup de persévérance et d'une certaine force de conviction pour tenter d'embarquer des tiers dans son projet.

Stefan Müller et ses camarades ont poursuivi une vision assez exceptionnelle: la construction d'un immense taureau en bois en guise d'emblème de la Fête fédérale de lutte et des jeux alpestres FFLS. Après plusieurs tentatives, ils ont réussi à convaincre les responsables de la FFLS. Les politiciens et sponsors, en revanche, se sont défilés. Ce n'est qu'au moment où le taureau Muni Max, déjà en place, est devenu la coqueluche du public que les Glaronais n'ont plus voulu le laisser partir; mais c'était trop tard. L'argent et l'engagement politique sont venus du canton d'Uri. C'est ainsi qu'au-dessus d'Andermatt, muni d'un anneau nasal et rebaptisé «Max, le taureau d'Uri», la plus monumentale reproduction en bois d'un animal au monde deviendra une véritable attraction touristique. Pour l'instant, le taureau est déjà un ambassadeur très parlant du savoir-faire des charpentiers indigènes (p. 8).

Stefan Müller a non seulement participé à la construction du taureau, mais également à celle de l'«Appenzeller Huus» à Gonten. Avec le Huus Quell, le dernier des trois

hôtels de Jan Schoch ouvrira ses portes en octobre. En sa qualité de partenaire de financement, la Banque WIR a également participé à ce projet visionnaire qui pose de véritables jalons au niveau européen (p. 18).

Les représentants de WIR-Expo sont convaincus que les expositions ont toujours leur raison d'être. Par conséquent, la WIR-Expo 2025 au mois de novembre n'en restera pas au stade de vision. L'exposition promet un mélange très varié de branches représentées, et Rosvaldo Postizzi se chargera de la cuisine dans la halle municipale de Dietikon afin de gâter les visiteurs et les exposants avec ses créations culinaires (p. 26).

Il y a huit ans, les fondateurs de VIAC avaient besoin d'une banque comme partenaire pour la réalisation de leur vision d'un pilier 3a purement numérique. Après avoir été poliment éconduits par les grandes banques, ils se sont adressés à la Banque WIR qui a su reconnaître le potentiel de leur idée. Or, VIAC vient de lancer sa dernière nouveauté: VIAC Invest. Vous trouverez en page 34 quelques tuyaux très utiles en matière d'investissement.

Daniel Flury
Rédacteur en chef

« Home Cinema
deluxe à la maison. »

Combinables individuellement: téléviseur
Samsung Frame TV et barre de son

100% WIR!
Samsung-
Frame-TV &
barres de
son

wir.ch/wirpromotion

Le home cinéma qui correspond à vous et à vos envies



Transformez votre salon en cinéma ou en galerie d'art – selon vos goûts. Avec Samsung «The Frame» et «The Frame Pro», vous choisissez non seulement la technologie d'image la plus moderne, mais aussi un design qui s'intègre harmonieusement dans votre intérieur.

Vos avantages en un coup d'œil:

- Combinaison individuelle: modèle TV, taille d'écran et barre de son
- Qualité d'image de pointe: technologie QLED ou Neo QLED avec 4K AI Upscaling
- Design unique: éteint, votre TV devient une œuvre d'art
- Installation simple: design sans câbles pour un salon sans désordre
- Expérience audio: son premium grâce aux barres de son Samsung adaptées

Partenaire WIRpromo

Zentra Handel AG est un fournisseur suisse indépendant pour PME et participants WIR. Ses plateformes en ligne (zentra-print.ch & zentra-shop.ch) proposent un vaste assortiment pour PME et pour privés.

Combinez TV + barre de son pour l'expérience cinéma ultime à la maison et profitez de nos prix spéciaux indiqués au verso.

Samsung The Frame

- Qualité d'image QLED avec 4K AI Upscaling
- Quantum HDR & Dual LED
- Design moderne façon cadre – comme un tableau
- Mode Art avec plus de 370 œuvres d'art gratuites
- One Connect Box pour une installation ordonnée

Samsung The Frame Pro

- Technologie Neo QLED avec Quantum Matrix Technology Slim
- Wireless One Connect Box pour une installation sans câbles
- Neo Quantum HDR & AI Motion Enhancer Pro
- Jusqu'à 144 Hz – idéal pour le gaming
- Mode Art avec qualité galerie

Barres de son Samsung adaptées

- Son cristallin, parfaitement accordé au TV
- Design élégant et fin
- Connexion sans fil pour une installation facile

Zentra Handel AG | Industriestrasse 3 | 6345 Neuheim | 041 756 00 38 | info@zentra-ag.ch | www.zentra-ag.ch

Vous êtes une PME et souhaitez promouvoir vos produits en proposant ici une offre avantageuse? Contactez-nous par courriel sous wirmarket@wir.ch ou téléphonez au 0800 947 944.

Détails techniques & prix

Samsung The Frame – 100% WIR

Design QLED moderne avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR, AI Upscaling et plus encore

Vivez une expérience télévisuelle qui séduit non seulement par sa technologie, mais aussi par son esthétique. The Frame transforme votre téléviseur en œuvre d'art: allumé, vous profitez d'une qualité d'image QLED éclatante, aux couleurs riches et aux détails d'une netteté remarquable. Éteint, le Mode Art embellit votre intérieur avec plus de 370 œuvres en qualité galerie. La One Connect Box garantit une installation soignée sans enchevêtrement de câbles.

Taille (pouces)	Qualité d'image & caractéristiques	Prix promotionnel
43"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 250.00
50"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 450.00
55"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 1 750.00
65"	TV au design QLED avec One Connect Box, Mode Art, Quantum HDR et 4K AI Upscaling	CHW 2 450.00

Samsung The Frame Pro – 100% WIR

Neo QLED avec Wireless One Connect Box, Neo Quantum HDR, AI Motion Enhancer Pro, performance gaming

Pour toutes celles et ceux qui veulent le maximum en matière de qualité d'image et d'équipement. The Frame Pro offre la toute nouvelle technologie Neo QLED avec des contrastes améliorés, une luminosité supérieure et un éclat de couleurs impressionnant. La Wireless One Connect Box permet une liberté totale de placement dans votre intérieur. Avec Neo Quantum HDR, vous distinguez les moindres détails, tandis que l'«AI Motion Enhancer Pro» restitue les mouvements rapides avec une clarté exceptionnelle. Parfait pour le gaming: jusqu'à 4K/144 Hz pour une action fluide.

Taille (pouces)	Qualité d'image & caractéristiques	Prix promotionnel
65"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 2 650.00
75"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 3 250.00
85"	Neo QLED avec Wireless One Connect Box, luminosité renforcée, meilleur contraste et 4K/144 Hz pour le gaming	CHW 4 450.00

Barres de son Samsung adaptées – 100% WIR

Pour un son puissant, clair et détaillé – parfaitement accordé à votre expérience TV

Aucun home cinéma sans un son d'exception. Les barres de son Samsung offrent un son digne d'une salle de cinéma, des dialogues limpides et des basses profondes, le tout sans fil, avec un design fin et élégant. Film, série, sport ou gaming – vous êtes au cœur de l'action.

Modèle	Puissance & particularités	Prix promotionnel
HW-S800D	Ultra plat, scène sonore Dolby Atmos 3.1.2, noir	CHW 460.00
HW-S801D	Ultra plat, scène sonore Dolby Atmos 3.1.2, blanc	CHW 460.00
HW-S700D	Barre de son 3.1 canaux avec caisson de basses sans fil, noir	CHW 350.00
HW-S701D	Barre de son 3.1 canaux avec caisson de basses sans fil, blanc	CHW 350.00

www.wir.ch/wirpromotion

Faszination WIR

144 pages de «Faszination WIR»

91 ans ont passé depuis la fondation de la Banque WIR soc. coopérative. Le livre «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» (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).



Sommaire

Page 18

La constellation hôtelière du village appenzellois de Gonten est désormais au complet: après le Huus Bären et le Huus Löwen, le Huus Quell ouvrira ses portes au mois d'octobre. Cet hôtel 5 étoiles se distingue par son concept spa et bien-être tout à fait unique en son genre en Europe et a adhéré, avant même son inauguration, à la très exclusive association The Leading Hotels of the World LHW. Les partenaires WIR pourront payer l'«Opening Special» avec une part WIR de 50%.



Page 26

Dans le cas de la WIR-Expo également, la gourmandise rapproche les cœurs. Avec Rosvaldo Postizzi comme chef de cuisine et TopCC comme fournisseur de marchandises, les responsables de la WIR-Expo ont l'assurance que tout est en place pour restaurer tant les exposants que les visiteurs dans les règles de l'art.

Page 30

Le compte d'épargne plus, au bénéfice d'un taux d'intérêt de pointe et garanti à 0,75%, est à nouveau proposé. L'offre vaut jusqu'au 30 juin 2026 et il est encore possible de demander l'ouverture du compte jusqu'au 14 octobre 2025.



6 144 pages de «Faszination WIR»

8 Le taureau Max est aussi le taureau Müller
Interview de Stefan Müller, S. Müller Holzbau AG

18 Repos et détente
Inauguration de Huus Quell

22 «Une association pleine de vitalité»
Interview de Stefan Gall, président du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est

26 L'occasion de célébrer aussi la bonne chère
WIR-Expo 2025 à Dietikon

29 Larguez les amarres!
En bateau de Passau à Budapest, en WIR

30 Compte d'épargne plus
Le compte d'épargne aux conditions de pointe

32 À votre disposition – en personne ou en ligne!
L'équipe Clients Privés de la Banque WIR

34 Dix frais que tu paies en investissant...
... et comment les éviter avec VIAC Invest

37 Action portant sur les bons de participation

38 Leçons de business datant du baroque
Artgrade your business!

42 L'esprit d'entreprise et les influenceurs
Rubrique de Karl Zimmermann

44 500 CHF en cadeau!

46 Légendaire!
Foire du Valais

47 Nouveaux participants WIR

50 Swiss Indoors 2025

57 Bienvenue au WIR-Network!

64 Délais de remise d'annonces

78 Impressum

79 Emplacements de la Banque WIR et réseaux sociaux

80 Possibilités publicitaires dans le réseau WIR

82 Prix des annonces

A photograph showing the interior of a wooden structure under construction. The view is from within, looking out through a large opening. The wooden beams are dark brown and show signs of being worked on. In the background, a large, green, forested mountain rises against a blue sky with light clouds. A person's hand is visible in the bottom right corner, resting on a wooden beam.

Le taureau Max est aussi le taureau Müller

**Interview de Stefan Müller,
S. Müller Holzbau AG**

*Vue inconstructible sur le panorama alpin glaronais:
Stefan Müller dans l'œil droit du taureau.
Photos: Paul Haller*





Stefan Müller, responsable de projet et l'un des pères spirituels du taureau de la FFLS.

La Fête fédérale de lutte suisse et des jeux alpestres FFLS à Mollis est finie. Ce qui reste, outre les couronnes et les discussions VAR, ce sont les souvenirs et le taureau Muni Max. Ce dernier a enthousiasmé des milliers de personnes et trouvera un nouveau domicile au-dessus d'Andermatt. Le responsable du projet communautaire HolzvisionMAX et l'un des pères spirituels du taureau n'est autre que Stefan Müller, de la maison S. Müller Holzbau AG. En effet, la naissance de Max n'aura pas été de soi.



C'est avec une saucisse et de la bière qu'est née l'idée d'un taureau surdimensionné en bois. Si cette idée a réussi à faire son chemin depuis les cerveaux des membres de l'association d'innovation «Säntis Innovations-Cluster Holz» jusqu'aux ateliers de 220 entreprises et institutions, cela est dû à la persévérance d'un groupe réduit fortement motivé. Stefan Müller, propriétaire et directeur de la maison S. Müller Holzbau à Wil SG, fait partie de ce groupe. Fondée en 2008 avec 15 collaborateurs, l'entreprise emploie aujourd'hui environ 130 personnes – dont 20 apprenants – réunissant dessinateurs, menuisiers et charpentiers, en passant par les architectes d'intérieur, les concepteurs

éclairagistes et les conseillers énergétiques jusqu'aux monteurs de portes et de fenêtres ou aux spécialistes dans les domaines IT, marketing, finances ou RH. La maison S. Müller Holzbau AG, quant à elle, est une spécialiste des nouvelles constructions et des extensions pour maisons individuelles ou locatifs, mais elle mène également à bien des projets de grande ampleur – souvent sous forme de consortium avec d'autres entreprises spécialistes de la construction bois – par exemple pour la nouvelle halle de l'Olma à Saint-Gall, le nouveau campus de Wattwil ou encore l'Appenzeller Huus à Gonten (cf. article en p. 18).

Le taureau glaronais Max devient le taureau d'Uri

Entre octobre 2024 et mars 2025, l'entreprise de M. Müller a emménagé à Wil dans son nouveau siège social comportant une surface de production de plus de 4900 m² et presque 2000 m² de surface administrative. Parallèlement à plusieurs années de conception et de construction du siège et à ses activités quotidiennes, Stefan Müller aura patiemment poursuivi son projet de taureau. Un effort qui en valait la peine, car si «Max» est correctement soigné et entretenu, il pourrait survivre plusieurs décennies. Son destin est désormais dans les mains des voisins uranais. L'association «Max, le taureau d'Uri», veut l'installer à Nätschen, au-dessus d'Andermatt et le doter d'un anneau nasal en bois indigène afin d'en faire le taureau qui se trouve sur les armoiries du canton et une véritable attraction touristique: à son emplacement définitif, l'intérieur du taureau accessible à pied sera agrandi et transformé en un atelier d'innovation Bois au 1^{er} étage, en un monde de cristaux au 2^e étage alors que le 3^e étage sera dédié aux traditions suisses. Sur le dos du taureau, il est prévu d'installer une terrasse ensoleillée offrant une superbe vue sur le panorama alpin alentour. Les quatre étages seront reliés par un escalier et un ascenseur.

«L'emplacement situé au-dessus d'Andermatt est aisément accessible par la route de l'Oberalp, le Glacier Express et les chemins de fer de montagne et attirera un grand nombre de visiteurs provenant tant de Suisse que de l'étranger», se réjouit M. Müller en évoquant la deuxième vie de Max.

Comment les visiteurs de la FFLS ont-ils réagi au taureau Max?

Stefan Müller: Les petits comme les grands ont été enthousiasmés de notre taureau Muni Max, un projet commun de «HolzvisionMAX». Ce projet était présent dans tous les médias et visible dans de nombreux statuts et articles parus dans les médias sociaux. Cette fascination a considérablement contribué à ce que l'on ait dépassé le nombre budgété de visiteurs avant même le début de la fête.

Y a-t-il également eu des voix plus critiques?

Il y a eu de nombreuses voix critiques avant le début de la phase initiale. Nombreux étaient ceux qui ne croyaient pas que notre vision était réalisable. Ces voix se sont tues au

fur et à mesure que le projet avançait et ont été finalement remplacées par l'enthousiasme témoigné envers le taureau.

«L'idée est née autour d'un plat de saucisses et d'une bière.»

Comment est née l'idée d'une sculpture en bois – visiez-vous dès le début un taureau en bois ou avez-vous discuté d'autres sujets ou matériaux?

HolzvisionMAX est un projet de l'association d'innovation Sântis Innovations-Cluster Holz. Nous nous rencontrons en cercle restreint tous les deux mois et mettons au point des projets permettant de soutenir des innovations qui sont en mesure de renforcer la collaboration dans l'économie du bois et de favoriser l'utilisation de bois suisse dans le secteur de la construction. Voilà comment est née l'idée

du taureau Muni Max: autour d'un plat de saucisses et d'une bonne bière, nous avons réfléchi, lors de l'une de nos réunions en faveur de l'innovation, quelle valeur ajoutée nous pourrions offrir à la FFLS avec du bois. L'idée d'un comptoir de lots sous la forme d'un taureau est née déjà lors de notre première réunion et c'est lorsqu'un des membres a dit que ce dernier devrait être d'une taille telle que l'on ne pourrait plus voir le sommet du Glärnisch que l'idée a définitivement été adoptée.

Les responsables de la FFLS ont-ils immédiatement adopté ce projet ou avez-vous dû les convaincre?

Au début, nous avons également dû convaincre la FFLS de notre idée. C'est après la quatrième tentative environ, après avoir adapté les idées de projet, que la flamme s'est enfin allumée. Dès le début, il était cependant clair qu'ils ne paieraient rien pour Muni Max et qu'ils se contenteraient de mettre à notre disposition la place nécessaire. Outre le Muni Max, la réalisation du projet comportait également le bar des lutteurs, le comptoir des dons, leurs aménagements intérieurs ainsi que le bois pour l'enclos de lots vivants.

Quand ont commencé les travaux sur le taureau?

Le projet a débuté avec l'idée initiale en juin 2021. Dans un groupe réduit hautement motivé, nous avons toujours cru en la vision et l'objectif fixé. Cependant, fin novembre 2024, nous ne savions toujours pas si nous pourrions effectivement atteindre cet objectif, car il nous manquait à la fois l'argent et la solution de réemploi. En parallèle, nous avons poursuivi l'engineering, la planification ainsi que les achats de bois. La production effective a débuté en automne 2024 dans le cadre des cours inter-entreprises et les entreprises concernées ont commencé à produire à partir du printemps 2025.



1200 mètres cubes de bois suisses ont été intégrés à la structure.



À l'intérieur de Max. Sur son emplacement définitif, au-dessus d'Andermatt, le 3^e étage sera dédié aux traditions suisses.



Vue du périmètre de la FFLS depuis le dos du taureau.

«Le plus grand obstacle était la politique.»

Quels étaient les plus grands obstacles à surmonter?

Au début, seules quelques personnes isolées ont fait vivre le projet. Ces dernières ont dû faire preuve d'une grande persévérance et ont vraiment dû croire en cette vision. Ce projet se base sur de nombreux partenariats qu'il a fallu lancer et élargir au fil des mois et des ans. La coordination entre les plus de 220 entreprises et institutions concernées aura certainement été très complexe. Le plus grand obstacle était toutefois la politique. Nous n'avons reçu que des refus et presque personne ne nous a soutenus. Par ailleurs, toutes les demandes relatives à des soutiens financiers ont été refusées.

Quels sont les travaux qui ont finalement été les plus complexes ou que vous avez sous-estimés depuis le début?

Pour Muni Max, nous n'avions aucune commande et personne ne nous avait attendus. Le projet s'est développé de lui-même. Nous avons énormément travaillé pour les demandes relatives à des financements de soutien de la part de la Confédération, des cantons et de diverses fondations – tout cela malheureusement pour rien.

Malgré certaines abstractions, le taureau est très réaliste. Quels sont les outils que vous avez utilisés lors de la mise en œuvre des plans?

Comme le projet était une œuvre collective, il était dès le début important pour nous de choisir un design dont les composants étaient simples et permettaient à tout le monde de participer. Avec «Low Poly» – un design constitué d'un réseau de polygones –, nous avons trouvé une architecture plaisante qui contient de très nombreux éléments plats. Le design final aura résulté de l'interaction entre une spécialiste du design, des ingénieurs et l'équipe chargée de la réalisation du projet.

De quelle manière la conception et la construction d'un tel taureau diffèrent-elles de la construction d'une maison en bois?

Muni Max est une construction temporaire qu'il est possible de démonter et de remonter à plusieurs reprises. De plus, il se distingue par une façade partiellement ouverte, ce qui signifie qu'il a fallu protéger les structures porteuses principales des intempéries. Muni Max est une très belle construction bois technique comportant de nombreux détails et raccords.

La construction de «Max» était une œuvre collective. Comment s'est déroulée la collaboration entre les divers partenaires?

Grâce au formidable engagement des membres du projet, il a été possible de très bien intégrer les divers partenaires au projet. Lors de chaque réunion, nous avons toutefois averti que tout ne fonctionnerait pas toujours à la perfection et nous avons également bénéficié d'une très grande compréhension.

Quelles sont les pièces du taureau que votre entreprise S. Müller Holzbau a réalisées de son côté?



La construction du front depuis l'intérieur.



VierD, une filiale de la maison S. Müller Holzbau, a réalisé les constructions mobiles pour le comptoir des lots et le bar des lutteurs.

La maison S. Müller Holzbau est intervenue à chaque fois qu'il n'existait pas encore de solution. Nous avons fourni un grand nombre de prestations – mon engagement personnel à lui seul s'est monté à environ 1300 heures. Mon entreprise s'est par ailleurs chargée de toute l'administration interne, a fourni son aide en matière de planification, a produit des éléments, a aidé au montage des éléments tout en fournissant spontanément du matériel et des outils. Notre filiale VierD AG a par ailleurs livré les constructions mobiles pour le bar des lutteurs et le comptoir des dons.

Comment vos collaborateurs ont-ils réagi lorsque vous leur avez présenté le projet?

Quelques rares collaborateurs ont été très fortement impliqués dans le projet et l'ont accompagné pendant des mois. Il a toutefois aussi fallu faire preuve de beaucoup de compréhension pour le fait que j'aie personnellement travaillé parfois jour et nuit pour le projet – tout en menant à bien en parallèle la construction de notre nouvelle halle de fabrication à Wil – que nous avons inaugurée au mois de mai – et le lancement de notre nouvelle présence sur le marché. Aujourd'hui, de nombreux collaborateurs sont certainement très fiers que nous ayons pu participer d'aussi près à ce projet.

Comment avez-vous réussi à ce que les activités quotidiennes de la maison S. Müller Holzbau se déroulent sans anicroche malgré le travail supplémentaire que supposait «Max»?

Notre entreprise peut se targuer d'une excellente organisation et je ne participe pratiquement plus du tout à la gestion quotidienne de l'entreprise. Je tiens à remercier mon équipe de son très grand engagement au cours de ces derniers mois et ces dernières années – nous avons réalisé quelque chose de tout à fait incroyable!

Beaucoup de temps, de matériel et de passion ont été investis dans «Max». Quel est le bilan financier final?

Le budget global jusqu'à et pendant la FFLS se monte à environ 3,6 millions CHF. Le secteur économique Bois y a contribué pour environ 2,3 millions CHF sous forme de matériel et de travail. Environ 100 000 CHF ont été fournis par des sponsors et la vente du taureau à l'emplacement secondaire a permis de couvrir les coûts restants d'environ 1,2 million CHF.

Quelles sont les charges liées au démontage et à la reconstruction à l'emplacement définitif au-dessus d'Andermatt?

Dans une semaine environ, il sera possible de démonter le taureau et de le reconstruire dans le même temps. Les expériences acquises lors du premier montage seront très utiles et l'ensemble de la planification de montage est documenté et réalisé sur un modèle 3D virtuel. Les frais de démontage sont couverts par le prix de vente. Nous estimons que les frais de transport, de stockage, de montage et de finition se montent à environ 650 000 CHF. À cela viennent s'ajouter les travaux de fondation et les coûts liés à la réalisation de l'univers de découvertes à Andermatt.

Aviez-vous prévu un réemploi dès le départ?

Oui, pour l'équipe de projet, il était dès le début important que le taureau obtienne un deuxième emplacement, pour des raisons économiques et écologiques. C'est ainsi que Muni Max a été conçu dès le début de manière à pouvoir être utilisé sur un ou plusieurs emplacements dans toute la Suisse.

Un taureau en chair et en os a une espérance de vie pouvant atteindre 25 ans. Quelle est selon vous l'espérance de vie de Max?

Le taureau Max a également été conçu pour une durée de vie de 25 ans. Les contrôles annuels et les travaux d'entretien nécessaires seront aussi très importants. Pour le propriétaire final comme pour nous, il est important que le taureau Max fasse durablement bonne impression.

Le plus ancien immeuble en bois de Suisse est la maison Bethlehem à Schwyz, construite en 1287 environ. Il s'agit ainsi également de l'une des plus anciennes maisons en bois d'Europe encore conservée. «Max» pourra-t-il, lui aussi, traverser les siècles?



Zibu, le taureau du vainqueur de la FFLS.

Le taureau Max en comparaison internationale

Le taureau Max accessible au public rappelle le cheval de Troie. Ce dernier aurait dû mesurer au moins 12 mètres de haut pour pouvoir cacher dans son ventre des guerriers grecs en armes. C'est du moins la conclusion à laquelle arrive le calcul des archéologues qui ont mis l'Odyssée d'Homère à l'épreuve de la réalité. Homère, quant à lui, est resté vague il y a 2700 ans et s'est contenté de décrire ce cheval de bois comme «immense». Les plus grands chevaux de Troie effectivement construits se trouvent aujourd'hui au Mt. Olympus Water and Theme Park dans l'État américain du Wisconsin (19,8 m de haut) – une piste de gokart traverse par-dessous le ventre de ce cheval de bois – et dans la ville turque de Çanakkale où se trouve l'objet de scène de 12,4 m de haut, constitué d'acier et de fibres de verre, qui a été utilisé pour le film hollywoodien «Troie».

La plus grande représentation d'un animal est certainement également constituée d'acier en tant que matériau support et de fibres de verre en guise de revêtement. Il s'agit du modèle d'un *Tyrannosaurus Rex*, 26,3 m de haut, 46 m de long. «The World's Largest Dinosaur» dans la ville canadienne de Drumheller est ainsi même beaucoup plus grand que ne l'était un T. Rex adulte avec ses 4 m à hauteur de hanches et ses 13 m de long environ.

Le taureau Max n'a donc pas à rougir. Avec une hauteur de 21 m, une largeur de presque 10 m et une longueur de 36 m, il est sans aucun doute le plus imposant des taureaux – et représente peut-être même la plus grande représentation d'un animal entièrement réalisée en bois – ainsi que la plus lourde, avec son poids de 182 tonnes. On notera que les 437 éléments préfabriqués et les 1200 mètres cubes de bois sont assemblés à l'aide de 18 727 vis.

Renonciation à faire figurer Max dans le livre des records

Le taureau Max pourrait-il également trouver place dans le livre des records? Stefan Müller: «Nous y avons réfléchi et nous avons choisi d'y renoncer. Avec notre projet, nous ne voulons ni pulvériser des records, ni sembler pris de folie des grandeurs, mais nous voulons activer la chaîne de valeur ajoutée Bois afin d'atteindre d'autres objectifs. Voilà pourquoi nous poursuivons le projet HolzvisionMAX de l'association Sântis Innovations-Cluster Holz. En effet, cette vision renforce la collaboration interdisciplinaire tout au long de la chaîne régionale de valeur ajoutée Bois, soutient la formation et l'attrait qu'exerce la profession, accroît l'intérêt du public pour les activités de construction avec du bois suisse et fait la démonstration de la force d'innovation ainsi que des normes de qualité qui distinguent le secteur suisse du bois!»



Big Max is watching you – ce petit rendez-vous ne sera pas passé inaperçue.

Je pourrais assez bien m'imaginer que le taureau Max devienne un projet de construction pour les siècles à venir. Mieux vaut laisser en suspens la question de savoir comment tout cela va se développer – mais comme je l'ai déjà dit, il est important qu'on le soigne et qu'on l'entretienne avec beaucoup de soin.

Les constructions en bois de votre entreprise S. Müller Holzbau AG peuvent-elles se mesurer à la maison Bethlehem?

Aujourd'hui, on ne construit plus pour l'éternité, mais l'on veille à ce que les bâtiments se distinguent par une certaine flexibilité pour des changements d'affectation ultérieurs. En principe, la plupart des bâtiments disposent d'une très longue durée de vie – la question est plutôt de savoir s'ils répondront, dans plusieurs décennies, aux besoins de leur époque.

Quels types de bois avez-vous utilisés pour le taureau?

Le taureau Max a presque entièrement été construit avec du bois d'épicéa provenant de Suisse orientale. Seule la queue est en bois de mélèze régional alors que les cornes ont été réalisées avec un poirier qui a dû être abattu sur le site de la FFLS.

Devez-vous également recourir à des bois étrangers pour la réalisation de vos bâtiments d'habitation?

Actuellement, nous importons environ 40% de bois étranger, en particulier en provenance des pays voisins de la Suisse. Il s'agit de produits dont certains ne sont pas fabriqués en Suisse ou pour lesquels les différences de prix sont trop importantes pour nous permettre d'être compétitifs sur le marché.

«La construction avec du bois est très tendance.»

Vous avez fondé votre entreprise au mois de novembre 2008. De quelle façon l'acceptation ou la popularité du bois dans la construction de logements et de maisons se sont-elles modifiées au cours de ces vingt dernières années?

À l'époque, les conditions-cadres étaient marquées par la crise financière. Les perspectives étaient plutôt moroses. Heureusement qu'un véritable boom de la construction se préparait. La construction avec du bois est aujourd'hui très tendance et s'est fortement accrue au cours de ces dernières quelques années. Construire avec du bois est aussi populaire que jamais. On a tout simplement redécouvert le matériau de construction indigène qu'est le bois.

À quelle évolution future vous attendez-vous?

La demande continuera de croître et de plus en plus d'objets de grande envergure, voire des lotissements entiers seront réalisés en bois. Les possibilités et la diversité des produits ne cessent de s'accroître et les entreprises investissent dans la numérisation et l'automatisation. Cela devrait permettre au secteur de la construction de devenir plus professionnel – espérons que les autres corps de métier suivront également le mouvement.

Existe-t-il des différences régionales?

La Suisse se distingue dans toutes les régions par d'excellentes entreprises. On sent certainement que dans les régions plus campagnardes, on trouve davantage de main-d'œuvre spécialisée et qu'un grand nombre de jeunes filles et de jeunes gens désirent faire l'apprentissage des métiers du bois, porteurs de sens.

Livrez-vous vos produits dans toute la Suisse?

Notre principal marché se situe entre Zurich et le lac de Constance. Cependant, nous livrons également nos produits pour certains clients dans l'ensemble de la Suisse. Notre filiale VierD travaille de toute façon dans l'ensemble de la Suisse. Sporadiquement, nous pouvons également réaliser des commandes spéciales provenant de l'étranger, par exemple des cabanes de montagne pour la Géorgie, une maison de vacances en Italie ou des bâtiments destinés à des manifestations spéciales à Brooklyn.

Quelle importance revêtent les affaires WIR?

Depuis la fondation de l'entreprise, nous sommes des partenaires WIR actifs et profitons de ces avantages. La sortie de nombreux fournisseurs et clients du réseau WIR a certainement freiné quelque peu la dynamique, mais nous continuerons à conclure des affaires WIR.

Comment placez-vous vos recettes WIR?

Avec certains de nos fournisseurs et sous-traitants, nous avons conclu des contrats WIR et pouvons ainsi placer une bonne partie de nos recettes WIR à nouveau sur le marché. Par ailleurs, il nous arrive de temps à autre d'acquiescer des objets immobiliers avec des parts WIR et nous réalisons également nos propres projets immobiliers avec une part WIR.

● Interview: Daniel Flury

WIRmarket.ch > S. Müller Holzbau
holzvisionmax.ch



La maison S. Müller Holzbau AG est une spécialiste des nouvelles constructions et des agrandissements de maisons individuelles et de locatifs, mais réalise également des objets immobiliers de grande ampleur tels que la nouvelle halle de l'Olma.

Photos: S. Müller Holzbau AG



Repos et détente en parfaite harmonie avec la nature!

**Offre 50% WIR à l'occasion de
l'inauguration de Huus Quell à Gonten**

Le Huus Quell et sa zone exclusive de détente et de remise en forme seront inaugurés le 15 octobre.



La constellation hôtelière du village appenzellois de Gonten est désormais au complet: après le Huus Bären et le Huus Löwen, le Huus Quell sera le troisième et dernier hôtel à ouvrir ses portes au mois d'octobre. Cet hôtel 5 étoiles se distingue par son concept spa et bien-être tout à fait unique en son genre dans l'ensemble de l'Europe et a adhéré, avant même son inauguration, à la très exclusive association The Leading Hotels of the World LHW. Les partenaires WIR, quant à eux, pourront payer l'«Opening Special» avec une part WIR de 50%.



L3 – Long Lasting Lifestyle Circle –, le cœur du QUELL SPA.

Depuis 2023, un lieu de détente fait pour se ressourcer unique en son genre et cofinancé par la Banque WIR était en construction à Gonten, à une altitude de 900 mètres: l'Appenzeller Huus. Ce projet comprend trois établissements: le Huus Bären (hôtel 3 étoiles Superior avec 18 chambres), le Huus Löwen (hôtel 4 étoiles Superior avec 24 chambres) et désormais le Huus Quell, un hôtel 5 étoiles Superior avec 30 chambres et suites. D'autres suites et appartements de luxe avec services ainsi que quelques appartements vendus en PPE devraient être terminés en 2026.

L'hôtel Huus Quell pose des jalons au niveau international avec son service hôtelier d'un professionnalisme exemplaire, un concept de bar véritablement novateur, la plus

grande cave à vins de Suisse – placée sous la garde de Hans Rhyner – et surtout des infrastructures de détente et de remise en forme de pointe, réparties sur une surface de 2200 m², garantissant une détente parfaite. Le concept de spa comporte des infrastructures classiques telles que des piscines, des saunas aux herbes et de méditation, un hammam au sel et une salle à effet «pluie». Les espaces de repos se réfèrent aux thèmes des montagnes, des lacs et de la forêt. Par conséquent, la construction a été réalisée avec des matériaux organiques tels que bois de lune et argile. Des cascades et divers effets sonores et lumineux créent une atmosphère de relaxation intense.

L3 – Long Lasting Lifestyle Circle

Le cœur de l'assortiment de prestations de détente et de bien-être est toutefois une nouveauté technologique mondiale, le concept Longevity «L3» (Long Lasting Lifestyle Circle), unique en son genre. Ce dernier pose de nouveaux jalons dans le cadre de la prévoyance santé. Ce système est destiné à stimuler la régénération cellulaire, favoriser une vitalité durable et garantir la sérénité d'esprit. Le Huus Quell dispose d'un espace futuriste tout spécialement conçu pour accueillir le L3-Circle qui réunit tous les appareils correspondants.

Le début du L3-Circle est une cabine à infrarouge. Elle combine un rayonnement à infrarouge profond, de l'oxygène ionisé, une chromothérapie et une plaque vibrante et procure ainsi un quadruple effet qui revitalise le corps et stimule les processus métaboliques. Une cryothérapie pour l'ensemble du corps suit juste après: le bref séjour dans la chambre froide (-110°C!) stimule la circulation sanguine et prépare à la troisième station: une oxygénothérapie. De l'oxygène pur y est apporté sous haute pression, ce qui accroît la saturation en oxygène dans le sang. Le traitement administré dans la quatrième et dernière station améliore la circulation sanguine, draine le liquide lymphatique et a un effet tonifiant pour la peau et dynamisant pour le corps. Le L3-Circle est accompagné de deux



Vue de l'une des chambres doubles Deluxe.

Photos:
© Appenzeller Huus

outils de diagnostic qui fournissent des données relatives à la posture, la masse musculaire, la masse grasse et l'équilibre hydrique du corps. Chacune des quatre applications se base physiologiquement sur la précédente, ce qui permet d'obtenir un effet maximal.

3 pour 2: «Opening Special» avec 50% WIR

Si vous désirez vous détendre au Huus Quell et découvrir son secteur spa très exclusif ainsi que la beauté des Alpes appenzelloises, vous pouvez profiter, du 15 octobre 2025 au 31 mars 2026 (à l'exception des jours de fête), d'une offre WIR spéciale: l'«Opening Special» est proposé avec une part WIR de 50% et comprend:

- une boisson de bienvenue;
- 3 nuitées au prix de 2 dans l'hôtel 5 étoiles Superior Huus Quell;
- l'accès au QUELL SPA;
- un généreux petit déjeuner régional.

La réservation est possible directement sur le site web appenzellerhuus.ch.

● Daniel Flury



Le respect des principes du développement durable était au centre des travaux de construction du Huus Quell.

Forum appenzellois

Les mélomanes ont tout intérêt à prévoir leur séjour au Huus Quell en fonction du calendrier des manifestations du Forum appenzellois. Ces manifestations ont lieu dans la Löwensaal du Huus Löwen. Le programme des concerts entre octobre et mars prévoit: le 9 novembre, le concert Schaeuble Award avec Rhea Durrer (violoncelle) et Romy Unseld (piano); le 7 décembre, un concert baroque avec le Duo Smisuranza (Anaïs Chen, violon baroque, et Chiara Granata, harpe baroque); le 4 janvier, le concert du Nouvel-An «Quand le classique rencontre le folklore» avec Nicolas Senn (hackbrett) et le Trio Fontane; le 22 février, «Flamenco in concert» avec Bettina Castaño (danse) et Jonas Kreienbühl (violoncelle), et le 22 mars, «Liebe und andere Verrücktheiten» («Amours et autres folies») avec Viviane Chassot (accordéon) et Andrea Wiesli (piano).

appenzeller-forum.ch



*Stefan Gall est président
du WIR-Network Grisons-Suisse
du Sud-Est.*

Photos: Raffi Falchi

«Une association pleine de vitalité»

Interview de Stefan Gall, président du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est

Le système WIR permet aux PME de se constituer un réseau qui englobe l'ensemble de la Suisse et de vivre activement l'idée de solidarité à la base de la forme juridique de la coopérative. Au niveaux local et régional, il s'agit de neuf WIR-Networks – des associations indépendantes – qui offrent à leurs membres une plate-forme pour le travail en réseau et des échanges. Les manifestations organisées à intervalles réguliers sont les outils utilisés à cet effet (wir-network.ch).

Dans une série, nous vous présentons les présidents de ces WIR-Networks. Thomi Bräm, le nouveau président du WIR-Network d'Argovie depuis le mois de mars dernier, aura été le premier à nous accorder une interview au mois de juillet. Dans la présente édition, nous parlons avec Stefan Gall qui occupe depuis dix ans la fonction de président du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est.

Qu'est-ce qui t'a poussé en 2015 à faire acte de candidature pour la présidence du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est?

Stefan Gall: À l'époque, j'étais membre du network, mais pas encore membre du comité. Lorsque mon prédécesseur Wolfgang Bosshard a donné sa démission, on m'a demandé si j'acceptais de reprendre la présidence. J'ai toujours été un enthousiaste du système WIR. J'aime l'idée de soutenir les PME suisses et de maintenir la valeur ajoutée en Suisse. Je précise que j'ai pu nouer de nombreuses précieuses amitiés grâce au système WIR.

Où en est le WIR-Network Grisons Suisse du Sud-Est aujourd'hui et quels objectifs poursuivez-vous?

Notre association compte 120 membres et se réjouit d'une excellente santé. Dans notre région – le canton des

Le comité du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est

Stefan Gall, président
WIRmarket.ch > Casalta AG
T 079 416 42 49
s.gall@wirnetwork-gr.ch

Marcel Tarnutzer, président-adjoint, administration
WIRmarket.ch > Bärtsch + Dobal AG

Maria Therese Mathis-Maurer, manifestations

WIRmarket.ch > Tratza Beizli

Matthias Baechler, trésorier
WIRmarket.ch > Montana Treuhand

Grisons et le Sud-Est de la Suisse avec le pays de Sargans et la région située entre Weesen et Sankt Margrethen – le système WIR n'est pas très largement répandu. Un grand nombre de nos membres viennent d'autres régions de Suisse et nous soutiennent par sympathie. Lorsque l'on pouvait encore faire partie gratuitement de l'association, nous comptons deux fois plus de membres. Cependant, je suis heureux que le nombre de nos membres se soit stabilisé à 120. Comme de nombreuses autres associations – pas seulement les networks – nous sommes également confrontés à un certain vieillissement et avons de la

peine à recruter de nouveaux membres. L'objectif est ainsi au moins de maintenir le nombre de membres actuel et de le faire augmenter si possible. Bien entendu, il serait utile à cet effet que le chiffre d'affaires WIR s'accroisse et que le nombre de partenaires WIR augmente dans l'ensemble de la Suisse. Cependant, l'environnement économique actuel avec ses taux d'intérêt très bas sur des crédits CHF et la situation de plein-emploi n'est pas vraiment favorable à une telle évolution.

Comment pourrait-on recruter de nouveaux membres?

Un engagement personnel visant à convaincre les personnes intéressées serait sans doute le meilleur moyen. Au sein du comité, nous avons convenu que chaque membre du comité recruterait chaque année un nouveau membre. Ce qui semble être un objectif assez modeste représente en réalité un véritable défi.

Avez-vous déjà pensé à fusionner avec un autre WIR-network?

Une fusion avec un autre network n'entre pas en ligne de compte pour nous, car notre propre région est géographiquement très éloignée des autres networks. Pour continuer à présenter un certain intérêt, il est donc important que le nombre de membres demeure supérieur à 100.

Les vacances de ski et de bains à Scuol ou la visite du festival de l'humour d'Arosa restent-ils, à l'avenir également, autant d'éléments centraux de votre programme annuel?

Il s'agit de manifestations qui suscitent également un grand intérêt au-delà de notre région et que nous voulons donc conserver. Elles servent surtout à maintenir la cohésion et à faciliter les contacts entre les membres, mais constituent également un facteur économique: je pense que l'importance d'un network peut également se mesurer



Les présidents des networks WIR, debout depuis la gauche: Stefan Gall (WIR-Network Grisons-Suisses du Sud-Est), Lasse Pfenninger (Schaffhouse), Urs Bratschi (business3plus) et Ralph Götschi (Suisse du Nord-Ouest); assis depuis la gauche: Thomi Bräm (Argovie), Ralph Saurer (Suisse orientale) et Roland Jenny (Zurich),

Manquent sur la photo Michael Hildbrand (Haut-Valais) et David Camponovo (Svizzera italiana).

à son chiffre d'affaires WIR. Ainsi, les vacances de ski à Scuol et la visite des spectacles du Walensee avec le music-hall Chaplin génèrent à chaque fois plusieurs dizaines de milliers de francs WIR de chiffre d'affaires alors que la croisière fluviale – que nous réorganiserons également en 2026 – génère un chiffre d'affaires supérieur à 100 000 CHW (cf. p. 29, note de la rédaction).

Le programme annuel prévoit en outre toujours au moins une visite d'entreprise. Il est important de présenter à nos membres des possibilités de conclure de nouvelles affaires grâce à WIR.

Du 21 au 23 novembre se tiendra la WIR-Expo à Dietikon. Dans quelle mesure le WIR-Network Grisons Suisse du Sud-Est soutient-il cette manifestation?

Nous allons bien entendu encourager nos membres à visiter l'exposition. Personnellement, je serai présent à la WIR-Expo en tant qu'exposant avec ma propre entreprise Casalta AG. Ce sera également le cas d'un autre membre de notre comité, Marcel Tarnutzer, avec son entreprise Bärtsch + Döbal AG à Coire.

Les présidents des WIR-Networks se rencontrent une fois par année avec des représentants de la Banque WIR lors d'une conférence des présidents.

Qu'est-ce que cette réunion t'a-t-elle apporté?

Lors de la conférence des présidents, nous obtenons de précieuses informations de première main relatives aux activités de la Banque WIR. J'apprécie également beaucoup l'échange d'idées et de réflexions entre présidents de networks. Pour le reste, je n'ai qu'occasionnellement des contacts avec Ralph Saurer, le président du WIR-Network de Suisse orientale et Roland Jenny, le président du WIR-Network de Zurich.

Aurais-tu des souhaits à formuler à l'adresse des partenaires WIR?

Chaque partenaire WIR individuel devrait participer plus activement au système WIR et contribuer ainsi à son renforcement. Les outils pour ce faire existent, je pense par exemple au WIRmarket, à WIRpay et bien entendu aux WIR-Networks. Visiter la WIR-Expo au mois de novembre pourrait constituer une belle opportunité pour relancer quelque peu des affaires WIR qui se sont un peu assoupies. Il s'agit d'une occasion de nouer de nouveaux contacts, de se présenter et, bien entendu, de faire, en règle générale, des achats avec 100% WIR.

● Interview: Daniel Flury

wirnetwork-gr.ch

Articles-cadeaux pour clients à la WIR-Expo



L'un des produits proposés par la maison Casalta AG: des paniers-cadeaux destinés à la clientèle. Photo: mäd

Stefan Gall a longtemps travaillé dans l'industrie alimentaire et a fondé en 2016 la maison Casalta AG. Cette dernière distribue des articles-cadeaux destinés à la clientèle qui peuvent être consommés. Il s'agit par exemple de tourtes aux noix des Grisons, de pains aux poires, de pralinés et truffes assortis, de miel, de vin et d'eau de vie, de viande séchée, de saucisses, de lard et de paniers-cadeaux dont le prix varie entre 50 et 120 francs. Dans de nombreux cas, il est possible d'individualiser le produit souhaité, par exemple avec des films d'emballage, des étiquettes ou des boîtes personnalisées. Bien entendu, ces produits peuvent se régler avec une part WIR qui peut atteindre 100%.

Il est possible de commander tous ces articles en ligne sous casalta.ch. Stefan Gall reste volontiers à votre disposition pour des conseils téléphoniques. Par ailleurs, M. Gall est en permanence à la recherche de nouveaux partenaires d'affaires afin de compléter son assortiment de produits.

Stefan Gall sera également présent à la WIR-Expo du 21 au 23 novembre à Dietikon avec certains produits Casalta spécialement sélectionnés, avec son collègue du comité Marcel Tarnutzer qui expose, lui, des meubles de bureau.

WIRmarket.ch > Casalta

L'occasion de célébrer aussi la bonne chère!

WIR-Expo 2025 à Dietikon

Dans le cas de la WIR-Expo également, la gourmandise rapproche les cœurs – du moins partiellement. Avec Rosvaldo Postizzi en tant que chef de cuisine et TopCC en tant que fournisseur de marchandises, les responsables de la WIR-Expo ont la certitude que tout est en place pour restaurer tant les exposants que les visiteurs de l'exposition dans toutes les règles de l'art. Au mois d'août, Rosvaldo Postizzi et sa cheffe de service Patrizia Walser sont venus jeter un coup d'œil à la halle municipale de Dietikon où se tiendra justement la WIR-Expo du 21 au 23 novembre.



La Cucina Mobile en pleine action.

Photo: mäd

Les participants WIR connaissent Rosvaldo Postizzi depuis longtemps en tant que propriétaire et directeur de longue date de l'«Hotel & Restaurant» Nollen à Hosentruck, dans les environs de Wil SG. Après la vente de l'établissement il y a bientôt trois ans, Rosvaldo et Gabriella Postizzi auraient normalement dû aborder une vie plus tranquille. Cependant, à peine quelques mois après son départ à la retraite, M. Postizzi a décidé de réaliser enfin une idée qui lui trottait depuis longtemps dans la tête: la construction d'une cuisine mobile et la mise en place d'un service traiteur. Les deux résultats immédiats de ces efforts sont la Cucina Mobile et la maison RoGa Gastroservice GmbH, dont le siège social est sis à Elgg. L'impressionnante Cucina Mobile, réalisée d'après les idées de M. Postizzi par un constructeur de remorques, ne participera toutefois pas à la WIR-Expo à Dietikon. En effet, elle est conçue pour des manifesta-

Instantanés:





Joyeuse impatience en attente de la WIR-Expo (depuis la g.): Marion Eyer, Marcel Frei, Rosvaldo Postizzi et Patrizia Walser.

tions telles que des fêtes d'entreprise, des fêtes urbaines, des fêtes de lutte ou bien encore le «Knabenschiessen» zurichois, pendant lequel il s'agit de restaurer plusieurs centaines de convives.

À Dietikon, Rosvaldo Postizzi mise sur les infrastructures propres à la halle municipale (une cuisine de restaurant entièrement équipée), son expérience de la restauration de plusieurs décennies, sa cheffe de service de longue date, Patrizia Walser, et la collaboration de plusieurs anciens employés de service.

Buffet...

Lors de la WIR-Expo à Dietikon, les repas de midi seront préparés dans la cuisine située au rez-de-chaussée avant d'être maintenus au chaud et finalement servis dans le restaurant de 120 places au 1^{er} étage. «Pour



Rosvaldo Postizzi et Patrizia Walser se disent très satisfaits des infrastructures de la halle municipale de Dietikon.

Photos: Foto Frutig



Réunion de coordination avec Marion Eyer, responsable d'exploitation de la halle municipale de Dietikon.

rendre tout cela aussi simple que possible, nous avons choisi une variante de buffet en libre-service», nous a expliqué M. Postizzi au mois d'août pendant sa visite des lieux. Lors des manifestations spéciales, les menus seront servis à table: le repas de midi pour les seniors du WIR-Network Zurich, le menu de gala du vendredi soir ou encore le repas du samedi soir (voir encadré). «Nous avons déjà enregistré plus de 40 inscriptions pour cette manifestation», se réjouit Marcel Frei, président du conseil d'administration de la WIR-Expo. Pour les livraisons de marchandises, Rosvaldo Postizzi mise sur le marché en gros TopCC, avec lequel collabore également son service traiteur.

... kiosque et chariot de vente

Pour les petites faims entre les repas, les visiteurs trouveront de quoi se restaurer auprès du kiosque au rez-de-chaussée. Si un exposant ne peut pas quitter son stand, il pourra acheter ce qu'il lui faut lors du passage du chariot de vente proposant sandwiches, café et eau minérale. Il est prévu que ce dernier circule une fois le matin et une fois l'après-midi à travers les halles d'exposition.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Postizzi Event Caterer
WIRmarket.ch > TopCC
WIRmarket.ch > WIR-Expo

La gastronomie et les manifestations de la WIR-Expo

La WIR-Expo célébrera également la gastronomie. Le vendredi 21 novembre, on se réunira à partir de 19 heures pour un souper en musique. La manifestation est gratuite pour tous les membres du WIR-Network de Zurich (avec un accompagnant), alors que les exposants ainsi que les visiteurs de la WIR-Expo y sont également conviés contre une participation aux frais de 70 CHW.

Pour le souper, il est nécessaire de réserver sa place: wir-expo.ch/events.

Exposé de Franco Marvulli

Un autre souper est prévu le samedi. Tous les partenaires WIR y sont conviés, en particulier les exposants et les membres du comité des différents WIR-Networks. Les hôtes y seront également accueillis par l'ancien champion du monde de cyclisme sur piste Franco Marvulli, qui y tiendra un exposé sur le thème «Comment se concentrer sur les objectifs vraiment importants?».

Coût: 36 CHW.

Petit déjeuner dominical

Le dimanche, l'exposition durera de 10 à 15 heures. Dès l'ouverture des portes et jusqu'à 13 heures, il sera possible de débiter très confortablement la journée avec un «petit déjeuner PME» pour toute la famille avant de partir faire les derniers achats.

wir-expo.ch/events

Larguez les amarres!

En bateau de Passau à Budapest, en WIR

Plus de 70 partenaires WIR ont vogué cette année sur le Rhin de Bâle à Amsterdam. Une autre croisière fluviale qui promet également d'être inoubliable est prévue pour le mois d'août 2026. Elle se fera sur le Danube, entre Passau et Budapest, aller-retour.



L'Excellence Princess porte bien son nom.



Paysage fluvial romantique de la Wachau.

Photos: mäd

Croisière de huit jours entre Passau et Budapest, aller-retour.



De nouveau, c'est Stefan Gall, président du WIR-Network Grisons-Suisse du Sud-Est, qui a organisé, avec la maison Diga Reisen, ce voyage de huit jours: du 16 au 23 août 2026, le bateau Excellence Princess vogue entre Passau et Budapest. On connaît ce bateau fluvial moderne et confortable pour son atmosphère sophistiquée, son service de tout premier plan et ses créations culinaires. Avec de tels ingrédients, une ambiance conviviale et détendue s'installera presque d'elle-même, que ce soit en soirée ou pendant la journée, sur le pont supérieur.

Inscription recommandée avant fin novembre

Stefan Gall se réjouit de recevoir un nombre aussi élevé que possible d'inscriptions de la part de partenaires WIR qui peuvent bien entendu payer les coûts du voyage avec une part WIR. Il est recommandé de s'inscrire de préférence avant le 30 novembre afin de profiter d'un taux d'acceptation WIR de 80%, qui passera ensuite à 50%. Autre bonne raison pour ne pas trop attendre: les meilleures cabines sont celles réservées le plus rapidement. Par ailleurs: grâce au généreux soutien des WIR-Networks d'Argovie, de Suisse orientale, de Zurich et des Grisons-Sud-Est de la Suisse, les participants bénéficient également de nombreux autres tarifs préférentiels.

Les merveilles de la route du Danube

Passau, la «ville aux trois fleuves», sera le port de départ et d'arrivée de cette croisière. Sa vieille ville baroque et son emplacement unique en son genre à la confluence du Danube, de l'Inn et de l'Ilz font de Passau un point de départ idéal. Vienne ravit par son architecture impériale, la Hofburg, la cathédrale Saint-Étienne, la Ringstrasse et ses incomparables cafés viennois. La ville de Budapest constitue sans aucun doute un autre moment fort de ce voyage avec son quartier de la citadelle ou son merveilleux bâtiment du Parlement. Il y aura beaucoup à découvrir également depuis le bateau, en particulier le paysage fluvial romantique de la Wachau – patrimoine mondial de l'Unesco entre Passau et Vienne – avec ses coteaux de vignes, ses châteaux forts, ses couvents et ses très pittoresques villages.

● Daniel Flury

Vous trouverez ici tous les détails (modalités d'inscription, cabines, prix, programme du voyage, etc.):
wsmarketing-rossrueti.ch >
 WIR-Flussfahrt 2026





0,75%

« Compte d'épargne plus – des intérêts rafraîchissants. »*

Ouvrir maintenant

Intérêt de 0,75% garanti jusqu'au 30.06.26. Valable pour les nouvelles ouvertures jusqu'au 14.10.25 et pour des nouveaux fonds transférés à la Banque WIR.

[wir.ch/plus](https://www.wir.ch/plus)

Compte d'épargne plus

Le compte d'épargne aux conditions de pointe

Le compte d'épargne plus, au bénéfice d'un taux d'intérêt de pointe et garanti à 0,75%, est à nouveau proposé. L'offre vaut jusqu'au 30 juin 2026 et il est encore possible de demander l'ouverture du compte jusqu'au 14 octobre 2025.

La nouvelle mouture du compte d'épargne plus garantit, du 15.7.2025 au 30.6.2026, un taux d'intérêt de 0.75% sur des montants pouvant atteindre 250 000 CHF. Ce taux d'intérêt très avantageux ne sera donc pas touché par d'éventuelles baisses du taux directeur de la Banque nationale suisse. **L'ouverture de compte est possible jusqu'au 14 octobre 2025 alors que les versements le sont en tout temps.** À partir du 1^{er} juillet 2026, l'avoir sur le compte sera transféré sur le compte d'épargne fidélité de la Banque WIR dont le taux d'intérêt dépend de la situation qui prévaudra sur le marché à ce moment-là.

Cette offre s'adresse à de nouveaux avoires, c'est-à-dire de l'argent qui ne se trouvait pas auparavant sur un autre compte à la Banque WIR. Par conséquent, il vaut la peine d'examiner la possibilité de transférer immédiatement sur le compte d'épargne plus des montants que vous auriez laissés dans autre institut financier à un taux d'intérêt inférieur.

Le taux d'intérêt de pointe de 0,75% est garanti même si vous procédez à des retraits. Ces derniers ne nécessitent aucun préavis de retrait jusqu'à un montant de 20 000 CHF par année civile. En cas de retrait de montants plus élevés, le délai pour le préavis de retrait est de six mois.

Le compte d'épargne plus ne comporte aucune exigence de montant minimal et le taux d'intérêt de 0,75% s'applique donc à partir du premier franc déposé! Bien enten-

du, le compte d'épargne plus est, lui aussi, protégé par la garantie des dépôts jusqu'à un montant maximal de 100 000 CHF.

Avez-vous des questions relatives au compte d'épargne plus? Notre centre de conseils est à votre disposition du lundi au vendredi et de 08h00 à 17h00: 0800 947 948.

● Daniel Flury

Le compte d'épargne plus: aperçu

- **Ouverture de compte possible jusqu'au 14 octobre 2025**
- Taux d'intérêt garanti jusqu'au 30.6.2026: 0.75% (jusqu'à 250 000 CHF), puis transfert vers le compte d'épargne fidélité de la Banque WIR
- Cette offre ne concerne que les nouveaux avoires
- Pas de montant minimal, le taux d'intérêt de pointe vaut à partir du premier franc
- Retraits sans préavis possibles jusqu'à 20 000 CHF par année civile
- Comprend les services E-Banking et Mobile Banking
- L'ouverture et la gestion du compte sont gratuits
- Les clôtures de compte et attestations fiscales sont gratuites

À votre disposition – en personne ou en ligne!

L'équipe Clients Privés de la Banque WIR

Avec son service de conseils personnalisés pour PME, la Banque WIR vous accompagne en votre qualité de chef d'entreprise dans chaque phase que traverse votre entreprise. Notre banque qui était à l'origine une spécialiste du secteur des PME peut désormais également vous fournir, en votre qualité de particulier, toutes les prestations de services d'une banque principale. Comme l'assortiment CHF élargi de la Banque WIR donne plus de poids aux clients privés, une toute nouvelle équipe se consacre aux besoins spécifiques de ce segment de la clientèle.

La Banque WIR est déjà la banque la plus avantageuse de Suisse (cf. moneyland.ch). Désormais, il s'agit également d'établir de nouveaux standards dans le conseil à la clientèle. Dans le secteur des clients privés, une nouvelle équipe engagée et compétente, créée au mois de juillet et placée sous la direction d'Almira Carneiro, encadre désormais les clientes et clients pour l'ensemble de leurs demandes spécifiques: Albina Dina, Baris Eksi, Yannic Geissbühler, Andrea Hausner et Caio de Jesus Golovattei créent de la valeur ajoutée pour les clients privés, surtout dans les secteurs Financement, Épargne et Prévoyance.

«Notre objectif est de soutenir de manière optimale nos clients pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers – que ce soit pour accéder à la propriété de leur logement principal ou pour la constitution de patrimoine» explique Almira

Carneiro qui est au bénéfice d'une expérience étendue acquise dans divers établissements – entre autres à la Banque cantonale de Bâle, chez MoneyPark, Strike et PostFinance – et dirige l'équipe Clients Privés de la Banque WIR depuis le mois de juillet 2025.

Son équipe actuelle constituée de cinq collaborateurs se distingue par une combinaison équilibrée d'âges et de différentes compétences, expériences et origines: «Tous les



La nouvelle équipe Clients Privés (depuis la g.): Caio de Jesus Golovattei, Baris Eksi, Almira Carneiro (responsable), Andrea Hausner, Albina Dina et Yannic Geissbühler.

Photo: Raffi Falchi

collaborateurs de mon équipe sont des professionnels du financement qui peuvent également conseiller de manière très compétente notre chère clientèle pour toute question relative au placement, à la prévoyance, au trafic des paiements et à l'épargne», souligne Almira Carneiro.

Les conseils qu'il vous faut – par téléphone ou par vidéo

Le téléphone et les conseils par vidéo constituent le premier choix en matière de moyens de communication. L'équipe Clients Privés est très flexible en matière de disponibilité. Pour les conseils par vidéo, il suffit de disposer d'un smartphone ou d'un PC – deux appareils idéaux pour présenter concrètement des contenus. Tout cela est-il nouveau pour une grande partie de la clientèle? Almira Carneiro ne le pense pas: «La pandémie aura constitué un véritable tournant. Un changement de mentalité a eu lieu et

aujourd'hui, le public apprécie énormément les conseils donnés en ligne.»

Que les contacts se fassent par téléphone ou par vidéo: la clientèle privée de la Banque WIR doit pouvoir bénéficier en tout temps de conseils compétents et établir ainsi une étroite relation avec la Banque WIR. «L'objectif est d'accompagner étroitement nos clients à travers toutes les étapes de leur vie et de satisfaire à l'ensemble de leurs besoins en conseils qui ne cessent de changer et de croître avec le temps», ajoute Almira Carneiro.

Des chiffres et des valeurs

L'équipe Clients Privés peut non seulement se référer au très attrayant assortiment complet pour clients privés qui a récemment été complété par le Paquet bancaire top et VIAC Invest (cf. article en p.34) et sera encore élargi l'année prochaine par une carte de crédit, mais aussi à l'idée coopérative qui est au centre de toutes les activités de la Banque WIR. Les principes du développement durable et de solidarité se reflètent également dans les conseils dispensés. Almira Carneiro: «Le client qui nous choisit en tant que banque principale s'intéresse souvent également à nos valeurs – et peut en outre participer au succès de la Banque WIR en faisant l'acquisition de bons de participation. Nous poursuivons systématiquement l'objectif de créer une véritable valeur ajoutée.»

● Daniel Flury



10 frais que tu payes en investissant – et comment les éviter avec VIAC Invest

De nombreux fournisseurs de produits financiers mettent en avant leurs coûts relativement bas tout en facturant ensuite ailleurs des frais qu'il n'est pas forcément possible d'identifier au premier coup d'œil. Ces frais réduisent ensuite ton rendement, surtout si ton horizon de placement est à long terme, et peuvent représenter un montant non négligeable au moment du retrait.

Lorsque l'on te propose un service pour le prix de 0.00 CHF, mais qu'en fin de compte, tu dois tout de même payer quelque chose, cela peut prêter à confusion. Dans cet article, nous te donnons un aperçu de tous les coûts potentiels en lien avec divers produits financiers et de ce qu'ils représentent. Le plus important d'emblée: la manière dont tu peux éviter ces frais avec VIAC et les coûts que tu dois effectivement supporter chez nous!



VIAC PRODUITS

-  Pilier 3a
-  Libre Passage
-  Invest
-  Life
-  Hypothèque

VIAC BÉNÉFICES

-  Inviter des amis
-  Deals

1. Frais de dépôt

De nombreux fournisseurs de services financiers facturent une taxe pour le dépôt qu'ils tiennent pour toi. Ces frais de dépôt peuvent représenter un montant annuel fixe ou alors une part en pour cent de ta fortune investie. Les banques classiques entretenant des succursales physiques demandent souvent des frais plus élevés que les néo-banques.

Avantage VIAC: nous ne te facturons pas de frais de dépôt supplémentaires, car ces derniers sont déjà couverts par notre taxe de gestion (cf. l'encadré en page 36).

2. Frais de courtage

Lors de l'achat ou de la vente d'actions ou de parts de fonds de placement, de nombreux intermédiaires facturent des frais de courtage – c'est-à-dire des frais directement liés aux transactions effectuées. Ces frais peuvent rapidement atteindre des sommes élevées, surtout si tu fais souvent des opérations ou si tu adaptes fréquemment ta stratégie. Il convient de rester prudent même face à des offres te proposant des frais de courtage de 0.00 CHF: souvent, cette offre ne concerne que les opérations d'achat et non les opérations de vente.

Avantage VIAC: chez VIAC, les frais de transaction sont déjà compris dans la taxe de gestion, quelle que soit la fréquence à laquelle tu choisis de modifier ta stratégie.

3. Frais de change

Lorsque tu investis dans des devises, de nombreux prestataires te facturent une majoration du taux de change ou d'autres frais cachés. Il s'agit de frais qui s'expriment sous la forme d'un prix d'achat plus élevé et ne sont donc que très difficilement identifiables.

Il y a huit ans, VIAC révolutionnait le marché suisse de la prévoyance et aujourd'hui, elle favorise l'épargne facile. Avec son 3^e pilier 3a entièrement numérique, l'application VIAC faisait alors office de précurseur et elle a fait vaciller le statu quo dans la branche. Alors qu'à l'époque, les fonds de prévoyance étaient confiés à des banques qui ne proposaient presque aucune innovation ou à des assurances dont les offres n'étaient pas toujours transparentes, il existe aujourd'hui un grand choix d'applications de prévoyance qui s'inspirent très directement de l'exemple de VIAC. Désormais, VIAC passe au chapitre le plus récent de son histoire: l'épargne hors 3^e pilier lié grâce à VIAC Invest.

Avantage VIAC: avec VIAC, nul besoin de te mettre martel en tête, car nous ne facturons pas de majoration du taux de change.

4. Droits de timbre

En Suisse, le droit de timbre fédéral est dû sur l'achat et la vente de papiers-valeurs. Le droit de timbre se monte à 0,15% par transaction.

Avantage VIAC: chez VIAC Invest, tu ne paies pas de droit de timbre, car tu effectues chez nous ce que l'on appelle des opérations primaires. Les parts de fonds VIAC sont directement créées/reprises au lieu d'être négociées sur le marché secondaire – or, c'est là qu'est perçu le droit de timbre. En d'autres termes: le droit de timbre est dû sur les plans d'épargne en ETF, mais pas sur les plans d'épargne en fonds de placement tels que celui de VIAC Invest.

5. Frais de base

Pour la simple utilisation de la plate-forme de certains fournisseurs de prestations financières, ces derniers facturent des frais de base fixes, indépendamment du fait que tu investisses ou non.

Avantage VIAC: chez VIAC, pas de tels frais de base, mais seulement une taxe de gestion forfaitaire qui couvre l'ensemble des frais. Important: tu ne paies la taxe de gestion que sur la fortune investie. Pas de frais sur les montants que tu conserves en cash!

6. Rétrocessions

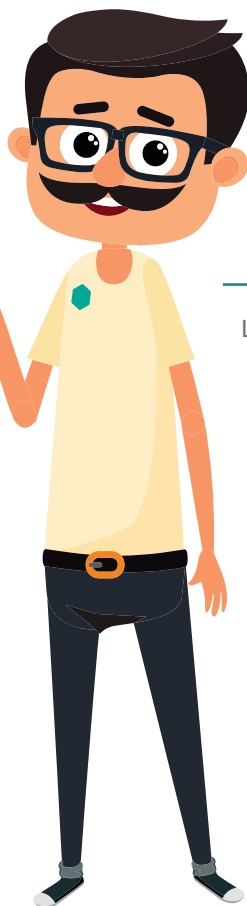
De nombreuses banques et de nombreux intermédiaires financiers encaissent des provisions de la part des sociétés de gestion de fonds pour la distribution de leurs produits. Selon un arrêt du Tribunal fédéral, de telles prestations devraient être rétrocédées aux clients à moins que ces derniers n'aient renoncé à cela par écrit.

Avantage VIAC: De manière générale, VIAC n'accepte aucune rétrocession, provision ou autre kick-back.

7. Commissions de performance

Certains prestataires facturent des frais lorsque le rendement de ton investissement dépasse un certain pourcentage. Il va de soi qu'une telle façon de faire réduit le plaisir que tu peux éprouver lorsque ton portefeuille enregistre justement une évolution très positive.

Avantage VIAC: Chez VIAC, tes bénéfices t'appartiennent en exclusivité, indépendamment du succès que rencontre ton portefeuille.



8. Frais de clôture

Lorsque tu veux fermer ton dépôt-titres ou transférer des papiers-valeurs, cela peut te revenir assez cher, car de nombreux prestataires entendent bien te faire payer une dernière fois avant que tu ne les quittes.

Avantage VIAC: chez VIAC, il n'y a pas de frais pour la clôture de ton compte et de ton dépôt-titres. Si tu désires changer de prestataire, nous allons t'aider à le faire, même si tu nous manqueras!

9. Frais pour dépôts et retraits de fonds

Certaines banques facturent des frais pour les dépôts et retraits de fonds – ce qui est particulièrement fâcheux lorsqu'il s'agit de petits montants ou lorsque tu investis régulièrement afin de profiter de l'effet des frais moyens.

Quelles sont les taxes à payer chez VIAC Invest?

Taxe de gestion (0.00% jusqu'à fin 2025!)

Les frais de gestion sont des taxes que ton courtier te facture mensuellement pour la gestion de ta fortune. Le plus souvent, il s'agit d'un pourcentage de ta fortune investie. Chez VIAC Invest, tu ne paieras à partir de 2026 qu'une taxe de gestion «All-In» de 0.25% au maximum sur ta fortune investie (nous y renonçons avant et tu investis jusqu'à fin 2025 à des frais de 0.00%).

Les frais de produit sont la seule chose que la taxe de gestion «All-In» ne couvre pas:

Coûts liés au produit

Les coûts liés au produit sont des frais que tu paies au prestataire de fonds d'investissement si tu achètes ses produits. Ces frais diffèrent d'un fonds d'investissement à l'autre.

Les frais globaux exacts de VIAC Invest (c'est-à-dire les frais de gestion + les coûts liés au produit) te sont communiqués sur l'application avant que tu n'investisses.

Si tu veux savoir combien tu paies globalement pour tes investissements actuels, tu pourras le déterminer très aisément en cliquant sur le portefeuille en question et ensuite sur la tuile «Frais». Tu y trouveras le total des frais que tu paies. C'est aussi là que tu peux voir combien tu économises chaque année grâce à ta franchise de frais. Et plus tu invites d'amis à te rejoindre sur VIAC, plus tu feras d'économies!

Avantage VIAC: bien entendu, tes dépôts et retraits de fonds sont gratuits. Pour les retraits, nous avons même défini un plan de prélèvement afin que tu puisses te verser ton argent par exemple sous forme de rente personnelle! VIAC n'impose d'ailleurs pas de montant minimal que tu dois déposer; tu peux par exemple commencer avec seulement 1 CHF!

10. Frais pour relevé fiscal électronique

Si tu n'as pas envie de saisir individuellement chacun de tes placements dans ta déclaration d'impôt, de nombreux prestataires te proposent un relevé fiscal. Pour ce confort, certains prestataires te facturent cependant un montant relativement important.

Avantage VIAC: bien entendu, chez VIAC, un relevé fiscal électronique est gratuit. Ce relevé fiscal est automatiquement fourni chaque année dans ton compte afin que tu puisses indiquer en quelques minutes à peine l'ensemble de tes placements dans ta déclaration d'impôts. Autre avantage: cela te permet également d'éviter de commettre des erreurs en reportant manuellement tes chiffres dans la déclaration!

En résumé: chez VIAC, nous misons sur une transparence totale: pas de frais de dépôt, pas de frais de courtage, pas de rétrocession, pas de combines. Uniquement une taxe de gestion forfaitaire et les coûts liés au produit financier (cf. encadré). Ainsi, tu n'as plus à te préoccuper de ce que tu dois vraiment payer pour pouvoir investir.

● VIAC Academy



Tu trouveras ici d'autres articles intéressants relatifs aux thèmes Investir et Prévoyance:

viac.ch/fr/savoir-faire/academy/



Action portant sur les bons de participation

Comme lors des années précédentes, la Banque WIR lance une action portant sur les bons de participation à l'occasion de la Rencontre d'automne qui se tiendra le 25 octobre au KKL de Lucerne. Cette action dure jusqu'à fin janvier 2026.



Le thème de la Rencontre d'automne de cette année: l'être. La machine. La mélodie.

Illustration: Eliane Meyer

Depuis 2021, les clients de la Banque WIR se voient proposer en automne une offre alléchante et cette année n'y fera pas exception: du 25 octobre 2025 au 31 janvier 2026, les clients de la Banque WIR peuvent faire l'acquisition de bons de participation sans frais de courtage et sans taxe boursière. Pour bénéficier de cette offre, suivez ce lien à **partir du 25 octobre**: wir.ch/herbst-2025! Cette action est rééditée à l'occasion de la Rencontre d'automne qui a lieu chaque automne au KKL de Lucerne. Comme au cours des années précédentes, les bailleurs de fonds les plus rapides qui ont réussi à réserver une place pour la Rencontre d'automne pourront également souscrire directement sur place à des bons de participation le 25 octobre 2025.

En souscrivant aux bons de participation de la Banque WIR, vous soutenez financièrement la philosophie coopérative de l'entreprise et vous renforcez les PME suisses.

L'être. La machine. La mélodie.

En faisant l'acquisition d'une part sociale ou d'un bon de participation de la Banque WIR, vous bénéficiez en outre de la possibilité de participer à la Rencontre d'automne de la Banque WIR au KKL de Lucerne. Comme le nombre de places est limité et que la manifestation est assez populaire, seuls les plus rapides pourront réserver une place – et les invitations ont déjà été envoyées le 8 septembre. Quoiqu'il en soit, voici un bref extrait du programme: en plus d'un aperçu de première main des activités de la banque, les participants bénéficieront de divertissements assurés par la chanteuse Fabienne Louves et l'artiste de diabolo, Marius Cavin. Quant à l'experte en IA Diana Engetschwiler, elle s'exprimera au sujet des chances et des défis que nous réserve la mutation numérique.

● Daniel Flury

Artgrade your business!

Leçons de business datant du baroque:

ce que les marques contemporaines peuvent apprendre d'une artiste-peintre du XVII^e siècle

Des images bénéfiques pour la santé, une stratégie internationale et une identité de marque parfaitement aiguisée – Giovanna Garzoni montre que la spécialisation, la qualité et les processus de création de sens restent aujourd'hui encore autant de clés pour le succès.

Une nature morte: une coupelle remplie à ras bord de cerises, drapée de branches et de fleurs de cerisiers. La composition avec une gousse de haricots et une abeille qui vole juste à côté de la coupelle de fruits se distingue par son arrangement très subtil (voir la photo en haut). Ce tableau servait non seulement de décoration, mais constituait également une promesse de santé dans l'Italie du XVII^e siècle, ravagée par la peste. On doit ce tableau à Giovanna Garzoni (1600–1670), l'une des artistes-peintres italiennes les plus célèbres de la période baroque dont les œuvres ont longtemps été mis davantage en relation avec l'art culinaire baroque qu'avec son sens des affaires qui caractérisait pourtant également l'artiste. Elle vendait ses œuvres «à des prix qu'elle était en mesure de fixer elle-même», comme l'écrit à son sujet un écrivain de son époque. Ne peut atteindre une position aussi confortable que celui qui n'a pas de concurrence.

De Venise à Londres: la carrière européenne de Giovanna Garzoni

L'artiste s'est forgé cette renommée par les emplois qu'elle a occupés auprès de différentes cours princières. Giovanna Garzoni est née en 1600 à Ascoli Piceno, une

ville au centre de l'Italie, et a grandi à Venise. Sa vie est marquée par la mobilité, car elle se rendait toujours là où vivaient ses commanditaires: Florence, Naples, Turin et Londres. En 1630, elle travaille à la cour du duc espagnol d'Alcalà à Naples, de 1631 à 1637, à la cour de la duchesse de Savoie, Christine de France (1606–1663) et de son époux Viktor Amadeus I^{er} (1587–1637) à Turin, où elle confectionne des portraits miniatures et des natures mortes. En 1639, elle se trouvait sans doute en France et par la suite à la cour d'Angleterre à Londres. Entre 1641 et 1651, elle a travaillé à la cour du grand-duc de Florence, Ferdinand II de Médicis (1621–1670) et de son épouse, l'archiduchesse Vittoria della Rovere. À partir de 1654, elle vit à Rome où elle fait l'acquisition d'une maison et devient membre de l'académie de peinture de San Lucca, tout en continuant à travailler pour les Médicis.

L'artiste savait très tôt où elle voulait travailler: dans son carnet de croquis datant de 1617 à 1620, on trouve des notices qu'elle avait adressées à des nobles de Sienne, de Vérone et de Rome. Il semble qu'elle s'était déjà fixé pour objectif, en tant que jeune femme, de trouver un emploi dans une cour importante.



Qui pourrait résister à ce spectacle séduisant? Giovanna Garzoni, nature morte avec cerises, gousse de haricots et une abeille, env. 1655–1662, tempera sur parchemin, 24.5 × 37.5 cm.

Photo: Gallerie degli Uffizi, Galleria Palatina, Florence.



Une peinture à ce point réaliste que l'on croirait sentir le parfum des fleurs de citronnier: Giovanna Garzoni, nature morte avec coupelle de citrons, fin des années 1640, tempera sur parchemin, 27.6 × 35.6 cm.

Photo: J. Paul Getty Museum, Los Angeles.

Jana Lucas en ligne de mire



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

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

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

janalucas.ch

La nature morte en tant qu'illusion des sens

Pour les Médicis, Giovanna Garzoni a ainsi exécuté une nature morte présentant un bol rempli de citrons avec des branches portant encore des feuilles (voir la photo page précédente). Ces branches portent également des fleurs blanches en forme d'étoiles et l'on a vraiment l'impression que le tableau diffuse une merveilleuse odeur. Seule une guêpe d'un réalisme trompeur que Garzoni a placée sur le citron placé dans le bol, au premier plan, dissuade les spectateurs de tenter de s'emparer des agrumes très plastiques.

Avec la coupe de fruits qui occupe presque entièrement l'espace visuel, ce tableau est caractéristique de la façon dont Garzoni structure ses œuvres. La représentation de quelques insectes seuls tels que des abeilles, des mouches ou des sauterelles en trompe-l'œil est également typique de la manière dont elle confère à ses compositions davantage de vivacité et d'esprit pictural. Comme le souligne l'historienne de l'art Mary D. Garrad, Garzoni peignait les fruits au moment où leurs vertus bénéfiques pour la santé sont les plus importantes. La seule contemplation des fruits avait ainsi un effet bénéfique sur la santé des observateurs.

Vitamines visuelles

Les tableaux de Giovanna Garzoni étaient non seulement des chefs-d'œuvre esthétiques, mais procuraient également une importante valeur ajoutée à leurs propriétaires. Aux alentours de 1630, la peste sévissait en Italie. Afin de favoriser la santé, les médecins recommandaient de suspendre dans les palais des tableaux représentant des fruits et des fleurs qui créaient des stimuli visuels positifs supposés permettre également de lutter contre des maux tels que la mélancolie. Garzoni répondait précisément à ce besoin de sa clientèle en composant les natures mortes les plus vitales de toute l'histoire de l'art. Elle a ainsi prouvé de manière très impressionnante qu'il existe toujours un moyen de faire preuve d'innovation dans son propre métier.

L'artiste a développé une nouvelle forme de tableaux qui se situe à l'interface entre dessin botanique et nature morte et qui célèbre la vie au lieu de faire la démonstration habituelle de la richesse des commanditaires avec des fruits exotiques, du sucre et des coupes en or ou encore d'évoquer la fragilité de notre propre existence. Elle a inventé un contre-modèle à un genre pictural dans lequel on aurait pu croire qu'il n'était plus possible de faire preuve d'innovation. C'est ainsi que Garzoni a réduit les motifs de ses tableaux à tel point qu'il ne lui restait plus que des fruits et des légumes qu'elle a toutefois peints pleins de vitalité, de fraîcheur et de naturel de manière à créer ainsi une véritable «cure de vitamines» pour les yeux. Elle ne travaillait pas sur toile, mais sur du parchemin qu'elle utilisait en guise de fond clair sans y poser de fond



La représentation de quelques insectes est typique de la manière dont Giovanna Garzoni confère à ses compositions davantage de vivacité.

plus sombre, contrairement à ce que faisaient les autres peintres. Sur le parchemin, elle concevait de petites scènes plastiques à l'aide de couleurs tempera, respectivement de peinture à eau. Elle peignait essentiellement des figes, des grenades, des haricots, des pêches, des cerises, des prunes, des fraises, des poires, des artichauts et des roses en fleurs, des concombres, des châtaignes ou des pastèques. On aurait presque envie de tendre la main pour goûter l'une des cerises ou l'une des figes qui se trouvent sur le tableau.

C'est précisément l'impulsion que semble avoir eu un convive que l'on ne voit pas sur la nature morte aux cerises. Il semble que quelqu'un se soit servi de quelques fruits dans la coupe. En effet, quelques noyaux de cerises se trouvent vers le côté inférieur gauche du tableau. Peut-être que l'abeille menaçante a fait fuir le gourmand?

Quatre principes pour le statut moderne d'indépendant

Que pouvons-nous apprendre de l'artiste d'un point de vue économique? La peintre représente ce qui manque à de nombreux indépendants solitaires en combinant quatre éléments entre eux: Giovanna Garzoni s'est spécialisée à l'extrême, ce qui la rend inimitable et unique en son genre; elle a travaillé en fournissant une qualité de pointe; elle a répondu à un besoin du marché et elle a recherché avec opiniâtreté des mandats dans les cours princières. Giovanna Garzoni a très vite compris que pour un produit très spécialisé, la clientèle était localement ou régionalement trop restreinte et qu'il lui fallait travailler au niveau international.

Qualité, «storytelling», communauté

Aujourd'hui aussi, on peut encore voir à quel point les stratégies de Giovanna Garzoni étaient efficaces. En 2023 par exemple a eu lieu l'inauguration de la librairie «Sherlock & Pages» dans la petite ville anglaise de Frome, malgré l'agonie des petits commerces et la réduction de la fréquentation dans les centres-villes. En se limitant à un assortiment de livres soigneusement sélectionnés et

dédiés à la nature, aux paysages, à l'héritage culturel et à l'histoire, en recourant à une stratégie de marque habile et en s'adressant personnellement à la clientèle potentielle dans son magasin et surtout dans les médias sociaux, le libraire s'est rapidement forgé une renommée dépassant sa seule région et a pu se constituer un grand cercle de lecteurs. Sur ses canaux Instagram (compte personnel: @englishpilgrim, 250 000 followers, compte de la librairie: @sherlockandpages, 74 000 followers), il décrit sa vie de couple de libraires avec chien, recommande des livres et fait le portrait de petites églises anglaises. Un club de livres numérique et des conseils de lecture attirent les lecteurs aussi bien dans sa librairie que sur son shop en ligne. Sherlock propose à son public non seulement des livres, mais surtout un soutien dans sa quête de sens.

Les tableaux de Giovanna Garzoni étaient non seulement tout simplement beaux – ils étaient également fonctionnels. En effet, elle a réussi à créer un régal pour les yeux et à assurer une certaine relaxation mentale. Alors que de nombreuses entreprises se concentrent aujourd'hui sur la seule croissance, notre artiste-peintre démontre que la spécialisation et une qualité de pointe peuvent constituer les bases d'une affaire durablement prospère. En maîtrisant parfaitement son créneau, un chef d'entreprise dispose d'un avantage concurrentiel très clair.

- Comment pouvez-vous identifier votre propre créneau?
- Qu'est-ce qui différencie votre produit ou votre prestation de service de ceux de la concurrence?
- Comment votre marque améliore-t-elle la vie de vos clients?
- Quels sont les besoins ou les souhaits émotionnels de votre clientèle auxquels vous pouvez répondre?

Artgrade your business!

● Votre Jana Lucas



L'influenceur typique vise les «likes» et les «followers», alors que l'esprit d'entreprise se réjouit de tout nouveau contradictoire.

Photo: Getty Images

L'esprit d'entreprise et les influenceurs

Chère lectrice, cher lecteur,

Bonjour à toutes et à tous, me revoici parmi vous, votre esprit d'entreprise. Quelqu'un qui ne vous couvre pas d'une nuée de confettis, mais vous présente des arguments en sa qualité de chroniqueur et de chef d'entreprise; quelqu'un qui tente en permanence de consolider le lien qui s'établit entre l'expérience et les changements – parfois et souvent avec peu d'assurance. Je ne suis pas un influenceur qui vous présente des codes promo ou des photos de plage. Je suis influenceur de la classe ouvrière: mes outils, ce sont les valeurs, les mots et la réalité, pas toujours de quoi générer des clics, mais certainement toujours authentiques.

Avant, j'étais naïf: je pensais que c'était l'action qui permettait de gagner en influence. Aujourd'hui, on me dit: l'influence se mesure avec des «likes». Je vous le dis: peut-être bien que ces deux méthodes se valent – parfois même simultanément. En effet, que l'on parle de chroniques ou de publications LinkedIn – lorsque des gens cessent pour un moment de faire défiler du contenu sur leur écran, c'est pour moi une petite victoire contre la machine de l'oubli. Silencieuse? Oui. À long terme? Espérons-le!

Vous savez que je ne suis pas quelqu'un qui court aveuglément après toutes les modes. Pas par conviction, mais parce que je sais qu'après seulement 50 mètres de course, j'aurai un point de côté. J'écris parce que j'ai (le plus souvent) quelque chose à dire. Parce que je comprends les cheffes et chefs d'entreprises, les gens qui lancent et

mènent à bien des projets – pas seulement de manière théorique, mais aussi en appliquant les principes de l'expérimentation et, pour être franc, avec davantage d'échecs que de réussites.

Bien sûr, je me suis, moi aussi, arrangé avec le monde numérique. Je publie. Je «like». Je commente. Avec plus ou moins d'élégance. Cependant, je le fais avec une certaine posture – ou du moins en tentant sérieusement d'en avoir une. En effet, vous me connaissez en ma qualité d'esprit influenceur qui préfère avancer lentement en cherchant à analyser la situation plutôt que de suivre trop hâtivement la tendance la plus récente. Le plus souvent parce que je ne comprends même pas ce que cette dernière tendance prétend incarner.

Ce que je remarque? La nouvelle génération d'influenceurs parle beaucoup de rayonnement, mais rarement de regret. S'il est facile d'obtenir des «likes», il est beaucoup plus rare de les obtenir avec le sens des responsabilités. Confiance? Impossible de s'y référer dans sa biographie, il faut la mériter. Pour cela, il peut être utile de ne pas oublier qui l'on était avant que l'algorithme ne nous embarque. Cela aussi, j'en ai fait l'expérience – à l'aide de véritables retours, de questions irritées et de l'une ou l'autre critique formulée avec beaucoup d'élégance. Heureusement que tout ce que je rédige n'est pas toujours bien accueilli!

Certains disent: cette activité d'influenceur, c'est quelque chose pour les jeunes. Je dis: que nenni! L'influence n'a aucun rapport avec l'âge – ce n'est que le cas des maux de dos. Vous me connaissez en tant qu'esprit d'entreprise

qui, arrivé à l'âge de 60 ans, ne cesse pas de réfléchir, mais commence au contraire à parler clairement. Peut-être aussi parce que j'ai de moins en moins à perdre ou car je suis tout simplement trop fatigué pour me renier.

Pour moi, le rôle d'influenceur revient à jeter des ponts au lieu de publier des «selfies». À partager des expériences, même si ces dernières sont parfois embarrassantes. À lancer des débats qui ne s'essouffent pas après trois jours. Non pas à faire campagne contre quelque chose, mais bien à défendre une cause. Lorsque tout va bien, cet engagement n'est pas seulement un écho de ma propre vanité. Lorsque j'écris, je pense à des gens comme vous. Des lectrices et des lecteurs qui veulent et non pas doivent lire quelque chose. Qui préfèrent réfléchir à une idée plutôt que de se consoler avec un code promotionnel. Vous me connaissez en tant qu'esprit d'entreprise qui préfère semer le doute plutôt que de vendre des dogmes. Voilà précisément pourquoi je pense que les influenceurs de la vieille école – avec des principes et un peu de patine – sont aujourd'hui plus utiles que jamais.

En effet, dans un monde qui va toujours plus vite, il n'est pas faux de baisser la vitesse d'un cran, voire de s'arrêter parfois et de demander: est-ce que je veux vraiment continuer comme cela? Il faut des voix qui ont le courage de réduire la vitesse, de ne pas plaire à tout prix, de refuser l'aseptisation, et qui choisissent d'être authentiques. Ou du moins essaient.

Oui, ils existent, les gens qui empruntent cette voie. Je pense à Bertrand Piccard qui ne se contente pas de voler dans les airs, mais garde également les deux pieds sur terre pour assumer ses responsabilités. Ou encore à la politologue suisse et ancienne chancelière d'État genevoise Anja Wyden Guelpa qui jette davantage de ponts qu'elle ne compte de followers – et cela en suivant une orientation très précise.

Je les reconnais également dans la jeune génération. Nora Wilhelm, par exemple. Elle ne se présente pas comme influenceuse – probablement pour une très bonne raison. Avec *collaboratio helvetica*, elle réunit des gens qui préfèrent agir plutôt qu'induire en erreur. Pas de glamour, mais une prise de position. Et de l'endurance. Deux choses qu'aucun algorithme ne peut mesurer.

Ou encore Fabio Marchesin, alias FinanzFabio. En lieu et place de raccourcis pratiques en finance ou de promesses de millions qui ne viendront jamais, il dispense des conseils solides pour ne pas tout perdre d'un seul coup. Pas de battage médiatique, pas d'éblouissement. En revanche, de la transparence, de l'honnêteté et parfois la désagréable vérité qu'il n'y a pas de raccourcis – ni dans la vie, ni dans les questions financières.

Bien entendu, les représentants de la partie adverse sont également très présents. Des influenceuses qui font d'un toast à l'avocat un véritable propos philosophique. Ou ceux qui s'enrichissent avec des «conseils» financiers peu réfléchis, et ceci plus rapidement que les clients ne sont en mesure de suivre leur gouaille. Ils brillent très briève-

ment – et disparaissent dès que l'éclat commence à ternir et laisse paraître des fissures.

Vous me connaissez comme esprit d'entreprise et si vous ne vous contentez pas de me lire, mais qu'il vous arrive également de sourire, d'approuver du chef ou de me contredire – dans ce cas, je suis très volontiers votre influenceur. Non pas parce que je suis sagement la tendance, mais bien parce que nous sommes plusieurs à voir plus loin que le bout de nos nez et à être capables de rire de nous-mêmes, car j'ai l'âge de savoir qu'à l'époque, on appelait les influenceurs tout simplement des radoteurs.

Cordialement vôtre,

● *l'esprit d'entreprise*

L'esprit d'entreprise en ligne de mire



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

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

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

500 CHW en cadeau!

Votre crédit pour annonces et publicité

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

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

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

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

Comment utiliser ce crédit?

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

N'attendez plus!

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

● Daniel Flury





Masque de Tschägättä et reine d'Hérens: plus de Valais, c'est seulement à la Foire du Valais.

Illustration: Foire du Valais

Légendaire!

Foire du Valais

Masque de Tschägättä et reine d'Hérens: le logo de la Foire du Valais de cette année promet d'attirer tous les regards avec ces deux symboles valaisans légendaires. Les formes abstraites et les couleurs brillantes constituent le lien unissant tradition et modernité – pas de blanc rouge valaisan, mais du vert et du violet fluorescents.

La redéfinition moderne du logo de l'exposition à l'occasion de la 65^e édition le révèle: cette année, l'exposition se concentrera sur les traditions, les usages et les mythes valaisans. «Légendaire!» sera ainsi sans doute le mot d'ordre de la manifestation et tous ceux qui désirent devenir eux-mêmes une légende ne devraient pas manquer de visiter la Foire du Valais qui ferme ses portes le 5 octobre 2025 à Martigny. Vous n'y serez pas seul: la plus importante exposition de Suisse romande attire chaque année jusqu'à 248 000 personnes. Plus d'un tiers des visiteurs viennent d'un autre canton, ce qui prouve bien le rayonnement propre à cette manifestation de dix jours.

Le patrimoine culturel valaisan est bien vivant, tant dans le présent qu'à l'avenir. C'est ainsi que des conférences, l'«Innothèque», des artistes, des exposants et divers talents valaisans présenteront un canton dynamique et créatif. «La vitrine moderne d'un canton qui progresse sans jamais oublier d'où il vient», écrivent les organisateurs.

420 exposants

Des événements phares telles que le combat de reines, plusieurs invités d'honneur, la région hôte Dents-du-Midi et 420 exposants garantissent une foire variée et captivante. Cette année à nouveau, la Banque WIR sera elle-même exposante, avec sa très populaire roue de la fortune qui permettra aux heureux gagnants de repartir avec des petits cadeaux publicitaires très utiles. À cela viendra s'ajouter un concours qui permettra de gagner des bons d'achat à présenter chez les partenaires WIR valaisans.

● Daniel Flury

foireduvalais.ch

Nouveaux participants WIR

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

AG

Bühler Rothrist AG

flex

Pfaffnernweg 7, 4852 Rothrist
T 062 794 44 64
maler.buehler@bluewin.ch, www.maler-buehler.ch
Malerei

SamKor GmbH

flex

Schwarzhaarhalde 5, 4665 Oftringen
info@samkor.ch
Grosshandel mit sonstigen Halbwaren

AI

Swiss Alu Bridge GmbH

flex

Kaustrasse 34, 9108 Gontenbad
M 079 601 09 64
www.alubridge.swiss
Brücken- und Tunnelbau

BE

AMM Künzli Thun Glas- und Metallbau AG

flex

Tempelstrasse 9, 3608 Thun
T 033 334 66 00
info@amm-kuenzli.ch, www.amm-kuenzli.ch
Herstellung von Metallkonstruktionen

Berger Bau AG

flex

Rütifeldstrasse 12, 3294 Büren an der Aare
T 032 353 10 60
www.bergerbau.ch
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Stähli Bauleitungen

flex

Spirenwaldstrasse 141, 3803 Beatenberg
M 079 751 32 72
c.s@staehli-bauleitungen.ch
Architekturbüros

Zürcher Gipser- und Malerhandwerk AG

flex

Uttigenstrasse 58d, 3600 Thun
T 033 221 00 77
info@zuerchergips.ch, <https://www.zuerchergips.ch>
Malerei und Gipserei ohne ausgeprägten Schwerpunkt

BS

Basler Facility Management Bayoglu

15%

Bayoglu Enes Malik Güterbahnhof Wolf / Halle 2
St. Jakobs-Strasse 200, 4052 Basel
T 058 211 29 29, M 079 880 79 79
enesmalik.bayoglu@baslerfacility.ch, www.baslerfacility.ch
Allgemeine Gebäudereinigung

FR

Tatjana Eltrich flex

Vorderried 64, 1735 Giffers
tatjana.eltrich@gmail.com
Werbeagenturen

GL

BSS Best Service System GmbH 3%

Ennetlintherstrasse 36, 8783 Linthal
swiss-btg@gmx.ch
Sonstiger Unterricht

LU

Auchli Druck AG 10%

Buechwäldlistrasse 14, 6106 Werthenstein
T 041 490 20 83
info@auchlidruck.ch, www.auchlidruck.ch
Offsetdruck

Swiss Sun Concept KIG 10%

Roseberggrain 12B, 6017 Ruswil
T 041 495 02 07
hallo@swissunconcept.ch
www.swissunconcept.ch
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten

NW

CELL GOLD GmbH 3%

Faden 2, 6374 Buochs
M 076 429 79 80
shop@cell-gold.com, www.cell-gold.com
Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln

SG

Folix Reklametechnik AG flex

Zürcher Strasse 66b, 9000 St. Gallen
T 071 383 43 83
folix@folix.ch, www.folix.ch
Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

Malergeschäft Palatini AG 10%

Fürstenlandstrasse 103, 9000 St. Gallen
T 071 277 44 67
palatini@dplanet.ch, www.palatini-ag.ch
Malerei

Ost Gerüstbau GmbH 3%

Stahlstrasse 9, 9000 St. Gallen
jetmir.popaj@hotmail.com
Gerüstbau

Shala Reinigung Hauswartung 3%

Hagenbuchstrasse 4, 9000 St. Gallen
M 079 964 98 36
shalareinigunghauswartung@gmail.com
www.shalareinigunghauswartung.ch
Hausmeisterdienste, Facility Management

SO

Hotel Weissenstein AG 60%

Vorderweissenstein 2, 4515 Weissenstein b. Solothurn
T 032 530 17 17
hotel@hotelweissenstein.ch, www.hotelweissenstein.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

SZ

Cargofield GmbH 100%

Zürichstrasse 38, 8840 Einsiedeln
mail@cargofield.ch, cargofield.ch
Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen

Stoosbahnen AG 3%

Stoosplatz 1, 6433 Stoos SZ
 T 041 818 08 08
 info@stoos.ch, www.stoos.ch
 Personenbeförderung mittels Zahnrad-, Seilbahnen und Skiliften

TG

Dorana AG flex

Fehlweisstrasse 28, 8580 Hefenhofen
 M 079 696 36 34
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

NOVA Estate GmbH flex

Obere Steig 4, 9507 Stettfurt
 T 071 747 28 82
 www.novaestate.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Reut Schreinerei AG flex

Dorfstrasse 9, 8576 Mauren TG
 T 071 633 25 77
 info@reut-schreinerei.ch, www.reut-schreinerei.ch
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

VD

LeShopBio.ch SA 30%

Route de la Pâtissière 6, 1880 Bex
 T 024 463 33 00
 contact@leshobio.ch, www.leshobio.ch
 Autres services auxiliaires des transports

Zurbuchen Frères SA flex

Zi Les Marais, 1312 Eclépens
 info@zurbuchensa.ch, www.zurbuchensa.ch
 Fabrication d'éléments en matières plastiques pour la construction

VS

Swiss IT Consulting GmbH flex

Matterstrasse 51, 3920 Zermatt
 lgs@swiss-it-consulting.com
 Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie

ZG

DeHa Baumanagement GmbH flex

Blegistrasse 11A, 6340 Baar
 M 076 824 87 19
 o.demirel@deha-bau.ch, www.deha-bau.ch
 Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Privilegio GmbH flex

Chamerstrasse 11, 6331 Hünenberg
 hallo@privilegio.ch
 Reiseveranstalter

ZH

DH Baudienstleistungen GmbH flex

Stockerstrasse 60, 8002 Zürich
 T 044 269 92 17
 gian.saner@xania.ch
 Allgemeiner Hochbau

Salvator AG flex

Löwenstrasse 25, 8001 Zürich
 ybaumann@gmx.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Uhlig AG 3%

Aarütistrasse 4, 8192 Glattfelden
 T 044 867 38 66
 garage@uhlig.ch, www.uhlig.ch
 Detailhandel mit Automobilen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger

Prestigieuse tête d'affiche aux Swiss Indoors

Taylor Fritz, Casper Ruud et Denis Shapovalov élargissent le plateau des joueurs de pointe aux Swiss Indoors. Le tournoi aura lieu du 18 au 26 octobre 2025 à Bâle.

Les cinq cadors du tennis mondial déjà inscrits ne sont autres que Ben Shelton (USA, ATP 10), Holger Rune (Danemark, ATP 8), Jakub Mensik (République tchèque, ATP 19), Arthur Fils (France, ATP 14) et Joao Fonseca (Brésil, ATP 48). Ils devront se mesurer à Taylor Fritz (USA, ATP 5), Casper Ruud (Norvège, ATP 7) et Denis Shapovalov (Canada, ATP 30) qui ont également accepté de jouer du 18 au 26 octobre aux Swiss Indoors, dans la St. Jakobs-halle de Bâle.

Lors des US Open de l'année passée, Taylor Fritz n'a manqué que de très peu sa première victoire au Grand Slam où il n'avait été battu que par Jannik Sinner en finale. À Wimbledon, le nouveau numéro 5 du classement mondial a frappé un nouveau grand coup. Seul Carlos Alcaraz a réussi à s'opposer à l'Américain en demi-finale après quatre sets âprement disputés. Sur tous les courts de ce monde, Casper Ruud, triple finaliste du Grand Slam et vainqueur de Madrid, fait également partie des grands favoris. Cette année, une blessure l'a rejeté au 11^e rang ATP et il y occupe actuellement le 7^e rang. Son meilleur rang (ATP 2) date de 2023. Grâce à son mode de jeu explosif et à son tempérament, Denis Shapovalov fait également partie des grands favoris du public. Avec sa victoire au tournoi de Los Cabos, il a confirmé son excellente forme en amélioration constante.

Ce plateau de joueurs prestigieux assure une densité de jeu très élevée, mais se distingue également par un mélange idéal entre des stars confirmées et les révélations de la prochaine génération qui font d'ores et déjà partie de la pointe du tennis mondial. «La qualité très élevée du tennis masculin est le terreau qui façonne l'avenir de ce sport captivant et des Swiss Indoors de Bâle», explique le président du tournoi, Roger Brennwald.

● Daniel Flury



Photo: © Swiss Indoors

Prévente

Il est possible de réserver des billets aussi bien en ligne sur le site Web **Swiss Indoors** que par le biais du site Web de **Ticketcorner**.

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

+ **SWISS**
INDOORS

ATP
500TM

SWISSINDOORSBASEL.CH



ST. JAKOBSHALLE



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

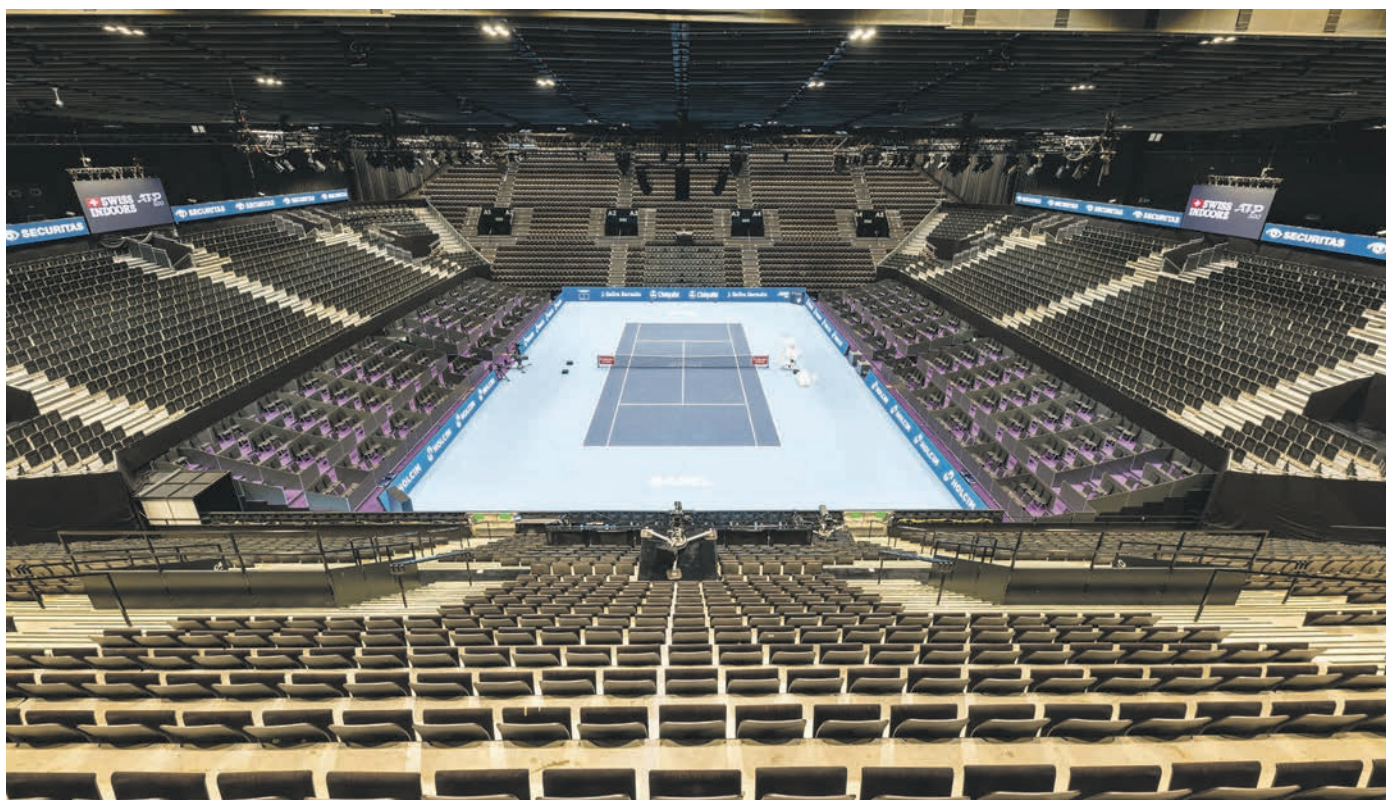
Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.





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

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





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

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





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



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





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

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

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





WIR-Networks

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

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

Contact

WIR-Networks	Site Internet	Président
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Thomi Bräm
business3plus	www.business3.plus	Urs Bratschi
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Michael Hildbrand
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny



«Frais de carte à l'étranger? Pas avec le paquet bancaire top!»

Carte et wallet – tu paies le prix affiché

Découvrir les avantages

moneyland.ch

Banques

Vainqueur

Comparaison des coûts, 06/2025
Compte et carte

8-tägige Flussreise vom 16. - 23. August 2026



**80%
WIR**

Passau - Wien - Budapest - Passau

Donau, auf dem Strom der Zeit

Sie ist Zeugin grosser Historie, Lebensader Europas, eine unbeugsame Schönheit, die immer dem Sonnenaufgang und der Neuzeit entgegenstrebt. Eine Reise in die Geschichte und ins Hier und Jetzt, zwischen Wiener Charme und ungarischer Seele.

Anmeldung und Auskünfte an:

WIR ne+work
Walter Sonderer
Tel. 079 207 81 26 - 071 925 30 35
wironline@bluewin.ch

Unsere Leistungen

- Excellence-Reise in eleganter Flussblick-Kabine
- Excellence Genuss-Vollpension mit Excellence-Gala-Dinner
- Anreise in umweltgerechtem Komfort-Reisebus ab/bis Schweiz
- CO2-Klimaschutzbeitrag Stiftung Myclimate
- Gepäckservice, WiFi

Nicht inbegriffen

- Persönliche Auslagen, Getränke, Trinkgelder
- Annullationskosten/ Extrarückreiseversicherung

Kabinentyp Excellence Princess - Preis pro Person

2-Bett Kabine 16m2 Hauptdeck CHF 2'195.00
2-Bett Kabine 16m2 Mitteldeck mit frz. Balkon CHF 2'655.00
2-Bett Kabine 16m2 Oberdeck mit frz. Balkon CHF 2'855.00
Juniorsuite Oberdeck 20m2 mit frz. Balkon CHF 3'155.00
Preis Einzelbenützung auf Anfrage.

Grosszügige Unterstützung von untenstehenden WIR-Networks

WIR ne+work
Graubünden-
Südostschweiz

WIR ne+work
Aargau

WIR ne+work
Ostschweiz

WIR ne+work
Zürich

excellence
Flussgenuss vom Reisebüro Mittelthurgau

diga
reiseCenter



**Bis 30. November 2025
mit 80% WIR**
(Buchungen mit 80% WIR auf
50 Personen beschränkt)
danach 50% WIR

«Façonné en
Suisse? Ça
stimule!»

Ouvrez
maintenant
un paquet
PME

Albert Peer, Peertools, Ftan,
réseuteur WIR



WIR expo

Die
WIR-Expo
ist zurück!
In neuer Form
und an einem
neuen Ort

TREFFPUNKT. SHOPPING.
KMU-BUSINESS.

WIR EXPO ZÜRICH
FR 21. – SO 23.11.2025
STADTHALLE DIETIKON

Alle Infos auf www.wir-expo.ch



Ski- und Badespass im Engadin

- Welcome-Apéro
- Alpiner Schlemmerbrunch bis 10:30 Uhr
- Zvieri im Hotel Belvedere
- 4--Gang Gourmet-Nachtessen
- Engadin Bad Scuol: täglich unbeschränkte Eintritte in die Bäder und Saunalandschaft
- GuardaVal Wellnessbereich:
mit Sauna, Dampfbad, Ruheraum
- Skipass für das Skigebiet Scuol an allen Tagen (inkl. Anreisetag und Abreisetag)
- Kurtaxe und Parkplatz
- Öffentliche Verkehrsmittel im Unterengadin zum Teil inklusiv.

Konsumationen können im Hotel mit 100% WIR bezahlt werden.

★★★★
GuardaVal
Engadiner Boutique-Hotel



Thermalbad
& Skipass
für das
Skigebiet Scuol
inbegriffen

Sonntag, 4. Januar - Freitag, 9. Januar 2026

Engadiner Boutique-Hotel, GuardaVal,
Vi 383, 7550 Scuol/Engadin

Die Anmeldung: Anmeldung bis 30. November 2025 nur möglich unter www.wirnetwork-gr.ch oder s.gall@wirnetwork-gr.ch

Die Kosten: Preis pro Person im Doppelzimmer CHW 1'380.00 mit 100% WIR inkl. Begleitperson.

Preis pro Person im Doppelzimmer CHW 1'580.00 zur Einzelnutzung mit 100% WIR

Banque **WIR**

«Achetez intelligent,
économisez sur le
change!»

Ouvrez
un compte
démon
en 2 min.

wir.ch/fx-fr



Disclaimer – informations juridiques

Aucune garantie

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

Aucune recommandation d'agir

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

Annonces

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

Conditions

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

Reproduction

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

Clause de non-responsabilité

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

Impressum

WIRinfo – Octobre 2025, 92^e année, n° 1157

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

Éditrice: Banque WIR soc. coopérative, Bâle

Rédaction: Daniel Flury (rédacteur en chef), Shirin Mogtader; wir.ch/contact

Photographes: voir illustrations

Couverture: Paul Haller

Traductions: Daniel Gasser, Yvorne

Conception graphique: Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

Mise en page: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

Impression: Cavelti AG, Gossau

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

imprimé en
suisse



Par souci pour
l'environnement!

Mode de parution: mensuel en allemand et français

Tirage global: 22 510

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 **22000 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 Zurich.

Données médiatiques WIRinfo

Réception d'annonces et conseils

inserate@wir.ch

Conditions générales

Voir www.wir.ch/cg-fr

Délai de remise d'annonces: veuillez prendre note du délai de remise d'annonces pour l'édition du WIRinfo de novembre 2025: vendredi, 10 octobre 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. Les annonces manuscrites ou envoyées par fax ne peuvent pas être acceptées.

Programmes

Mac

Win

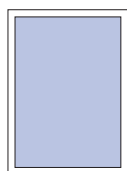
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

•
•
•
•
•
•

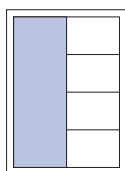
•
•
•
•
•
•

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

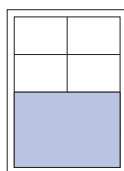
Dimensions des annonces et tarifs d'insertion (tous les prix s'entendent TVA 8,1% incluse)



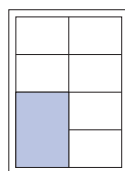
168 x 248 mm
1/1 p. contenu



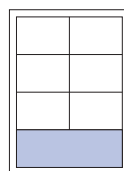
82 x 248 mm
1/2 p. en haut. (2 col.)



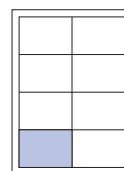
168 x 122 mm
1/2 p. en larg. (4 col.)



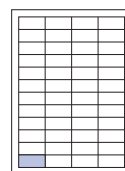
82 x 122 mm
1/4 p. en haut. (2 col.)



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



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



39 x 17 mm
1/48 page

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

Tarifs (part WIR: 75%)

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

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

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

Taxe pour annonces sous chiffre: 8.50