

# UPDATE BUSINESS

**Le réseau**, ingrédient essentiel du succès d'un entrepreneur: Swiss Life offre une plateforme appropriée. // Page 6

**Le Care Management**, une aide pour les entreprises et leurs collaborateurs dans les situations difficiles. // Page 8

**La comptabilité des salaires**, désormais avec couverture d'assurance intégrée chez bexio, un partenaire de Swiss Life. // Page 10

*Edition du printemps 2018*



## Une plus grande liberté de choix dans la prévoyance professionnelle

L'assurance immobilière Berne permet à ses cadres de participer aux décisions relatives à leur prévoyance professionnelle. Ueli Winzenried et Patrick Lerf, membres de la direction, s'expriment sur leur expérience de la prévoyance pour cadres dans une interview. >>> La suite en page 2

## Ueli Winzenried au sujet de la liberté de choix dans la prévoyance pour cadres, vue par l'employeur.

Entretien: barbara.stoeri@swisslife.ch

### **Monsieur Winzenried, l'Assurance immobilière Berne dispose de sa propre caisse de pensions. Pourquoi avez-vous malgré tout décidé d'assurer vos cadres chez Swiss Life?**

Oui, c'est vrai, nous avons notre propre caisse de pensions. L'Assurance immobilière Berne compte deux filiales de droit privé. Après avoir mis en place cette structure, nous avons voulu proposer un nouveau concept aux cadres du groupe, afin de leur offrir davantage de souplesse pour leur prévoyance. Vous imaginez bien que dans une telle structure de groupe, les besoins sont variés. Or, nous voulions répondre à cette diversité de besoins. Nous avons donc étudié le marché en détail et nous sommes finalement décidés pour Swiss Life.

### **Pourquoi avoir opté pour Swiss Life?**

Nous voulions travailler avec une société suisse bien établie, en qui nous puissions avoir confiance. La confiance est très importante. Il faut que les assurés sachent que leurs avoirs de prévoyance sont placés et gérés par une société digne de confiance. Ou, pour utiliser une image, cette société doit être solide comme un roc! Elle doit aussi être en mesure d'amortir les risques si quelque chose se passait mal. L'efficacité en termes de coûts était un autre critère décisif. Nous voulions un partenaire leader dans le domaine et présentant une performance attestée.

### **Pourquoi aviez-vous à cœur que vos cadres aient leur mot à dire dans le domaine de la prévoyance?**

Le droit de participer aux décisions me



**Ueli Winzenried est président de la direction de l'Assurance immobilière Berne.**

semble essentiel. Nous avons constaté que nos cadres réfléchissent activement à leur prévoyance et aux risques potentiels. Nous avons donc cherché, pour la prévoyance subobligatoire, une solution qui permette à nos cadres de donner leur avis et d'opter pour une stratégie de placement adaptée à leur situation.

### **Qui était à l'origine de cette démarche? L'entreprise ou les cadres?**

C'est la direction qui en a pris l'initiative. Quand nous avons entendu parler de ces assurances pour cadres, nous avons d'abord fait le tour des solutions existantes.

Après les avoir analysées et comparées en détail, nous nous sommes arrêtés sur la solution de Swiss Life.

### **Quels sont à votre avis les avantages d'une prévoyance pour cadres?**

La solution est personnalisée. Chaque assuré peut choisir sa stratégie de placement lui-même, en tenant compte de sa situation particulière, c'est-à-dire aussi d'événements comme la construction d'une maison, la fondation d'une famille ou le départ à la retraite. Cela me paraît idéal. Outre la possibilité de participer aux décisions et d'adapter sa stratégie de

placement à sa situation et à sa propension au risque, le fait que nos collaborateurs puissent consulter en ligne des informations pertinentes sur la solution de prévoyance et sur l'évolution de leur stratégie de placement individuelle est pour moi un aspect important. Cette transparence est capitale notamment pour la planification fiscale.

### **Quelle est la stratégie de placement la plus choisie?**

D'après notre expérience et les discussions avec les assurés, ceux-ci ont tendance à opter pour une stratégie à faible risque, c'est-à-dire dotée d'une faible part d'actions. Cela est certainement lié au fait qu'il faut d'abord gagner une certaine confiance, voir comment évoluent les placements. La situation changera probablement au fil du temps et les assurés commenceront à s'intéresser aussi aux autres stratégies de placement.

### **Quel bilan tirez-vous personnellement de l'introduction d'une prévoyance pour cadres?**

Un bilan très positif. Nos collaborateurs se préoccupent davantage de leur situation de prévoyance. Leur intérêt pour le contexte économique s'est accru et ils discutent entre eux de sujets financiers. En outre, nos collaborateurs s'intéressent de plus en plus à la façon dont l'Assurance immobilière Berne prend ses décisions de placement pour sa propre caisse de pensions, afin d'en tirer des conclusions pour leurs propres placements. Bref, cela permet une réflexion constructive sur le sujet. On ne se contente plus de jeter un œil à son certificat de prévoyance en début d'année avant de le classer.

### **Concernant le suivi: êtes-vous satisfait des prestations de Swiss Life?**

Oui. Nous avons toujours bénéficié d'un bon support technique et administratif. Swiss Life réagit rapidement à nos besoins. Et si nos cadres ont des questions auxquelles nous ne sommes pas en mesure de répondre, nous recevons une aide professionnelle.

### **Pensez-vous que le fait d'offrir une telle solution de prévoyance pour cadres peut constituer un avantage concurrentiel pour un employeur?**

Oui, j'en suis presque certain. Les collaborateurs apprécient beaucoup d'avoir leur mot à dire et de pouvoir choisir leur stratégie de placement pour leur prévoyance. C'est sans doute un facteur qui contribue à rendre un employeur innovant et moderne.

### **Abordez-vous le sujet de la prévoyance pour cadres lors d'entretiens d'embauche?**

Oui. C'était un choix délibéré de notre part, nous voulions être parmi les pre-

### **Recommanderiez-vous cette solution de prévoyance pour cadres?**

Absolument! Elle est adaptée à notre temps, car la transparence et la liberté de choix jouent un rôle croissant. On attend d'un employeur qu'il ne traite pas la prévoyance comme un sujet opaque, mais on veut savoir comment les avoirs de vieillesse sont investis.

### **Une dernière question: pourquoi vaut-il la peine de se préoccuper de sa prévoyance vieillesse?**

Ce sujet est actuellement très présent dans les médias et sur la scène politique. Depuis des années, on discute de la nécessité de réformer le système. Mais

**«Chacun peut choisir lui-même sa stratégie de placement, en tenant compte de sa situation particulière. Cela me paraît idéal.»**

Ueli Winzenried

miers à proposer une telle solution. Lorsque nous abordons le sujet lors d'un entretien, les échos sont d'ailleurs très positifs. De nombreuses personnes sont étonnées ou agréablement surprises et apprécient beaucoup cette possibilité.

### **Sur le plan administratif, les processus vous ont-ils paru compliqués?**

Au début, nous avons remarqué que cette prévoyance pour cadres était une nouveauté chez Swiss Life. C'est-à-dire qu'il y a eu quelques difficultés initiales, spécialement dans le domaine administratif. Cela nous a aussi permis de constater que les exigences en matière de transparence sont très élevées. Des correctifs, des ajustements ont été nécessaires. Mais je dois aussi dire que Swiss Life a très vite réagi et tenu compte des remarques des assurés.

jusqu'ici, personne n'a trouvé de solution susceptible de rallier une majorité. Dans la population, de nombreuses personnes sont inquiètes. La possibilité de décider soi-même du placement d'au moins une partie de son avoir de prévoyance facilite certainement les choses. On est alors obligé de réfléchir à la question. Je crois aussi que cela donnera lieu à un certain changement d'attitude: si je peux prendre des décisions et choisir ma stratégie, alors je me penche sur la matière et je cherche à en tirer le meilleur parti. ▲

»»» Lire aussi l'entretien avec Patrick Lerf, responsable des finances et membre de la direction de l'Assurance immobilière Berne

## Patrick Lerf au sujet de la prévoyance pour cadres, vue par l'employé.

### Monsieur Lerf, pourquoi désirez-vous décider vous-même du placement de vos avoirs surobligatoires?

J'estime qu'il est important d'avoir plusieurs possibilités dans la prévoyance surobligatoire et de pouvoir choisir entre plusieurs stratégies de placement en fonction de ma situation personnelle et de ma propension au risque. Cette liberté de choix implique aussi une responsabilité individuelle accrue. Cela ne convient pas à tout le monde. Par conséquent, la nécessité de se faire conseiller augmente.

### Quels sont pour vous les avantages de ce droit de participation?

Je peux désormais prendre plus de risques dans le domaine surobligatoire. Par exemple, j'y ai opté pour une plus grande quote-part d'actions que celle appliquée, dans notre caisse de pensions, pour la prévoyance de base. Ma propension au risque étant relativement élevée, la prévoyance pour cadres permet de répondre à mes besoins.

### Quels sont vos avantages?

Un autre atout, pour moi, est d'être assuré auprès d'un partenaire qui dispose d'un grand savoir-faire en matière d'investissement et qui gère ces placements pour moi de façon professionnelle. J'apprécie aussi de pouvoir consulter en ligne des informations centrales sur la solution de prévoyance et sur les placements.

### Quelle importance accordez-vous au fait que votre employeur vous offre cette possibilité?

Comme partout, il y a plusieurs facteurs qui rendent un employeur attrayant. Mais la prévoyance est un élément majeur; plus le temps passe, plus j'y accorde de l'importance. Bien sûr, c'est quelque chose que nous pouvons utiliser pour le marketing RH. D'une part, notre propre caisse de pensions est attrayante



Patrick Lerf, responsable des finances et membre de la direction de l'Assurance immobilière Berne

et d'autre part, nous proposons cette solution de Swiss Life. Comme je l'ai dit, ce critère joue un rôle important dans le processus de recrutement à partir d'un certain âge surtout.

### Pourquoi avez-vous opté pour une stratégie de placement à risque élevé?

Pour plusieurs raisons. De manière générale, il faut toujours tenir compte de la situation dans son ensemble. Certains prendront plus de risques ici, d'autres plus de risques ailleurs, c'est une question qu'il faut se poser. En ce qui me concerne, j'ai choisi pour mon troisième pilier une stratégie moins risquée que pour la partie surobligatoire de mon deuxième pilier. Mon horizon de place-

ment jusqu'à la retraite est encore long, par conséquent, je pense que les actions sont une très bonne catégorie de placement. Il faut bien sûr s'attendre à des fluctuations, mais je reste convaincu de la performance des actions.

### Où voyez-vous un potentiel d'optimisation?

Cela fait deux ans que nous sommes chez Swiss Life. Au début, nous avons rencontré quelques problèmes d'ordre administratif. Entretemps, ils ont été réglés. Des «défauts de jeunesse», on en trouve partout. Nous n'avons pas encore testé le changement de stratégie de placement, je ne sais donc pas à quel point le système est flexible. L'avenir nous le dira. ▲

## Le groupe GVB en bref

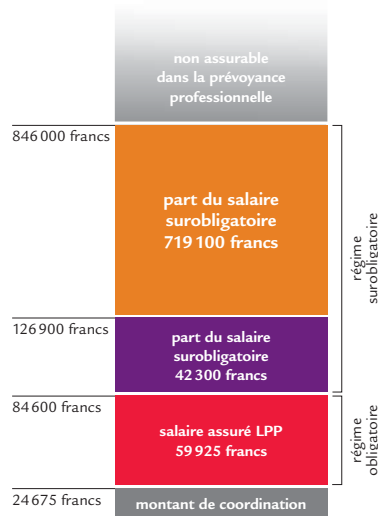
Fondée en 1807, l'Assurance immobilière Berne assure, dans le canton de Berne, quelque 400 000 bâtiments en cas d'incendie ou de dégâts naturels. Cette entreprise de droit public est guidée par le principe coopératif. L'assurance de base étant obligatoire, la solidarité est élevée, les primes sont basses et la couverture est illimitée en cas de dommage. Le groupe GVB compte en outre deux filiales de droit privé, GVB Assurances privées SA et GVB Services SA, qui offrent des assurances complémentaires facultatives et d'autres prestations de services aux propriétaires d'une maison. Par cette diversification, notamment, le groupe GVB compense en partie l'accroissement des risques induit par le changement climatique dans le domaine des événements naturels, et peut ainsi maintenir ses primes à un bas niveau. [gvb.ch](http://gvb.ch)

Swiss Life Business Premium

# Une prévoyance pour cadres qui s'adapte à l'individu

Dans le deuxième pilier aussi, la liberté de choix joue un rôle toujours plus important. Swiss Life Business Premium permet d'optimiser la prévoyance professionnelle en fonction des besoins particuliers des cadres.

Swiss Life propose depuis 2016 une solution de prévoyance pour cadres dans le deuxième pilier, baptisée «Swiss Life Business Premium». Swiss Life tient ainsi compte du besoin croissant, pour les cadres, de participer en toute liberté de choix aux décisions de placement concernant leur avoir de vieillesse épargné sur la partie du salaire supérieure à 126 900 francs. Chaque assuré peut opter pour une stratégie qui correspond à son horizon de placement, à sa capacité de risque et à sa propension au risque. L'assuré participe entièrement à l'évolution de la stratégie de placement choisie, ce qui permet d'optimiser durablement le rendement de l'avoir de prévoyance. L'investissement se fait en outre dans des classes d'actifs institutionnelles optimisées sur le plan fiscal et peu coûteuses. Les cadres qui disposent d'un horizon de placement plus court ou ont besoin d'axer leur stratégie sur une sécurité maximale peuvent choisir l'assurance épargne avec garantie de la valeur nominale et du taux d'intérêt. En tant que société d'assurance vie, Swiss Life est l'unique prestataire à proposer dans ce domaine une solution avec garanties. ▲



## Swiss Life Business Premium en bref

**Approche individuelle:** cinq stratégies de placement attrayantes au choix.

**Souplesse:** changement de stratégie de placement possible à tout moment, sans frais.

**Sécurité:** assurance épargne avec garantie à 100% de la valeur nominale et du taux d'intérêt.

**Expérience:** les clients bénéficient de l'approche Best Select Invest Plus® de la Fondation de placement Swiss Life.

**Avantage fiscal:** des rachats ciblés permettent de réduire la charge fiscale.



[swisslife.ch/premium](https://www.swisslife.ch/premium)



Hans-Jakob Stahel, responsable de la clientèle Entreprises et membre de la direction chez Swiss Life Suisse, au sujet de la liberté de choix dans la prévoyance.

De nos jours, les entrepreneurs et les cadres ont l'habitude de décider en toute liberté de choix. Dès lors, ils souhaitent aussi endosser la responsabilité de leur prévoyance. Grâce à Swiss Life Business Premium, les assurés disposent d'une plus grande liberté de choix et d'action en matière de prévoyance professionnelle, ainsi que d'options attrayantes avec un potentiel de rendement supplémentaire pour le placement de leurs avoirs de prévoyance. Les assurés profitent non seulement de 160 années d'expérience dans le domaine de la prévoyance, mais aussi de l'expertise de Swiss Life Asset Managers et de la Fondation de placement Swiss Life dans la gestion d'actifs. Les entreprises dont les comptes répondent aux normes IAS/IFRS peuvent réduire parfois massivement leurs engagements de prévoyance au bilan en concluant une solution 1e. Enfin, la solution de prévoyance Swiss Life Business Premium est la seule à offrir aux assurés, outre des véhicules de placement dotés d'un potentiel de rendement attrayant et généralement réservés aux clients institutionnels, une assurance épargne axée sur la sécurité avec garantie de la valeur nominale et du taux d'intérêt. En tant que prestataire d'assurance vie, nous sommes les seuls à pouvoir offrir une telle solution avec garanties.

Urs Alig (ci-contre), directeur de Securitas, et son équipe ont donné un aperçu des multiples facettes de leur métier aux membres du réseau des entrepreneurs Swiss Life. La manifestation était aussi l'occasion de nouer des contacts et de s'entretenir avec d'autres entrepreneurs.



### Réseau des entrepreneurs

## Un réseau de professionnels à l'accent personnel

Le réseau des entrepreneurs Swiss Life s'est récemment rendu chez Securitas SA, le plus grand prestataire privé de services de sécurité en Suisse, à sa filiale de Zurich. Une soirée instructive et inspirante, qui a permis de nouer de précieux contacts tout en dégustant de délicieux amuse-bouche.

Les participants ont pu se faire une idée des dangers de ce monde, assister à une démonstration musclée du quotidien d'un service d'ordre et découvrir, ébahis, le transport de prisonniers à travers la Suisse. Une centaine d'invités ont participé à la 15<sup>e</sup> manifestation du réseau des entrepreneurs Swiss Life, dans la filiale zurichoise de Securitas. La soirée était entièrement consacrée aux complexes et multiples facettes de la sécurité.

Urs Alig, directeur de Securitas, et son équipe ont donné aux personnes présentes un aperçu pratique et théorique des coulisses du métier. «La Suisse est un îlot de sécurité», a constaté Urs Alig dans son exposé introductif. Parallèlement, les risques augmentent partout dans le

monde. Il est donc essentiel, a-t-il poursuivi «de ne pas perdre notre plus grand capital, la confiance. Car sans confiance, le succès est impossible.» Uwe Maier, responsable du Bureau suisse pour la sécurité intégrale, une filiale du groupe Securitas qui accompagne des entreprises et organisations des secteurs de l'industrie, de l'artisanat, de la construction et des pouvoirs publics dans la mise en œuvre d'une gestion intégrale de la sécurité, a pour sa part rapporté quelques anecdotes amusantes et édifiantes.

Le réseau des entrepreneurs Swiss Life se réunit un jeudi soir par mois dans un format qui a désormais fait ses preuves: les entrepreneurs se rencontrent dans une entreprise intéressante pour assister à un exposé, visiter l'entreprise et entretenir leur réseau. D'autres entreprises se présentent en outre par l'intermédiaire de stands attrayants. En février, elles étaient deux. Il s'agit d'entreprises qui proposent des prestations innovantes afin de permettre aux entrepreneurs de se concentrer sur leur cœur de métier: bexio, une société informatique, et Gryps, un portail d'offres en ligne. Rouven Mayer et Franziska Iselin de bexio (lire aussi en page 5) ont montré comment les solutions informatiques de cette start-up extrêmement prometteuse volent au secours des PME. Quant à Priska Schoch, elle a présenté la plate-forme innovante développée par la société Gryps pour décharger les entreprises comme les particuliers des pénibles recherches d'un prestataire qui précèdent l'achat d'un produit ou d'un service. ▲

## Echos des participants au réseau des entrepreneurs



Cornelia Hess,  
directrice,  
HRGenau, Wil (SG)  
[hrgenau.ch](http://hrgenau.ch)

### Pourquoi êtes-vous membre du réseau des entrepreneurs Swiss Life?

Le réseau des entrepreneurs Swiss Life me permet de découvrir des entreprises et des secteurs variés, ce qui est passionnant, inspirant et instructif! Chaque rencontre est aussi une occasion unique d'entretenir activement son réseau et de déguster quelque spécialité culinaire.



Pascal Freudenreich,  
directeur,  
Carbon-Connect,  
Zurich  
[carbon-connect.ch](http://carbon-connect.ch)

### A votre avis, quelle est la clé du succès pour un entrepreneur?

Notre entreprise propose de financer, à titre volontaire, des mesures de compensation des émissions de CO<sub>2</sub>. Nous savons donc une chose: c'est avec des solutions simples, prégnantes et durables que l'on peut créer une plus-value pour tous et écrire une page d'histoire. Nous protégeons des habitats et transformons les émissions de CO<sub>2</sub> en forêts.



Elisabeth Brand,  
directrice,  
Brandcreations GmbH,  
Zurich  
[brandcreations.ch](http://brandcreations.ch)

### Quel est votre plus grand défi à l'heure actuelle?

Pas seulement à l'heure actuelle, mais de manière générale: le plus grand défi est de ressentir, de comprendre ce que le client veut vraiment. C'est à cette condition seulement que l'on peut mettre sur pied un événement ou un concept de marketing gagnant. Cela n'est possible que si l'on comprend les gens – et que l'on fait son travail avec beaucoup d'enthousiasme et d'engagement.


## Réseau des entrepreneurs Swiss Life

Le succès commercial ne va pas de soi; les relations interpersonnelles sont souvent le facteur décisif. Le réseau des entrepreneurs Swiss Life est une plateforme de promotion de l'entreprenariat qui permet de nouer des contacts et d'entretenir des relations. Sans le moindre engagement. Participer à des manifestations avec d'autres entrepreneurs, comme celles organisées par le réseau des entrepreneurs Swiss Life, est l'occasion d'entrer dans un dialogue personnel.

Prochaine manifestation

**31 mai 2018, dès 17 h 15, chez Advise Treuhand AG à Meilen (ZH)**

Pour en savoir plus: Maurus Huber,  
co-fondateur du Réseau des entrepreneurs Swiss Life

 [maurus.huber@swisslife.ch](mailto:maurus.huber@swisslife.ch)

Leandra Ioannidis, co-fondatrice du Réseau des entrepreneurs Swiss Life

 [leandra.ioannidis@swisslife.ch](mailto:leandra.ioannidis@swisslife.ch)

# Le Care Management, un soutien dans les situations difficiles

Miriam von Aarburg, directrice RH, s'occupe des collaborateurs de Federtechnik AG. A l'automne 2015, le conseil d'administration a décidé de déplacer de Wangs (SG) à Kaltbrunn (SG) le site de production où travaillaient 58 collaborateurs.



Miriam von Aarburg a géré la transition haut la main.

Entretien: Raquel.Moreno@swisslife.ch

## **Madame von Aarburg, qu'envisagiez-vous lorsque vous avez demandé l'aide d'Aviga?**

L'abandon d'un site est une situation spéciale: comme il fallait aussi prononcer des licenciements, il nous était très important de faire preuve de considération et de respect envers les collaborateurs. Nous voulions assumer notre responsabilité en tant qu'employeur social. Pour assurer un déroulement professionnel de cette relocalisation, nous nous sommes fait conseiller par un expert neutre.

## **Comment vous y êtes-vous prise pour motiver les collaborateurs à accepter cette prestation de soutien?**

Nous avons organisé une séance d'information. A cette occasion, nous avons présenté les prochaines étapes ainsi que l'offre d'Aviga. Nous avons aussi abordé d'autres thèmes, notamment l'établissement d'un bon dossier de candidature, le fonctionnement de l'ORP, le montant des allocations de chômage, etc. Les collaborateurs ont eu la possibilité de poser des questions et de rencontrer Maja Bracher, l'experte d'Aviga.

## **Quelle plus-value le soutien d'Aviga vous a-t-il apportée?**

Maja Bracher s'est très bien adaptée à notre situation et n'a pas cherché à nous vendre une prestation standard. J'ai apprécié de pouvoir m'entretenir avec une

spécialiste qui, au fur et à mesure, m'a confirmé que nous procédions de manière professionnelle. Et puis, c'était aussi une question de ressources, car je ne pouvais pas m'occuper seule de tous les collaborateurs. Enfin, grâce au soutien de Maja Bracher, les personnes concernées avaient le choix de me faire part de leurs préoccupations ou de s'adresser plutôt à un interlocuteur neutre.

## **Recommanderiez-vous ce service de Care Management à d'autres employeurs?**

Absolument. Les employés sont une priorité. Il y aura toujours des situations difficiles dans lesquelles un Care Management a tout son sens. Désormais, j'ai une interlocutrice que je peux contacter à tout moment. ▲

## **Federtechnik AG**

Le groupe Federtechnik, qui a son siège à Kaltbrunn, dispose de trois sites de production en Suisse et de plus de 90 ans d'expérience dans le développement et la production de ressorts techniques en fil ou à lame. Ce savoir-faire est associé à la dernière technologie laser pour l'usinage de précision, soudage et coupe. Il emploie 193 collaborateurs sur son site de Kaltbrunn. [federtechnik.ch](http://federtechnik.ch)



## Le Care Management en bref

Si vos collaborateurs ou vous-même êtes confrontés à des problèmes au travail, nous ne vous laissons pas seuls. Grâce au Care Management, vous bénéficiez d'un soutien rapide et individuel pour vous et pour vos collaborateurs. D'ailleurs, pour sa clientèle Entreprises, Swiss Life se charge gratuitement du bilan de la situation.

### Quel est le but du Care Management?

Nous vous accompagnons lorsqu'un collaborateur rencontre des problèmes au travail et que vous souhaitez le maintenir à son poste. Un conseil professionnel et l'implication de toutes les personnes concernées permettent d'améliorer la situation au travail rapidement et durablement pour tous.

### A quoi sert le Care Management?

Les cadres reçoivent des conseils et un soutien pratique lorsque l'un de leurs collaborateurs vit une situation difficile (problèmes de santé, conflits ou troubles psycho-sociaux p. ex.). Les collaborateurs concernés sont soutenus de manière individuelle, d'une façon adaptée au problème rencontré.

### Quels sont les avantages?

Le Care Management soulage les cadres et les ressources humaines, améliore la productivité et la qualité de vie des collaborateurs concernés et prévient les absences. Il augmente en outre l'identification du personnel avec l'entreprise, accroît la motivation et renforce l'image positive de la société.

Raquel Moreno, responsable de l'examen et de la gestion de la santé chez Swiss Life, vous renseigne volontiers.

 043 284 36 49

 [bgm@swisslife.ch](mailto:bgm@swisslife.ch)

## Care Management

# Une aide extérieure qui vaut de l'or

Lorsqu'on restructure l'entreprise, que l'on prévoit des changements au niveau de l'organisation ou du personnel ou encore en matière de promotion de la santé au travail: la charge de travail des cadres ne leur permet pas d'assumer encore ces tâches supplémentaires. Il vaut alors la peine de recourir à une aide externe.



Maja Bracher, directrice d'Aviga SA, connaît bien ce type de situations. Elle peut donc déterminer rapidement quelle approche permettra de régler le problème.

Il peut s'agir de réintégrer un collaborateur après une situation compliquée occasionnée par une maladie ou par un accident comme d'accompagner la restructuration de l'organisation, comme ce fut le cas chez Federtechnik AG. Une analyse de la situation menée en collaboration avec Miriam von Aarburg, directrice du personnel, a permis de définir les possibilités de soutien, le mandat et les buts. La culture d'entreprise joue cependant aussi un rôle essentiel. Et Maja Bracher de complimenter Federtechnik AG sur ce point: «Sur le site de Wangs, tous les collaborateurs étaient bien préparés à cette situation. La communication était claire et transparente. Mme von Aarburg était à l'écoute des collaborateurs, cela était vraiment manifeste.» L'entreprise était non seulement heureuse d'avoir l'avis d'un professionnel externe, mais elle a aussi apprécié qu'on lui montre diverses possibilités et qu'on clarifie

pour elle la situation sur le plan du droit du travail. Maja Bracher ne tarit pas d'éloges: «Toute la direction avait vraiment à cœur d'offrir des possibilités de soutien à chaque collaborateur.»

Dans le cas de Federtechnik AG, explique Maja Bracher, la première étape consistait à déterminer concrètement quelles prestations proposer à quels collaborateurs et pour quelle durée un soutien individuel était judicieux. Dès la première séance d'information, l'experte externe a en outre clairement indiqué qu'elle serait présente sur place, à Wangs, afin d'y offrir un soutien externe. Maja Bracher: «Quelques collaborateurs ont alors pris contact avec moi afin d'avoir des réponses à certaines questions. Grâce à ces entretiens individuels (coaching), ils ont d'une part retrouvé courage et confiance, et d'autre part obtenu un feedback franc et honnête sur leurs possibilités de candidature.» Ces premiers entretiens des collaborateurs avec une personne neutre, externe à l'entreprise, ainsi que les séances de coaching sur place et quelques entretiens par téléphone ont joué un rôle déterminant pour motiver les personnes concernées à accepter l'offre d'Aviga. ▲



Une brillante équipe: bexio a été sacrée meilleure société de logiciels de Suisse en 2017.

### Partenariat stratégique avec bexio

# Plus de temps pour ce qui compte vraiment

Grâce à un partenariat stratégique avec bexio, un prestataire de logiciels de gestion, quelques clients choisis bénéficieront dès la mi-2018 de la première solution suisse de comptabilité salariale avec protection d'assurance intégrée, qui facilite considérablement l'administration.

**M**arkus Leibundgut, CEO de Swiss Life Suisse et nouveau membre du conseil d'administration de bexio, est enthousiaste: «Dès la mi-2018, les PME bénéficieront d'une intégration parfaite des solutions de prévoyance de Swiss Life dans la comptabilité salariale de bexio.» Les clients peuvent en outre ajouter à l'offre une assurance accidents ou une assurance d'indemnités journalières en cas de maladie de façon individuelle, simple et modulaire. «C'est une innovation sans pareil dans toute l'Europe», souligne Markus Leibundgut. Cette coopération permet à Swiss Life d'offrir à ses clients de nouveaux produits et des services novateurs qui répondent à leur besoin de simplicité crois-

sant dans un environnement de travail de plus en plus numérisé.

En effet, des processus clairs constituent déjà la moitié du chemin. C'est tout particulièrement vrai pour les PME, qui doivent pouvoir compter sur des structures légères et une organisation agile. Dans une PME, une gestion efficace de la relation client permet d'économiser en moyenne plus de trois heures de travail administratif par semaine, soit un gain de temps de 26% à consacrer au suivi des clients. Une gestion des ordres bien structurée – de l'établissement de l'offre au rappel de paiement en passant par la facturation – permet même de réduire de plus de 40% le temps de traitement de chaque commande.

Tout cela n'est pas le fruit du hasard. Jeremias Meier avait pensé à presque tout lorsqu'il a fondé bexio il y a cinq ans. Une solution tout en un, tout en ligne et sur le Cloud: telle est l'idée de base. Cet outil simplifie les tâches d'administration d'une petite entreprise. Avec la gestion centralisée des contacts, le traitement des ordres et la comptabilité, l'entrepreneur dispose d'un aperçu simple et rapide de son activité. En quelques clics seulement, il passe de l'offre à la facturation, peut gérer des projets, saisit le temps consacré à une commande et peut même télécharger et comptabiliser des reçus et des justificatifs depuis son smartphone grâce à l'appli Scanner. Enfin, bexio simplifie l'envoi de rappels, le rapprochement des transactions bancaires et la tenue de la comptabilité. Il vous reste ainsi plus de temps pour ce qui compte vraiment.

Tous les packs proposés par bexio incluent une gestion des contacts (CRM) et simplifient la gestion des commandes, la facturation et la gestion des produits (ERP). Ils permettent en outre de consulter la comptabilité à tout moment. bexio offre un pack de démarrage pour seulement 29 francs par mois et par utilisateur. Le pack standard, pour trois utilisateurs au sein d'une PME, inclut en outre la gestion des stocks et des projets et, à titre facultatif, la comptabilité salariale, le tout pour 59 francs par mois. ▲

## bexio AG

bexio est rapidement passée du statut de start-up à celui d'entreprise comptant déjà plus de 70 collaborateurs et plus de 10 000 clients, qui à l'échelle de la Suisse ont envoyé quelque trois milliards de factures l'an dernier. Elle offre aux petites entreprises une plateforme en ligne avec des solutions pour tous les aspects financiers. D'où la collaboration avec Swiss Life. [bexio.com](http://bexio.com)

Lexique LPP de Swiss Life

# Que sont les réserves de cotisations de l'employeur?

La prévoyance est un sujet complexe. Dans cette rubrique, nos experts expliquent un terme choisi du domaine de la prévoyance. Bienvenue dans Wikilife!

## Définition

Les réserves de cotisations de l'employeur sont des avances sur police versées par l'employeur à l'institution de prévoyance à titre volontaire. La plupart des entreprises versent la part de l'employeur aux cotisations sociales sous la forme de tranches mensuelles constantes, en même temps que les cotisations prélevées sur les salaires des collaborateurs. Cela n'est toutefois pas obligatoire. Dans la prévoyance professionnelle, il est courant de verser de gros montants à l'avance à l'institution de prévoyance de son entreprise.

Les réserves de cotisations de l'employeur ne dépassent pas cinq fois la somme des cotisations annuelles de l'employeur. L'utilisation de ces réserves pour financer les cotisations de l'employeur est fiscalement neutre.

## Avantages

Les réserves de cotisations de l'employeur permettent à l'entreprise de profiter des années fastes pour couvrir à l'avance ses engagements financiers. Elle dispose ainsi d'une certaine marge de manœuvre financière en prévision d'années moins favorables. Si elle clôture une année sur un bénéfice en baisse, voire sur une perte, elle ne doit pas puiser dans le résultat pour s'acquitter des cotisations de l'employeur, mais peut financer ses engagements au moyen des réserves qu'elle a «épargnées» à cet effet.

Les réserves de cotisations peuvent être comptabilisées parmi les charges au bilan de l'année de leur constitution, ce qui réduit le bénéfice de cet exercice. En règle générale, les autorités fiscales acceptent de tels versements tant que le solde des

## Important

Les réserves de cotisations ne pourront pas être remboursées à l'employeur. Elles servent uniquement à payer les primes ou à améliorer les prestations.



Avec certaines solutions semi-autonomes de Swiss Life, l'entreprise peut investir les réserves de cotisations dans des titres, dans le cadre d'une stratégie de placement sélectionnée, et espérer générer ainsi des rendements plus élevés.

Vous avez des questions spécifiques au sujet de la prévoyance professionnelle? Les experts de Swiss Life vous conseillent volontiers.



[swisslife.ch](https://www.swisslife.ch)



*«Je suis trop vieux pour  
être inactif.»  
Prends les devants.*

Chacun choisit comment il souhaite passer sa retraite.  
Swiss Life apporte son soutien aux futurs retraités en leur  
proposant des solutions personnalisées. Pour en savoir plus:  
[www.swisslife.ch/55](http://www.swisslife.ch/55)



**SwissLife**  
L'avenir commence ici.