

# Business News <sup>1/2021</sup>

Magazine pour la clientèle entreprises de Visana



### 3 Portrait de client

Siloah AG: centre de compétence pour la gériatrie

### 6 Défi coronavirus

Grandir ensemble en équipe

### 10 Ambassadeurs de Visana en tournée

Mujinga Kambundji et Christian Stucki

**visana**  
On se comprend.



**3**  
Siloah AG, au service  
de la santé



**6**  
«Nous sommes là pour  
vous!»: entretien avec  
Patrizio Bühlmann



**8**  
Portrait d'un collabora-  
teur de Visana



**10**  
Kambundji/Stucki:  
le duo d'ambassadeurs  
de Visana



**12**  
Numérisation des sémi-  
naires GSE



## Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous avons toutes et tous imaginé de vivre dans la nouvelle année tout autre chose que la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement. C'est une période extraordinaire qui nous met au défi, à tous les niveaux, sanitaire, économique, sociétal, familial et environnemental, et qui nous rappelle que nous ne devons rien tenir pour acquis. Nous devons trouver ensemble les bonnes réponses aux défis actuels et ceux à venir. Pour cela, je vous souhaite à toutes et à tous de faire le plein d'optimisme, de persévérance et de courage.

J'adresse tout particulièrement la bienvenue à toutes les clientes et tous les clients qui ont rejoint Visana au début de l'année et qui reçoivent pour la première fois *Business News*. Cette année également, nous continuerons à unir nos forces pour répondre à vos attentes. Vous pouvez compter sur nous, et n'hésitez pas à utiliser notre offre élargie que nous avons créée, car durant la pandémie, nous ne nous sommes pas reposés sur nos lauriers. Par exemple, nous avons introduit un certain nombre de nouveaux services numériques ou transféré dans l'espace virtuel l'ensemble de notre offre de séminaires dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet aux pages 6, 7 et 12.

En outre, je me réjouis de vous présenter nos deux ambassadeurs Visana, Mujinga Kambundji et Christian Stucki. La championne du monde de sprint et le roi de la lutte incarnent, par leur nature sympathique, les valeurs que Visana partage également, soit avoir les pieds sur terre, être proche des gens, être fiable et tout en étant cependant moderne et ouvert à la nouveauté. Pour en savoir davantage sur les deux ambassadeurs, rendez-vous à la page 10.

Je vous souhaite une bonne lecture du *Business News* et vous remercie pour la confiance que vous nous témoignez. Je me réjouis également de vivre de nombreuses rencontres, physiques et numériques.

Patrizio Bühlmann

Membre de la direction  
Responsable Gestion des produits & Clientèle entreprises

**Impressum.** *Business News* est une publication de Visana Services SA à l'intention de sa clientèle entreprises.  
Rédaction: Stephan Fischer, Karin Roggli.  
Adresse: Visana, *Business News*, Weltpoststrasse 19, 3000 Berne 16. E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch). Conception: Stämpfli AG, Berne. Mise en page: Natalie Fomasi, Elgg. Couverture: Mauro Mellone. Impression: Appenzeller Druckerei.  
Internet: [visana.ch/business](http://visana.ch/business)



Retrouvez-nous sur  
facebook!

[facebook.com/visana.assurance](https://facebook.com/visana.assurance)



# La clé de voute du paysage bernois des hôpitaux et des homes

Depuis plus d'un siècle, Siloah est au service de la santé. Cette institution offre des soins médicaux intégrés, avec une spécialisation en gériatrie. Face aux évolutions du paysage des homes, Siloah mise sur des partenariats pour l'achat de biens de consommation et d'investissement ainsi que de prestations de service.

Texte: Stephan Fischer | Photos: Mauro Mellone

Le tram à plancher surbaissé démarre depuis Berne, en direction de Worb. À Gümligen, il s'arrête à la station Siloah. Depuis 1956, le site du même nom dispose d'environ 1100 places de travail, avec son propre raccordement aux transports publics, signe de son importance pour la région. «Siloah», ou Siloé en français, est le nom d'un bassin situé à Jérusalem, qui est réputé posséder des vertus curatives. Il y a plus de 100 ans, il a donné son nom à l'institution Diakonissenheim, à partir de laquelle s'est développé l'institution actuelle Siloah AG, le centre de compétence régional en matière de gériatrie.

## Un suivi complet

Initialement, Siloah était un établissement de soins de longue durée classique. Aujourd'hui, son offre de prestations comprend, outre le centre de longue durée Siloah (résidences pour personnes âgées et soins neurologiques de longue durée), les domaines hospitaliers BESAS Berner Spitalzentrum für Altersmedizin Siloah (centre hospitalier bernois pour la gériatrie, soins aigus et réadaptation en gériatrie) ainsi que le Neurozentrum Siloah (centre neurologique). Depuis le début de l'année, la réadaptation neurologique complète l'offre proposée dans le domaine hospitalier.

Les soins médicaux intégrés, avec spécialisation en gériatrie, sont la compétence-clé de Siloah, explique Marc Fuchs, CEO suppléant et responsable Finances & exploitations. «Nos patientes et patients sont traités par le personnel médical, thérapeutique et soignant de BESAS et du centre neurologique; les soins

de longue durée offrent pour leur part des solutions de transition après la sortie de l'hôpital. Nous pouvons ainsi coordonner l'ensemble du traitement de manière optimale et «sous un seul toit», précise Marc Fuchs.

## «La formation et le perfectionnement de nos collaboratrices et collaborateurs nous tient beaucoup à cœur.»

### Siloah AG: centre de compétence pour la gériatrie

En 1917, le «Erholungs- und Diakonissenheim Siloah» a été fondé à Gümliigen, près de Berne. C'est à partir de cet établissement que s'est développé Siloah AG, le centre de compétence régional actuel pour les soins médicaux intégrés, spécialisé en gériatrie. Il comprend le centre hospitalier bernois pour la gériatrie BESAS, le centre de longue durée Siloah et le centre neurologique Siloah. Siloah dispose de 220 lits et emploie quelque 650 collaboratrices et collaborateurs, dont une centaine de personnes en formation et d'étudiants/es. L'actionnaire majoritaire de Siloah AG est la fondation d'utilité publique à but non lucratif Siloah.

[siloah.ch](http://siloah.ch)

SILOAH

### IG Einkauf – collaboration entre EMS

IG Einkauf Bern est un regroupement sur une base volontaire de plus de 30 établissements médico-sociaux, institutions pour l'intégration professionnelle et centres de psychiatrie et de réadaptation régionaux. Son objectif est de mettre en commun le volume d'acquisition et d'investissement et d'obtenir des prix d'achat avantageux pour les membres, par le biais de conventions-cadres à long terme avec des fournisseurs, par exemple pour le matériel, l'infrastructure ou les prestations de service. Tous les membres bénéficient des mêmes prix, indépendamment de leur taille. L'adhésion est gratuite, tous les avantages de prix profitent intégralement aux membres. [ig-einkauf.ch](http://ig-einkauf.ch)

### Coopérer et profiter

Une spécialisation est particulièrement importante dans les soins de longue durée, car tous les établissements ne peuvent et ne doivent pas tout proposer. «Nous collaborons par exemple avec des partenaires dans le domaine des hôpitaux et des homes, qui traitent des personnes présentant des situations chirurgicales, des addictions ou des troubles psychiques, car nous ne sommes pas spécialisés dans ces domaines», explique Marc Fuchs. «Notre point fort est la gériatrie.»

Dans le paysage des homes, les tarifs sont sous pression, tandis que les coûts continuent à augmenter. C'est pourquoi des partenariats entre des petites et moyennes exploitations sont, aux yeux du CEO suppléant de Siloah, la clé pour maîtriser cette situation difficile. «Dans le cadre de coopérations bien conçues, l'ensemble représente davantage que la somme de tous les éléments qui le compose», tel est le crédo de cet économiste d'entreprise doté d'un doctorat et d'une longue expérience professionnelle dans le développement des entreprises sur le marché suisse des banques de détail. C'est sur ce principe que l'institution Siloah et deux autres établissements de la région ont fondé IG Einkauf Bern, en 2016.

### Aider à s'aider soi-même

Plus de 30 institutions au sein et en dehors du canton de Berne font partie de IG Einkauf Bern. Elles peuvent choisir parmi un éventail de conventions-cadres avantageuses dans tous les domaines en lien avec les établissements médicaux-sociaux et ainsi bénéficier de prix d'achat moins onéreux: par exemple, pour l'achat de denrées alimentaires ou de matériel de soins, pour la conclusion de contrats de maintenance pour ascenseurs, pour l'exploitation informatique ou pour la conclusion d'une solution LPP ou d'indemnités journalières en cas de maladie. Les commandes groupées pour les lits de soins (en 2020), le linge d'entreprise ou encore les machines à café (tous deux en 2021) en font également partie, tout comme l'exploitation d'un système d'appel développé avec la participation du personnel soignant. Il s'agit d'«aider à s'aider soi-même», comme le dit Marc Fuchs. «Toutes les conventions sont conçues de sorte qu'un volume total plus important conduit automatiquement à de meilleures conditions. Les mêmes conditions avantageuses s'appliquent à tous les membres», explique-t-il.

Les négociations contractuelles et tous les travaux de coordination sont assurés par les trois membres fondateurs. «L'administration demeure volontairement très simple; en conséquence, les coûts y relatifs sont marginaux par rapport au bénéfice», déclare Marc Fuchs. À cela s'ajoute le fait que d'étroites amitiés sont nées au fil des ans. Naturellement, des voix critiques se sont également élevées au début, se souvient-il. «Ce qui ne coûte rien ne peut pas avoir de valeur, entendait-on. Nous avons dû faire un travail de conviction en la matière et démontrer qu'il n'y a pas d'attrape chez IG Einkauf Bern», dit-il en souriant.

### Accent sur le personnel

«Pour que nos résidents/es et nos patients/es se portent bien, il est impérativement nécessaire d'avoir des collaboratrices et collaborateurs satisfaits et en bonne santé», déclare Miriam Weber, responsable HRM suppléante. Mais le personnel spécialisé qualifié se fait rare dans le domaine de la santé, d'autant plus pendant la pandémie de coronavirus. «En particulier dans les soins de longue durée et en ce qui concerne le personnel de soins diplômé, le recrutement de nouveaux collaborateurs et collaboratrices est un véritable défi», explique Miriam Weber. «C'est pourquoi il nous tient à cœur d'être un employeur attrayant. Et nous le sommes», affirme-t-elle. Et ce, grâce à des salaires équitables et un climat de travail positif. «Cela signifie par exemple que nous payons le temps que le personnel de l'établissement passe à se changer», ajoute Marc Fuchs. Une partie des augmentations annuelles de salaire (il y en a également en période de coronavirus) ont été financées par les économies réalisées lors des acquisitions effectuées par IG Einkauf Bern.

La vaste offre de formation et de perfectionnement contribue de manière importante à la bonne ambiance. «Cette offre est cruciale pour nous. Le jour où les apprenties et apprentis terminent leur formation, ma première question est toujours: lesquels/lesquelles d'entre vous vais-je revoir? Lorsque les deux tiers lèvent la main et qu'une partie de l'autre tiers doit faire le service militaire, nous avons bien travaillé», déclare le CEO suppléant. La bonne ambiance de travail a également porté ses fruits pendant la pandémie. «Nous avons beaucoup appris. Nous nous sommes aidés mutuellement, entre départements, c'était super. Je suis convaincu que nos 650 collaboratrices et collaborateurs sortiront de la crise du coronavirus comme une équipe encore plus soudée», soutient Marc Fuchs.

## «Nous voulons être un employeur attrayant; et nous le sommes.»

### Thématiser les absences

Les efforts entrepris dans la gestion de la santé en entreprise (GSE) influent également positivement sur la satisfaction du personnel. Avec le soutien de l'assureur d'indemnités journalières en cas de maladie Visana, les collaboratrices et collaborateurs et les personnes en charge de conduite ont discuté du thème des absences de courte durée et de leurs causes, dans le cadre d'ateliers. À partir de ces derniers, des mesures concrètes ont été définies et mises en œuvre (par exemple diverses acquisitions pour un travail ergonomique ou un projet pilote pour des services non divisés dans les soins de longue durée), ce qui a été accueilli très favorablement par les person-



«Pour que nos résidents/es et nos patients/es se portent bien, il est impérativement nécessaire d'avoir des collaboratrices et collaborateurs satisfaits et en bonne santé», déclare le Docteur Marc Fuchs (CEO suppléant, responsable Finances & exploitations) et Miriam Weber (responsable HRM suppléante).

nes impliquées. «Au début, il y avait évidemment aussi des attitudes critiques, voire hostiles», déclare Marc Fuchs. «Nous sommes néanmoins parvenus à démontrer qu'avec la GSE, notre intention n'est pas de pointer du doigt. Dès le début, notre objectif était de déduire des mesures concrètes et de les mettre en œuvre, dans l'intérêt des collaboratrices et collaborateurs. Les absences de courte durée ont déjà diminué durant la première année, ce qui s'est répercuté favorablement sur le montant des primes, et ainsi, sur le portemonnaie des collaboratrices et collaborateurs. Visana nous a conseillés de manière très professionnelle en la matière et a contribué à faire de nous un employeur encore plus attrayant.»

# «Nous sommes là pour vous!»

2020 a été une année exceptionnelle, à tout point de vue. Patrizio Bühlmann, responsable Clientèle entreprises chez Visana, revient sur les changements dans les besoins de la clientèle et explique comment son équipe et lui-même ont géré ces défis.

Entretien: Stephan Fischer | Photos: Mauro Mellone, Zentrum Paul Klee



Patrizio Bühlmann,  
responsable  
Clientèle entreprises

## **Patrizio Bühlmann, comment avez-vous vécu cette année 2020, marquée par le coronavirus?**

La pandémie a bouleversé beaucoup de choses dans nos vies, même presque tout. En même temps, c'était étonnant de voir comment nous nous sommes tous adaptés et avons réagi de façon flexible à ces grands défis. Il s'est ainsi avéré que nous sommes très sociaux et serviables, même en temps de crise.

## **Comment le domaine de direction «Gestion des produits & Clientèle entreprises» a-t-il réagi à cette situation particulière?**

Nous nous sommes adaptés très rapidement aux changements et nous avons réalisé beaucoup de choses ensemble dans cette situation particulière complexe. À la fin de l'année, j'ai pu constater que nous restons en très bonne voie.

## **Quels ont été les principaux défis à relever?**

Lors d'une crise, l'analyse du risque est encore plus délicate, car le développement futur comprend encore plus de facteurs incertains. Notre état-major de crise a très bien réussi à gérer ces défis. Un facteur de succès important a été le fait que nous nous sommes orientés aux processus de travail de l'état-major de l'Armée suisse. Ceux-ci ont déjà fait leurs preuves à plusieurs reprises et sont conçus pour la gestion dans les meilleurs délais des nouveaux risques et menaces de toute nature. De plus, il était important, dans la considération globale, d'établir un équilibre entre les différents intérêts.

Le fait que nous ayons immédiatement passé à des contacts numériques avec nos courtiers et nos clients/es a joué un rôle central. Nous avons ainsi pu atteindre nos objectifs malgré tout, et parfois même les dépasser. Dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise (GSE), le défi était de soutenir nos clients et leurs collaborateurs et collaboratrices de façon efficace, afin qu'ils puissent surmonter cette situation difficile en bonne santé. Et bien sûr, il m'a tenu particulièrement à cœur de garder un contact personnel avec mes collaborateurs et collaboratrices.

## **Comment y parvenez-vous en travaillant à distance?**

Je crois que nous avons bien réussi le passage au nouveau mode de travail. Bien que nous ayons été la plupart du temps séparés physiquement en télétravail, nous avons tout de même pu nous consacrer ensemble à nos tâches en tant qu'équipe et continuer à partager nos expériences et nos connaissances, grâce à la numérisation qui a été accélérée.

**«Nos collaborateurs et collaboratrices méritent de chaleureuses félicitations.»**

## **Durant la pandémie, les besoins de la clientèle ont changé. Dans quels domaines en particulier?**

Nous constatons qu'il y a un besoin nettement plus élevé en ce qui concerne l'information. Par exemple, de nombreuses questions en lien avec l'assurance-maladie collective d'indemnités journalières nous ont été adressées: dans quels cas des prestations sont-elles allouées? Quelles parts de salaire sont-elles assurées pendant le chômage partiel? À part cela, j'avais l'impression que nos clients étaient très préoccupés d'eux-mêmes et ne pensaient que rarement aux changements concernant leurs assurances.

## **Quel est votre message à votre clientèle et vos partenaires?**

Nous sommes aussi un partenaire fiable et compétent dans des situations extraordinaires et nous vous offrons un soutien individuel. Nous sommes là pour vous!

## **Voyez-vous aussi des aspects positifs dans la crise actuelle?**

Nos collaborateurs et collaboratrices ont très bien réagi et se sont toujours concentrés sur



Forum de fin de journée – édition numérique 2020

l'essentiel, notre clientèle. L'infrastructure a elle aussi parfaitement fonctionné durant la crise. Nous avons adapté nos modèles de travail pour les rendre aptes à demeurer dans le futur et avons introduit le Flexwork. D'un point de vue technique, nous avons appris énormément à ce sujet, notamment sur le travail à distance (Remote Work) et les vidéoconférences. Ainsi, nous avons pu maintenir de façon constante à un niveau élevé la valeur ajoutée de notre activité, malgré les conditions-cadres difficiles. En tant qu'équipe, nous nous sommes encore rapprochés, malgré le télétravail, et nous nous sommes développés avec la crise. Nos collaborateurs et collaboratrices méritent de chaleureuses félicitations.

### Jetez un œil sur l'avenir: comment voyez-vous 2021?

La deuxième vague de la pandémie de coronavirus va très probablement continuer à nous accompagner. La perspective de l'efficacité des vaccins ou de nouveaux médicaments donne toutefois une lueur d'espoir. C'est-à-dire espérer que nous puissions déjà bientôt retrouver une normalité «relative», dans laquelle nous pourrions à nouveau nous rencontrer et qui nous redonnerait beaucoup de familiarité. Parallèlement, nous devons toutefois nous attendre à ce que les conséquences économiques et sociales de la pandémie nous préoccupent encore de nombreuses années.

## Nos produits et prestations de service

### Assurance-maladie d'indemnités journalières

- Assurance maternité
- Vacanza Business

### Modules de prestations de service concernant l'IJM

- Protection juridique en droit du travail
- Médiation économique

### Assurance-accidents selon la LAA

- Assurance par convention

### Assurance-accidents selon la LAA

- Assurance complémentaire LAA
- Assurance-accidents collective pour les personnes non assujetties à la LAA
- Assurance-accidents pour visiteurs
- Assurance-accidents pour écoliers

### CyberEdge 3.0 (cyber-risques)

### Assurance collective des frais de guérison

### Gestion de la santé en entreprise

- Conseil
- Séminaires
- Manifestations

### Applications

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Service de déclaration des sommes salariales
  - e-Déclaration salariale
  - Swissdec Standard Salaire CH

Vous trouverez de plus amples informations sur nos produits et services sur [visana.ch/business](https://visana.ch/business)



## Concours: pour un printemps épicé

Apportez un peu de piquant au printemps, et ce, au sens littéral du terme. Nous tirons au sort trois coffrets raffinés contenant chacun une salière et un poivrier, parmi toutes les bonnes réponses. Prenez part à notre concours en répondant correctement à la question suivante:

### comment se nomme la cyber-assurance de Visana?

CyberAttack 1.0, CyberWar 2.0 ou CyberEdge 3.0?

Participez au tirage au sort sur [visana.ch/tirageausort](https://visana.ch/tirageausort) ou scannez le code QR pour accéder directement au formulaire du concours. La date limite de participation est fixée au 19 mars 2021.





---

#### **Amateur de musique hard**

Urs Hürdi, âgé de 52 ans, travaille chez Visana depuis plus de 20 ans. Il a été un «reconverti» classique, dans la branche de l'assurance. En effet, Urs Hürdi a une formation d'employé du service et un brevet d'aubergiste et gère son propre restaurant, avec son frère. Pendant ses loisirs, il fait du unihockey, joue aux échecs, au niveau du championnat, et fait de la randonnée, de préférence dans les Grisons. Il a aussi une passion pour le Death Metal et il se rend chaque année, avec d'autres amateurs et amatrices, au festival Wacken. «Cela ne doit pas vous faire tirer des conclusions sur ma personnalité: je suis très pacifique.» Urs Hürdi vit avec sa partenaire à Lyss.

# «Améliorer la qualité de manière sensible pour la clientèle.»

Urs Härdi sait comment fonctionne le domaine d'affaires Clientèle entreprises. Il a non seulement plus de 20 ans d'expérience chez Visana, mais aussi une fonction de plaque tournante pour l'optimisation des produits et des processus, en sa qualité de Business Analyst. L'objectif: améliorer la qualité de manière sensible pour la clientèle.

Texte: Melanie von Arx | Photo: Remo Buess

Urs Härdi connaît Visana comme sa poche. Il est fidèle à l'entreprise depuis 20 ans, toujours dans la Clientèle entreprises. Au début, tout était nouveau. Malgré ses quelques années d'expérience dans le service externe d'une assurance, il a tout de même vécu une vraie reconversion: «À la base, j'étais serveur, avec un diplôme fédéral», explique Urs, employé du service de formation et ancien aubergiste, en souriant.

## Des solutions toujours nouvelles

Dans le cadre de son travail de Business Analyst dans le domaine Coordination spécialisée, Urs Härdi optimise les processus du ressort Gestion des produits & Clientèle entreprises. Souvent, un spécialiste lui soumet une proposition d'amélioration et il coordonne la solution du problème. Lorsque par exemple les experts/es d'assurance élaborent un nouveau produit, Urs Härdi voit avec les autres services internes ce qui est nécessaire afin que ce produit puisse être implémenté, qu'il s'agisse d'adaptations du système informatique ou du décompte avec la comptabilité. Et dans l'autre sens, l'informatique effectue les mises

est encore utilisé aujourd'hui, après plusieurs changements de forme. Et Urs Härdi est encore un spécialiste de ce domaine. «De nombreuses optimisations des processus concernent nos systèmes. C'est pourquoi je suis souvent actif comme intermédiaire ou traducteur. Du langage de l'informatique vers la compréhension de nos experts/es d'assurance et inversement», explique Urs Härdi. En outre, son importante expérience dans l'entreprise lui est très utile. «C'est beau de construire des ponts au sein de l'entreprise», dit-il. Mais les ponts avec la clientèle s'améliorent aussi, grâce à Urs Härdi et aux trois collègues de son équipe.

## L'ouverture d'esprit, le b.a.-ba

Même s'il est un collaborateur de longue date, Urs Härdi n'a jamais ressenti de l'ennui, dans le cadre de son travail. «Chaque jour est différent, aucun problème ne ressemble au précédent», précise-t-il. Dans sa position, l'ouverture d'esprit est importante: «Lorsqu'on est face à une situation qu'il faut changer, la créativité est essentielle, afin de ne pas exclure des solutions potentielles.» Urs Härdi regarde où des améliorations sont possibles et où une plus-value pour la clientèle ou des services internes peut être créée. «La dynamique est importante, dans mon travail. Et c'est d'autant plus beau de voir que Visana est devenue une entreprise tout aussi dynamique, au cours des dernières années», conclut Urs Härdi. «Je vais donc avoir du plaisir à travailler à ce poste encore quelques années de plus.»

## «J'aimerais garantir et améliorer la qualité que la clientèle perçoit.»

à jour ou des développements du système, qui ont des conséquences pour l'administration de la clientèle. Urs Härdi sait ce qui est important pour les collaborateurs/trices du ressort Gestion des produits & Clientèle entreprises. En résumé, en tant que Business Analyst, il connaît la feuille de route des nouveautés, rend les personnes internes concernées attentives à cette dernière et coordonne les travaux entre les innombrables services impliqués.

## L'intermédiaire interne

Mais d'où Urs Härdi tient-il sa grande connaissance du système? Lorsqu'Urs Härdi a pris ses fonctions chez Visana, Sirius, le cœur numérique de l'administration des assurés/es, était «en construction». Il a collaboré dans le projet dès le début. À l'époque il y a eu quelques retards jusqu'à l'introduction, mais Sirius

# Deux ambassadeurs parfaits pour Visana

Mujinga Kambundji et Christian Stucki ne sont pas seulement brillants et populaires. Ces deux personnalités sympathiques sont aussi des ambassadeurs parfaits pour Visana. L'athlète et le lutteur se réjouissent des défis à relever dans la nouvelle année.

Texte: Fabian Ruch | Photo: Mauro Mellone

Le lieu du tournage se situe près de la station inférieure du funiculaire du Gurten. Un nouvel épisode des vlogs Visana «Tournée de la santé» y est produit, avec Mujinga Kambundji et Christian Stucki dans les rôles principaux. Il s'agit de découvrir si la «sportive de l'année 2019» et le «sportif de l'année 2019» font aussi bonne figure en cuisine, en matière de smoothies. Les deux personnalités se comportent avec naturel devant la caméra et détendent l'atmosphère grâce à leur tempérament jovial. Ils réussissent ce test en cuisine avec brio, aussi grâce au fait qu'ils s'entendent particulièrement bien.

## Le courant passe

L'athlète et le lutteur sont des ambassadeurs parfaits pour Visana. «Un partenaire doit me correspondre», déclare Mujinga Kambundji, «et c'est totalement le cas avec Visana. C'est une entreprise bernoise, dynamique, simple et fiable.» Déjà avant

le début de l'engagement, elle a fait connaissance avec le CEO Angelo Eggli, qui serait lui aussi

décontracté et ouvert, une attitude qui se sent dans l'ensemble de l'entreprise. Pour Christian Stucki, il est également important que ses sponsors défendent des valeurs telles que le sérieux et le pragmatisme. «C'est idéal d'avoir un partenaire auquel je peux m'identifier.»

«Un partenaire doit me correspondre.»



Nouvel épisode de la «Tournée de la santé» dans le vlog des ambassadeurs: [visana.ch/fr/smoothies](https://visana.ch/fr/smoothies)

## L'aspect mental

Ces derniers mois ont également été fortement marqués par le coronavirus pour Mujinga Kambundji et Christian Stucki. «Les Jeux Olympiques ont malheureusement été reportés d'une année», explique l'athlète. Et la saison de lutte a elle aussi été victime du virus. «Cela a été un grand défi sur le plan mental», explique le lutteur, «mais je me concentre sur les choses que je peux influencer.»

Le travail mental devient de plus en plus important pour les sportifs et sportives. C'est souvent la force mentale qui fait la différence entre succès ou défaite. «Je note volontiers les objectifs que je me fixe», confie Christian Stucki. Et Mujinga Kambundji confie pour sa part: «Pour moi, il est essentiel lors de compétitions d'être totalement dans l'instant présent et dans le flow et de ne pas me mettre de pression.» Juste avant le départ, elle se concentre toujours sur un point de la piste, par exemple un petit trou, et souffle profondément. Ensuite: en piste, prêts, partez! Avec cette attitude, la sportive de 28 ans a remporté la médaille de bronze sur 200 mètres lors des championnats du monde de Doha en 2019.

## Concentré sur la victoire

Christian Stucki a lui aussi vécu de nombreux grands moments dans sa longue carrière. Notamment la passe finale 2019 à la «Fédérale». Il cultive certains rituels, par exemple, enfile toujours de la même façon son pantalon. «Avant une passe, je ne pense pas à son importance, parce qu'à la fin, il s'agit toujours d'envoyer l'adversaire au tapis.» En 2019, lors de la passe finale contre Joel Wicki, la devise était claire, car Christian Stucki devait gagner: «Rock 'n' Roll!» Après 42 secondes, Wicki se retrouvait dans la sciure et Christian Stucki, âgé de 34 ans, était couronné roi de la lutte le plus âgé de l'histoire.

Maintenant, Mujinga Kambundji et Christian Stucki espèrent pouvoir pratiquer à nouveau leur sport en 2021. L'athlète a toutefois subi dernièrement des blessures, dont une fracture du pied en décembre. Néanmoins, elle croit dans la force des pensées positives: «Il n'y a pas de raison que je ne puisse pas courir plus vite que je ne l'ai jamais fait aux Jeux Olympiques de Tokyo cet été.»



# Les séminaires numériques répondent aux besoins de la clientèle

Visana soutient ses clientes et clients en leur offrant une vaste palette de séminaires dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise (GSE). Compte tenu de la situation liée au coronavirus, ces séminaires ont majoritairement eu lieu en 2020 sous forme numérique. Sandra Bittel, responsable GSE, tire un premier bilan.

Entretien: Stephan Fischer | Photo: Siri Luyten

## **Sandra Bittel, tous les séminaires GSE ont été annulés en mars dernier. Comment votre équipe et vous-même avez-vous réagi à ces annulations?**

Au début, plus rien ne fonctionnait pendant plusieurs semaines. Nous avons utilisé cette période pour déplacer le plus rapidement possible notre offre complète sur des supports numériques, au moyen de webinaires, de présentations en ligne, d'eDossiers et de vidéoconférences.

## **Avec quelle exigence?**

Nous voulions créer des formats avec le plus d'interactions possibles, et éviter ainsi des monologues d'une demi-journée à l'écran. Les participantes et participants devaient également avoir la possibilité d'apporter leur contribution.

## **Les thèmes ont-ils été adaptés à la situation?**

Oui absolument. Nous nous sommes basés sur la question suivante: de quoi les personnes ont-elles le plus besoin maintenant? C'est pourquoi nous avons élargi les séminaires sur les thèmes ayant trait au télétravail ou au stress numérique.

## **Les séminaires au format numérique sont plus courts.**

C'est exact. Ils durent une demi-journée au maximum. Toutefois, nous avons dû extrêmement bien les organiser, soit de plus petits blocs de contenus et davantage de pauses. Ainsi, nous avons pu maintenir le niveau de qualité.

## **«Nous avons élargi notre compétence numérique.»**

## **Comment les séminaires ont-ils continué?**

Le premier séminaire physique a eu lieu mi-juin. Dans l'attente de la deuxième vague, nous avons toutefois planifié et effectué sous forme numérique, en 2020, près de 80% de nos séminaires. Cela répondait aux besoins des clientes et clients, et cela a été très apprécié.



## **Séminaires GSE 2021**

«Une conduite du personnel saine», la «Gestion du stress», le «Mindpower» et de nombreux autres séminaires: êtes-vous intéressé/e par l'un de nos séminaires dispensés dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise? Vous trouvez le programme des séminaires 2021 sur [visana.ch/seminaires](https://visana.ch/seminaires). Nous nous réjouissons de votre participation!

## **Qu'en sera-t-il après le coronavirus?**

Notre objectif est de proposer de nouveau plus de séminaires physiques que de séminaires numériques. Mais nous nous adaptons aux souhaits de la clientèle. Nous pouvons organiser tous les séminaires aussi bien physiquement que numériquement.

## **Comment avez-vous maîtrisé le passage au numérique?**

J'étais bien préparée, mais j'ai quand même beaucoup appris et élargi mes compétences numériques, comme de nombreux autres collègues. Ma plus grande peur était toujours que la connexion ne soit pas stable (rires).

## **Quelle forme de séminaire préférez-vous?**

Je travaille volontiers avec les personnes et j'apprécie l'échange direct durant le séminaire. C'est pourquoi je préfère les séminaires physiques, bien que j'ai appris à apprécier les possibilités des offres numériques.