

# Business News

Magazine pour la clientèle entreprises de Visana 2/2020



### 3 Portrait de client

Hunn Meubles de jardin SA – un grand choix de produits pour jardins et terrasses

### 7 Assurance contre les cyber-attaques

Chaque entreprise est une cible potentielle

### 11 Prévention des accidents en montagne

Journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne

**visana**

A votre service, tout simplement.



**3**  
Hunn: le spécialiste  
des meubles de jardin



**6**  
Vacanza Business –  
assurance idéale pour  
les voyages d'affaires



**7**  
Votre entreprise est-  
elle équipée contre les  
cyber-risques?



**8**  
Portrait d'une collabora-  
trice de Visana



**10**  
L'estime en tant que fac-  
teur clé pour l'entreprise



**11**  
Prévention des accidents:  
journée Stop Risk destinée  
aux sports de montagne



**12**  
Nous souhaitons la bien-  
venue aux nouveaux  
ambassadeurs de Visana



## Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous n'oublierons pas de sitôt le premier semestre 2020. Le coronavirus a tenu le monde entier en haleine et bouleversé notre vie. Nous en ressentirons les répercussions pendant encore longtemps, individus comme entreprises. J'espère de tout cœur que vous parvenez à maîtriser cette situation extraordinaire et que vous en sortirez indemnes, dans la mesure du possible.

C'est précisément en périodes de crise que les partenaires sont encore plus importants. Nous vous assurons que vous pouvez continuer à compter sur nous, à l'avenir également. Visana reste un partenaire solide et fiable à vos côtés, ce que nous devons aussi à notre clôture annuelle 2019 positive ([visana.ch/rapportdegestion](https://visana.ch/rapportdegestion)). Nous sommes très solidement positionnés et souhaitons avec vous regarder vers l'avenir. Nos collaboratrices et collaborateurs ainsi que moi-même sommes volontiers à votre disposition, pour vous accompagner et vous conseiller. Vous trouverez par ailleurs des informations utiles sur [visana.ch/fr/corona](https://visana.ch/fr/corona).

Le thème principal de cette édition de *Business News* est la sécurité, que ce soit avec l'assurance de voyage Vacanza Business (page 6), qui vous protège lors de voyages professionnels à l'étranger, avec la cyber-protection garantie par notre produit d'assurance CyberEdge 3.0 (page 7) ou lors d'une excursion en montagne, à laquelle vous pouvez vous préparer en participant à la journée de prévention gratuite Stop Risk consacrée aux sports de montagne (page 11).

Je vous souhaite une agréable lecture du nouveau *Business News*, une bonne santé et plein succès sur la voie du retour à davantage de normalité.

Patrizio Bühlmann

Membre de la direction, responsable du ressort 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 15. E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch). Conception: Stämpfli AG, Bern. Mise en page: Natalie Fomasi, Elgg. Couverture: Mauro Mellone. Impression: Appenzeller Druckerei.  
Internet: [visana.ch/business](https://visana.ch/business)



Retrouvez-nous sur  
facebook!

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





# Le spécialiste des meubles de jardin et de balcon

Le marché du mobilier suisse est rude, la pression sur les marges est élevée. Dans la lutte pour les parts de marché, les grandes entreprises de mobilier et les spécialistes tels que Hunn Meubles de jardin SA ont les meilleures cartes en main. Grâce à l'accent mis sur l'activité principale, de manière précoce et conséquente, Hunn est devenu un leader de la branche des meubles de jardin et de balcon.

Texte: Stephan Fischer | Photos: Mauro Mellone

«Normalement, notre saison commence véritablement dès le premier beau week-end de février», dit Sandro Di Giovanni, CEO de Hunn Meubles de jardin SA. «Notre haute saison dure habituellement de mars à fin juin. Durant cette période, nous gagnons près de 70% de notre revenu annuel». 2020 sera toutefois une année exceptionnelle. Avec le coronavirus, cela est certain.

## Un commerce dépendant du beau temps

Sandro Di Giovanni peut se réjouir des deux derniers exercices. «Le commerce des meubles de jardin dépend très fortement du beau temps. Il y a deux ans, nous avons eu un été exceptionnel, ce qui a eu un effet extrêmement positif sur nos chiffres de vente», selon le CEO. «Puis, 2019 a été moins ensoleillé, mais nous avons tout de même pu nous approcher du résultat de l'année précédente», résume Di Giovanni.

**«La clientèle veut  
des meubles de qualité  
pour le jardin.»**

La concurrence est rude, sur le marché du mobilier suisse. En plus des grands fournisseurs connus, de plus en plus d'entreprises internationales cherchent à s'imposer sur le marché local et enflamment la lutte des prix. Mais Hunn reste en tête. Selon le CEO, il y a plusieurs explications au succès de son entreprise: «Très rapidement, après la fondation qui a eu lieu il y a 32 ans, nous nous sommes spécialisés en meubles de jardin. Cela nous a permis de devenir le numéro 1 de ce segment, en Suisse», ex-



### Une chaise maritime

La volonté de protéger l'environnement et une production durable font partie des pierres angulaires de la philosophie de Hunn. Avec «Kreta» (Crète), une chaise de jardin d'un genre particulier fait son apparition dans l'assortiment, cette année. Son assise est constituée à 100% de filets de pêche, de cordes et de déchets en plastique recyclés, qui ont été ramassés dans la mer. Ses pieds sont en bois d'eucalyptus certifié FSC, du Brésil.



«Ce qui est beau dans notre métier, c'est que nous sommes très proches de la clientèle et que, ensemble, nous pouvons embellir leur chez eux», explique le CEO Sandro Di Giovanni.

### Hunn Meubles de jardin SA

Le couple de fondateurs, Jürg et Barbara Bänninger, ont repris Hunn Meubles de jardin SA en 1988, à Oberwil-Lieli, dans le canton d'Argovie, et ont commencé comme exploitation de deux personnes, spécialisée dans les meubles de jardin rustiques, en bois. Depuis 1992, l'entreprise siège à Bremgarten (AG) et emploie 96 personnes. Le couple est encore actif au sein de l'entreprise, avec une fonction stratégique et de conseil. Grâce à un positionnement clair, comme spécialiste du mobilier de



jardin, Hunn s'est établi en tant que fournisseur suisse, à la pointe de ce domaine. L'assortiment comprend plus de 30 000 articles, dont 95% sont livrables rapidement, étant en stock, à Bremgarten. [hunn.ch](http://hunn.ch)

plique Sandro Di Giovanni. Le couple fondateur, Barbara et Jürg Bänninger, a fait de cette exploitation à deux personnes une entreprise à succès, employant près de 100 collaboratrices et collaborateurs, grâce à une stratégie claire.

### Presque tout en stock

Une autre force de Hunn est la rapidité de la livraison. «95% de notre assortiment est en stock, ici à Bremgarten, et nous pouvons livrer immédiatement.» Près de 30 000 articles, sans les accessoires, attendent sur 190 000 mètres carrés d'être livrés dans toute la Suisse. Tout y est: de la chaise de jardin à la lounge de balcon, en passant par les installations complètes pour entreprises de gastronomie. «Fondamentalement, notre assortiment se situe plutôt dans le segment de prix de moyen à élevé. Grâce à un grand choix, nous avons aussi de nombreux articles pour des budgets plus modestes. Chez nous, chacun et chacune trouve son bonheur», dit Sandro Di Giovanni.

Un autre élément du puzzle constituant le succès est, selon le CEO, le conseil compétent et honnête offert à la clientèle. «Les meubles de jardin sont exposés à tous les climats et les matériaux ne sont donc de loin pas tous adéquats pour tous les emplacements, même quand ils ont belle allure dans notre salle de présentation. Comment se présente l'emplacement prévu? Quels types d'arbres trouve-t-on à proximité? Y a-t-il une piscine avec du chlore dans le jardin? Nous posons ces questions, lors de l'entretien de conseil», explique Sandro Di Giovanni. L'achat de nouveaux meubles de jardin est un investissement, après tout, ajoute-t-il.

### Au plus près de la clientèle

«Nous avons de nombreux collaborateurs et collaboratrices de longue date, qui transmettent leur savoir et leur expérience aux collègues, à l'interne, afin que notre clientèle bénéficie d'un conseil com-

pétent», explique Sandro Di Giovanni. Il sait exactement de quoi il parle, puisque le CEO tout comme le fondateur de l'entreprise sont présents tous les samedis de la haute saison à la salle d'exposition, pour conseiller personnellement la clientèle. Imaginez Sergio Ermotti au guichet UBS, offrant un conseil financier. Ce qui semble impossible pour une banque est «banal» chez Hunn. Cela permet aussi de garantir que la direction de l'entreprise reste proche de la clientèle et connaisse les attentes de cette dernière.

«Depuis quelques années, nous voyons que les clientes et les clients veulent des meubles de qualité pour leur jardin», nous explique le CEO. Il y a 20 ans, les meubles de jardin étaient un produit accessoire, souvent en plastique, de couleur sombre. Aujourd'hui, les gens veulent vivre dans un bel environnement, que ce soit dans leur salon ou sur la terrasse, et le montrer. Au premier coup d'œil, les meubles de jardin ne peuvent souvent plus être distingués des meubles d'intérieur. «Des meubles rembourrés, avec des tissus adaptés pour l'extérieur et des meubles en matière tressée, de couleurs vives: c'est la tendance actuelle», nous confie Sandro Di Giovanni.

### Sentir et toucher

Depuis quelques années, Hunn a aussi une boutique en ligne. «Il y a des clients qui achètent leurs meubles par ce biais. La part du commerce en ligne est encore à un chiffre, en pour-

centage de notre recette annuelle, mais il est en forte croissance», dit le CEO. Il s'agit d'une clientèle qui connaît déjà nos produits, qui a reçu un conseil dans le magasin et qui a ensuite commandé tranquillement, à la maison, ou de gens qui ne veulent pas faire le trajet et préfèrent acheter en ligne», explique Di Giovanni.

Le domaine en ligne de Hunn va certainement vivre une certaine croissance, mais de manière limitée. Il est possible aussi que la tendance s'éloigne de nouveau du numérique, selon le CEO. «Je ne pense pas que le commerce stationnaire disparaîtra. Nous sommes un domaine où le conseil compte. Notre salle d'exposition inspire la clientèle. Les clients et les clientes veulent toucher les produits, les sentir et s'asseoir dessus, avant de les acheter», dit Sandro Di Giovanni, convaincu.

**«Le domaine en ligne de Hunn va certainement vivre une certaine croissance, mais de manière limitée.»**



# L'assurance pour voyages d'affaires

Lors de séjours professionnels à l'étranger, vos collaboratrices et collaborateurs n'ont pas besoin de se soucier de leur couverture maladie et accident. L'assurance pour voyages d'affaires Vacanza Business de Visana offre une protection complète optimale et ce, dans le monde entier.

Texte: Thomas Fuhrmann | Photo: Alfonso Smith



Un accident ou une maladie à l'étranger peut vite occasionner des désagréments. Dans de nombreux pays (États-Unis, Canada, Japon, Australie, etc.), les frais de santé peuvent atteindre des montants vertigineux. Selon la variante du produit, Vacanza Business couvre (dans certains cas de manière illimitée) tous les frais de soins, de médecin et d'hôpital, qui dépassent la limite de la couverture de l'assurance obligatoire des soins et/ou de l'assurance-accidents obligatoire en Suisse.

## Couverture d'assurance complète

Avec l'assurance pour voyages d'affaires Vacanza Business, les employeurs, dont le siège est en Suisse, assurent dans le monde entier leurs collaboratrices et collaborateurs contre la maladie et les accidents, en cas de séjours professionnels effectués sur le territoire suisse ou à l'étranger. Sont incluses la responsabilité civile privée et la protection juridique, une protection d'assurance contre les vols ainsi que les rapatriements en Suisse. Les voyages d'affaires sont assurés jusqu'à 365 jours, y compris pendant les activités de loisirs et les jours de vacances.

## Nos produits et prestations de service

### Assurance-maladie d'indemnités journalières

- Protection juridique en droit du travail
- Médiation économique
- Assurance maternité
- Vacanza Business

### 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://www.visana.ch/business)

### Étendue de la couverture de Vacanza Business (extrait)

- Frais de médecin et d'hôpital (dans le monde entier)
- Frais d'annulation de voyage
- Assurance des bagages
- Protection juridique et responsabilité civile privée
- Prestations en cas d'événements naturels et volcaniques
- Retards de vols

Vacanza Business est une prestation de service proposée par Visana en collaboration avec l'assurance de voyage Européenne (ERV, [erv.ch](https://www.erv.ch)). Vous trouverez de plus amples informations sur [visana.ch/fr/vacanzabusiness](https://www.visana.ch/fr/vacanzabusiness).

# Aucune entreprise n'est à l'abri des **cyber-risques**

Les conséquences financières de cyber-attaques peuvent entraîner la faillite d'une entreprise. L'exemple le plus récent est celui d'un fabricant de fenêtres en Suisse orientale. Des pirates informatiques ont crypté le programme de construction de fenêtres.

Texte: Benjamin Stupan | Photo: Alfonso Smith

La cyber-attaque a par ailleurs affecté les sauvegardes du fabricant de fenêtres, qui étaient effectuées quotidiennement par une entreprise informatique externe. La réalité montre qu'il ne s'agit pas d'un cas isolé. Une telle attaque peut toucher n'importe quelle entreprise. Les experts/es du Melani (Centre national pour la cybersécurité, [melani.admin.ch](http://melani.admin.ch)) sont unanimes: la cyber-criminalité est en constante augmentation. La numérisation des processus opérationnels ouvre un large éventail de possibilités en termes d'activités criminelles.

«La cyber-criminalité est en constante augmentation.»

## Former les collaboratrices et collaborateurs

Que peuvent faire les entreprises pour éviter, si possible, de tels incidents? Business Continuity Management constitue une solution. Cet outil permet d'identifier et d'analyser les menaces, et sur cette base, de prendre des mesures efficaces. L'important est que les collaboratrices et collaborateurs se comportent correctement au quotidien. Cela nécessite une formation complète en matière de gestion des courriels et de la protection des données et des informations. Par ailleurs, tous les collaborateurs et collaboratrices doivent connaître les prescriptions internes, légales et réglementaires.



## La cyber-assurance est utile

Néanmoins, en cas de dégâts informatiques dus à une cyber-attaque, une couverture d'assurance adéquate est déterminante pour une entreprise. En collaboration avec l'assureur **AIIG**, **Visana** propose une solution efficace à un prix abordable, avec les variantes «Essential» et «Plus».

## Protection complète à des prix abordables

	Sous-limite en francs	
	Essential	Plus
Cyber-vol et piratage téléphonique	250 000	2 500 000
Cyber-chantage et chantage concernant la vie privée	pas de sous-limite	pas de sous-limite
Interruption du réseau	500 000	pas de sous-limite
Interruption du système	300 000	pas de sous-limite
Prestataire/s externe/s	300 000	1 000 000
Mesures immédiates	48 heures	72 heures

La variante «Plus» offre aux entreprises une protection complète, «Essential» n'est guère différente. Les prestations sont identiques, toutefois la somme de sinistre maximale (sous-limite) est légèrement inférieure et ménage ainsi le budget de l'entreprise. Une bonne protection ne doit pas nécessairement être hors de prix. Avec une prime annuelle inférieure à 2000 francs, vous pouvez déjà bénéficier d'une cyber-assurance efficace. Si vous souhaitez de plus amples informations, votre conseiller/conseillère aux entreprises de **Visana** se tient volontiers à votre disposition. [visana.ch/cyber\\_edge](http://visana.ch/cyber_edge)

# Les plaisirs de la frénésie

Daniela Niederhäuser travaille depuis quatre ans au Key Account Management de Visana, à Zurich Altstetten. À partir de là, elle encadre les courtiers de la région de Zurich jusqu'à la Suisse orientale, avec son équipe, et s'occupe des demandes d'offres et de diverses questions et souhaits.

Texte: Stephan Fischer | Photo: Alfonso Smith

«Nous veillons à ce que les courtiers reçoivent toutes les informations et tout l'appui nécessaire. Nous recevons les demandes d'offre et vérifions si elles remplissent nos critères. Ensuite, la Souscription à Berne calcule les offres. Nous les transmettons ensuite aux courtiers dans les délais et fournissons les renseignements y relatifs. Le Key Account Management aide aussi en cas de questions sur les sinistres. Nous devenons alors la plate-forme tournante entre les courtiers et le centre de prestations de Berne», explique Daniela Niederhäuser, concernant ses activités.

## En mai, ça y va!

Au début de l'année, c'était relativement calme, avant que les demandes ne commencent à s'accumuler, à partir de mi-mai. «Dès que les nouvelles primes pour l'année suivante sont connues, c'est parti. En été et en automne, c'est la haute saison pour nous, durant laquelle nous croulons littéralement sous les demandes. Même en décembre, nous en recevons encore», dit Daniela Niederhäuser. Mais ces mois de frénésie lui plaisent tout particulièrement: «C'est alors que je vais le mieux, je m'épanouis», dit-elle en riant.

**«J'apprécie ces moments de travail intense, j'aime être sollicitée.»**

## En tandem avec un conseiller aux entreprises

Daniela Niederhäuser collabore étroitement avec le conseiller aux entreprises Richard Nagel. «Nous sommes comme un tandem. Nous nous remplaçons lors des absences dues aux vacances et veillons à ce que nos courtiers soient satisfaits», explique-t-elle. Et s'ils doivent s'absenter tous les deux, ils peuvent compter sur le soutien de Berne. En effet, le responsable du groupe et d'autres collègues de l'équipe peuvent aider, en cas de besoin.

«Zurich est assez loin du siège principal de Visana, à Berne. C'est pourquoi nous sommes assez autonomes, presque comme une petite entreprise dans une grande», affirme Daniela Niederhäuser en souriant. Il va de soi que les échanges par téléphone et par courriel sont fréquents. De plus, le responsable de groupe,



Frank Lüthi, se rend à Zurich toutes les deux semaines, pour des entretiens. «Il est extrêmement humain et a toujours une oreille à offrir en cas de problème. Je me sens tout à fait bien dans notre équipe et suis heureuse de travailler pour Visana», confie-t-elle.

### **De zéro à cent**

En été 2016, Daniela Niederhäuser a débuté chez Visana. Avant cela, elle a travaillé pendant 14 ans dans un petit bureau de courtiers. «C'était une belle période, je me sentais bien parmi les assurances privées et la prévention professionnelle.» Elle s'était alors lancée sans aucune connaissance de la branche. Après une rapide présentation par flipchart donnée par son chef, elle a acquis l'ensemble de son savoir en travaillant («learning by doing»). Lorsque les propriétaires ont commencé à planifier leur succession, en raison de leur âge, Daniela Nie-

derhäuser a vu l'offre d'emploi de Visana: «J'ai pensé que c'était exactement ce que j'avais fait jusqu'ici, mais de l'autre côté.» Elle a alors postulé et obtenu le poste.

### **Un grand plus: l'horaire de travail flexible**

Daniela Niederhäuser travaille à 90 pour cent. «Chez Visana, j'apprécie la super équipe et la disposition à l'entraide, mais aussi les horaires de travail flexibles.» C'est pour cela que ce n'est pas grave si le trajet pour se rendre au travail est parfois plus long que la demi-heure habituelle, le matin. Et elle nous dit en riant qu'autour de Zurich, ce n'est pas exceptionnel. Grâce au vendredi après-midi libre, son week-end commence toujours un peu plus tôt que celui des autres. Sa famille s'en réjouit.

### **Famille et cuisine**

Daniela Niederhäuser (58 ans) a grandi à Schlieren et vit avec son mari dans le Furttal zurichois. Ils ont deux enfants adultes et sont déjà trois fois grands-parents. La famille compte beaucoup pour elle et elle aime donc gâter ses enfants et petits-enfants, ainsi que ses amis et amis, en cuisinant pour eux. Et quand elle a le temps, elle aime aussi lire. Ses vacances favorites sont au soleil.

# «L'estime est un facteur de la santé»

Des collaboratrices et collaborateurs motivés forment l'épine dorsale d'une entreprise performante. L'estime est à cet égard un facteur clé. Elle renforce la motivation, accroît le degré d'engagement et influe positivement sur la santé des collaboratrices et collaborateurs.

Entretien: Stephan Fischer | Photo: Mauro Mellone

Dans cet entretien, Patrizio Bühlmann, responsable du domaine Clientèle entreprises de Visana, explique pourquoi il définit l'estime comme un enjeu majeur et comment il thématise celle-ci au sein de l'entreprise.

## **Patrizio Bühlmann, que signifie l'estime dans le quotidien professionnel?**

Elle constitue un élément important de la vie quotidienne commune. Nos collaboratrices et collaborateurs doivent être conscients qu'il y a beaucoup d'expériences positives à vivre dans le quotidien habituel chez Visana.

## **Qu'est-ce qui est décisif en matière d'estime?**

Chacune et chacun peut vivre l'estime et l'exprimer, indépendamment du niveau hiérarchique. Une estime positive et honnête vis-à-vis des collègues influe favorablement sur la santé de toutes et tous. Elle renforce la motivation dans le quotidien professionnel et contribue de manière décisive au succès des entreprises.



Patrizio Bühlmann, responsable du domaine Clientèle entreprises

## **De quelle forme d'estime les collaboratrices et collaborateurs ont-ils besoin?**

C'est très individuel. Pour certaines personnes, un remerciement sincère est important, tandis que d'autres apprécient beaucoup les événements réservés aux collaboratrices et collaborateurs. D'autres personnes encore attachent davantage d'importance aux contributions monétaires.

## **Les entreprises prennent-elles ce thème encore trop peu au sérieux?**

Je ne peux pas évaluer ce qu'il en est dans les autres entreprises. Lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre avec succès des formes de travail modernes, l'estime est indispensable. Des travaux intéressants, une liberté de conception et une critique formulée de manière juste sont des aspects essentiels de l'estime.

## **Vous avez défini l'estime comme un thème d'entreprise chez Visana. Comment?**

Ce thème nous a accompagnés tout au long de l'année 2019. Nous l'avons abordé lors des événements d'information destinés aux collaboratrices et collaborateurs, à l'occasion de notre état des lieux du ressort ou dans des communications sur l'intranet. Des vidéos ont par ailleurs été consacrées à cette thématique.

## **Les retours des collaboratrices et collaborateurs ...**

... ont été très positifs. Le fait qu'ils ont été impliqués activement a été très apprécié. Ils ont ressenti la sincérité de notre engagement.

## **Visana a-t-elle une offre sur le thème de l'estime, pour sa clientèle?**

Nous offrons un flashlight à ce sujet. Les flashlights GSE sont des informations numériques faciles à utiliser, avec lesquelles les entreprises favorisent la santé. Plus d'informations sur [visana.ch/flashlights\\_fr](https://visana.ch/flashlights_fr)

---

### **Conseils tirés du flashlight GSE consacré à l'estime**

- Optimisez votre humeur trois fois par jour.
- Rappelez aux autres leurs succès et faites leur éloge.
- Accordez votre confiance et renforcez ainsi votre interlocuteur/trice.
- Partez du principe que les gens sont de bonne foi. Ils veulent avant tout bien faire.
- Donnez aux autres le sentiment d'être des personnes précieuses.
- Soyez bienveillants envers autrui, et également envers vous-même.



### Journées Stop Risk: la prévention des accidents axée sur la pratique

Plus de 500 000 accidents se produisent chaque année durant les loisirs. Les activités sportives en montagne sont responsables d'un bon nombre de ces accidents. C'est pourquoi Visana s'engage activement dans la prévention des accidents. Par exemple en organisant les journées Stop Risk axées sur la pratique dans les domaines des sports d'hiver, de la course à pied, des sports de montagne et du vélo, en collaboration avec des spécialistes. Ces journées sont destinées à sensibiliser les participantes et participants aux risques encourus et à leur faire vivre la prévention au plus près de la pratique. [visana.ch/seminaires](https://visana.ch/seminaires)

# Monter dans les hauteurs en toute sécurité

A quoi faut-il veiller lorsqu'on planifie une randonnée, quel est l'équipement nécessaire pour pratiquer la via ferrata, que faire en cas d'urgence? A l'occasion de la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne, organisée le 4 septembre 2020, des guides de montagne expérimentés transmettent leur savoir. Visana offre des participations gratuites aux collaboratrices et collaborateurs de sa clientèle entreprises.

Texte: Sandra Bittel | Photo: Visana

Les sports de montagne sont très appréciés. Rien d'étonnant à cela, car la randonnée, l'alpinisme et l'escalade sont bons pour le corps et l'esprit. Et c'est au plus tard une fois arrivé/e au sommet, devant le panorama à couper le souffle, que l'on oublie rapidement les efforts fournis. Les sports de montagne peuvent toutefois s'avérer dangereux. Selon le bureau de prévention des accidents (bpa), quelque 26 000 personnes se blessent chaque année en montagne. 80 de ces accidents sont mortels.

### En petits groupes sur le terrain

Lors de la journée Stop Risk du 4 septembre 2020 consacrée aux sports de montagne, vous apprenez à bien planifier vos excursions ou à évaluer le terrain, la météo et vos propres capacités, afin d'identifier à temps les risques potentiels. Vous découvrirez par ailleurs comment manipuler et contrôler correctement l'équipement. Le thème du comportement à adopter si vous êtes confrontés à une urgence, malgré toutes les précautions de prudence, est de plus abordé.

Rafraîchissez vos connaissances et développez vos compétences personnelles en montagne. Cette journée concilie de façon idéale théorie et pratique: vous évoluez en petits groupes sur le terrain (randonnée en montagne ou via ferrata), sous la houlette de guides de montagne professionnels.

### Nombre de places limité

Le point de départ de la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne se situe à Viège. Les randonneurs et randonneuses partent de là pour se rendre sur la Moosalp dans la vallée du Saas, un bus emmènera les personnes en route pour l'escalade à Nax/Saillon. Sont inclus un café de bienvenue accompagné de petits pains ainsi qu'un en-cas. Le voyage aller-retour doit être organisé individuellement. Chaque participant/e apporte son propre repas de midi.

Les inscriptions sont possibles dès maintenant sur [visana.ch/clientele\\_entreprises](https://visana.ch/clientele_entreprises) et seront prises en compte dans l'ordre de leur réception. 100 personnes au maximum peuvent participer à la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne. Nous vous informons quant à une annulation, en raison de la crise du corona sur [visana.ch/seminaires](https://visana.ch/seminaires).

# Un partenariat parfait pour une Suisse plus en forme



Bienvenue à Mujinga Kambundji et Christian Stucki! La coureuse de classe mondiale et le roi de la lutte sont les nouveaux ambassadeurs de Visana. Ensemble, nous nous engageons pour la santé et le bien-être des petits comme des grands.

Texte: Marco Hess | Photo: Visana

En mars, Angelo Egli a pu annoncer une collaboration à long terme avec Mujinga Kambundji, qui a gagné la médaille de bronze du championnat du monde pour la course de 200 mètres, et avec Christian Stucki, champion de la Fête fédérale de lutte (et des jeux alpestres) 2019, à Zoug. Le CEO de Visana considère cela comme une grande chance: «Les deux, Bernois, corps et âme, les deux, sportifs de l'année. Tous deux savent ce que cela signifie de trébucher, de se relever, de continuer à se battre, pour finir par gagner. Et malgré leur succès, ils n'ont jamais perdu le côté terrien. Cette mentalité me plaît, elle s'accorde bien avec nous.»

## «Une vision commune»

Les deux représentants du sport suisse disent à peu près la même chose: «Visana cultive des valeurs qui sont importantes pour moi aussi: elle est proche de sa clientèle et de ses colla-

borateurs et collaboratrices et elle a les pieds bien sur terre, tout en étant ouverte. Et nous avons une vision commune: nous occuper de la santé des gens en Suisse», raconte la détentrice du record suisse de 60, 100 et 200 mètres.

«La chimie est bonne, la confiance aussi. Ce sont des conditions importantes pour une collaboration fructueuse», se réjouit le roi de la lutte, qui a déjà gagné 128 couronnes au cours de sa carrière, dont six lors de fêtes fédérales de lutte.

## Sur différentes plates-formes

Avec Visana, Mujinga Kambundji et Christian Stucki s'engageront à l'avenir par le biais de différentes plates-formes, pour la santé et le bien-être de toutes et tous, petits et grands. Que ce soit avec un message par vidéo sur la promotion du mouvement et de la santé ou lors d'un évènement pour la relève sportive. Il est fort possible que vous, entreprise cliente de Visana, rencontriez bientôt nos deux personnalités, puisque Christian Stucki nous dit: «Je suis partant pour faire des clips sympa. Mais le contact direct avec les gens, c'est ce qui compte le plus pour moi.»

## Gagnez une boîte de «concentré d'énergie»

On ne devient pas un sportif/une sportive d'élite en se nourrissant uniquement de muesli. Mais cela aide à rester en forme. Nous mettons en jeu trois boîtes de «concentré d'énergie» de **Mymuesli.ch**, chacune avec un bandeau tendance pour votre prochain entraînement. Répondez à la question suivante:

**en quelle année les deux nouveaux ambassadeurs de Visana, Mujinga Kambundji et Christian Stucki, ont-ils été couronnés «sportif/sportive de l'année»? 2018, 2019 ou 2020?**

Participez au tirage au sort sur [visana.ch/tirageausort](https://visana.ch/tirageausort). En scannant le code QR, vous accédez directement au formulaire du concours. La date limite de participation est fixée au 19 juin 2020.

