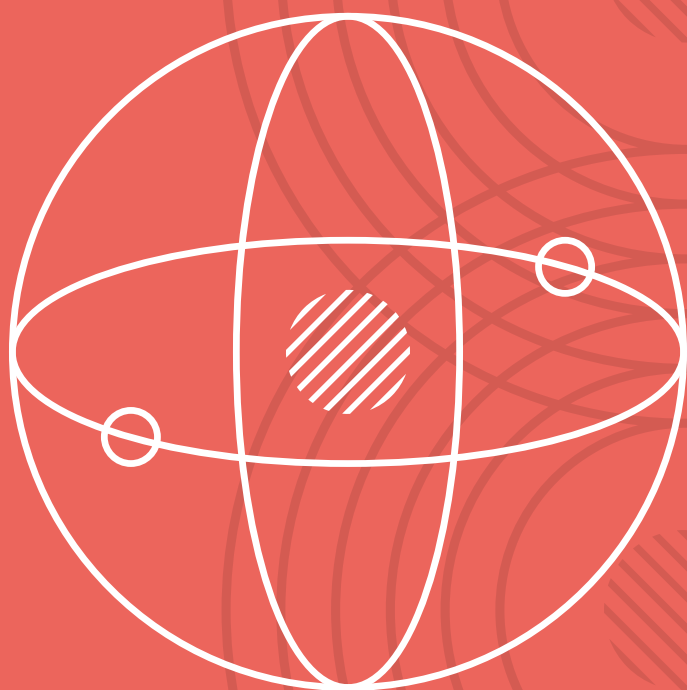


LE MOÖK

des entrepreneurs



n°1
2025

**L'OUVRAGE INSPIRANT DES ENTREPRISES
DE SUISSE ROMANDE**

BY VALAIS NETWORK

Impressum

Éditeur et rédaction

Valais Network
1936 Verbier
contact@valais-network.ch
www.valais-network.ch

Conception et création

BuxumLunic
1205 Genève
info@buxumlunic.ch
buxumlunic.ch

Crédit photos

Photographe officiel :
Riccardo Galardi

Alpine Quest
iStockphoto
David D'Agostini
Thierry Sermier
Michel Verpoorten / VFP
Simon Wiget / Verbier Tourisme

Imprimé en Suisse

Entreprendre différemment : l'équilibre au cœur de l'action

Quand ambition, vision et sens redéfinissent les codes du business

Entreprendre, aujourd'hui, ne se résume plus à créer une activité rentable ou faire croître une entreprise. C'est un engagement global, une manière d'envisager sa vie professionnelle comme une extension de soi, de ses valeurs et sa vision du monde. De plus en plus de dirigeants cherchent à équilibrer développement de leur entreprise et quête de sens. Ils ont le souhait d'entreprendre différemment : avec stratégie, liberté et humanité.

Cela commence par une prise de conscience : l'**entrepreneur stratégique** anticipe et élargit ses horizons au-delà de son activité pour sécuriser son avenir. Il diversifie et investit dans des leviers durables. Que ce soit à travers des portefeuilles bancaires accessibles ou un 4^e pilier immobilier personnalisé, il structure son patrimoine pour sécuriser sa trajectoire.

Mais entreprendre, c'est aussi sortir du cadre. L'**entrepreneur explorateur** s'autorise à prendre du recul, à changer d'air, à réinventer ses méthodes de travail. Il puise l'inspiration ailleurs – dans la nature, les voyages, le temps libre – pour revenir avec une vision plus claire et créative. Il cherche un équilibre entre action et évasion, production et respiration.

Dans un monde en constante évolution, l'**entrepreneur innovant** fait de la nouveauté une habitude, pas une exception. Il avance avec agilité en intégrant des solutions durables, qu'il teste et ajuste en continu. L'innovation joue un rôle central : elle permet de créer un impact réel tout en alignant la stratégie d'entreprise avec une utilité significative.

Mais toute stratégie, toute innovation, reste vide de sens sans l'humain. L'**entrepreneur engagé** place les relations, la confiance et l'écoute au cœur de ses projets. Il valorise les talents, crée des environnements de travail sains et propices à l'épanouissement.

Enfin, aucun de ces chemins ne se parcourt seul. L'**entrepreneur connecté** ne se contente pas d'accumuler les contacts : il tisse des liens profonds, construit un réseau vivant et nourrissant. Il cultive ces relations avec attention, car il sait qu'elles sont le socle de toute dynamique solide et durable.

Entreprendre autrement consiste à adopter une posture plus large, sensible et visionnaire. Cela implique de prendre des décisions éclairées, de créer librement, d'innover de manière constante, de s'engager sincèrement et de tisser des liens avec générosité.

À travers ce premier numéro, nous donnons la parole à celles et ceux qui incarnent cet entrepreneuriat en mouvement. Des femmes et des hommes qui agissent autrement, qui osent s'éloigner des cadres traditionnels, tout en plaçant l'humain et l'impact au cœur de leur action.

Nous espérons que ce magazine deviendra pour vous un espace d'inspiration, de réflexion... et peut-être, un point de départ pour entreprendre différemment. 





L'entrepreneur stratégique

*L'innovation bancaire
pour naviguer dans des marchés
complexes*

10

Construire votre 4^e pilier

14

L'entrepreneur innovant

*Les entrepreneurs du vin,
entre intuition et audace*

20

*Une solution de portage salarial
révolutionne le travail en Suisse*

24

Décarbonation et durabilité

28

*Un acteur clé du conseil stratégique
en Suisse romande*

30

L'entrepreneur engagé

*Une approche stratégique
de la gestion des conflits*

36

*L'excellence au service
de la relation client*

38

*Swiss Customer Service
Excellence*

40

*Une entreprise familiale qui défie
les grands groupes*

42





Banque

Investissement

à portée de main

Épargne

+alpian Swiss
Banking
Excellence

Commencez dès maintenant





*L'éthique au cœur
de la performance*

44

*30 ans de liens humains,
de confiance et de transmission*

46

*« Les murs ont un visage »
Quand l'art de la couleur
redonne vie aux murs*

50



L'entrepreneur explorateur

Une Odyssée au Cœur des Alpes

54

Verbier, pure énergie

56

*Un nouveau paradigme
du leadership*

60

Explorer, tester, oser

62



L'entrepreneur connecté

L'esprit Valais Network

66

Le Gala de Verbier

68

Réseauter, c'est exister

70

*Partenaire, mais surtout
acteur du réseau*

72

L'équipe Valais Network

74





L'entrepreneur stratégique

Diversifier ses investissements

Créer, diriger, développer : l'entrepreneur consacre son énergie à son activité principale. Pourtant, au-delà du quotidien opérationnel, se pose une autre question essentielle : comment faire fructifier ce qu'il construit ? Car investir ne se limite pas à générer du profit : c'est aussi préparer l'avenir, sécuriser sa liberté de choix, et structurer son patrimoine sur le long terme.

Aujourd'hui, investir n'est plus réservé à une élite. Des solutions bancaires modernes, accessibles depuis une simple application, comme celles proposées par Alpian, permettent de constituer et gérer un portefeuille financier adapté à son profil, même sans expertise préalable. C'est une avancée importante : elle offre à chaque entrepreneur la possibilité de faire travailler son épargne intelligemment, avec clarté et accompagnement si besoin.

L'immobilier reste également un pilier majeur de cette stratégie. Au-delà des régimes de prévoyance traditionnels, de plus en plus d'indépendants structurent ce qu'on appelle un « 4e pilier » sur mesure : résidence principale, immobilier locatif, viager ou investissements participatifs. L'objectif ? Anticiper ses besoins, compléter ses revenus futurs et poser les bases d'une retraite confortable. Directeur de VFP à Verbier, Michael Fellay, nous partage plus loin sa réflexion autour du 4e pilier, une vision tournée vers l'avenir.

Banque et immobilier ne sont que deux exemples. D'autres voies existent : private equity, produits structurés, investissements durables... Ce qui compte, c'est de ne pas attendre. Bâtir une vision patrimoniale dès aujourd'hui, c'est s'offrir plus de liberté demain. Être entrepreneur, c'est aussi faire des choix stratégiques en dehors de son cœur de métier – pour sécuriser, équilibrer, et pérenniser son parcours de vie. 

L'innovation bancaire pour naviguer dans des marchés complexes

**Décryptage d'Alpian,
la banque digitale Suisse**

WWW.ALPAN.COM



Alpian est une banque digitale basée à Genève, qui a lancé ses services en octobre 2022 après l'obtention de la licence bancaire FINMA. Par le biais de sa cofondatrice et Deputy CEO, Marion Fogli et de Mattia Scolaro, responsable du développement commercial et de l'équipe de conseil en patrimoine, nous en apprenons un peu plus sur la vision d'Alpian et sur les opportunités qui s'offrent aux personnes cherchant à faire fructifier leur patrimoine.

Pouvez-vous tout d'abord nous raconter l'histoire d'Alpian ?

Marion Fogli (MF) : Alpian est née d'une volonté sincère : offrir à chacun l'accès à une gestion de patrimoine de qualité, en valorisant aussi bien ceux qui disposent d'une grande expérience et de ressources importantes que ceux qui font leurs premiers pas dans la gestion de patrimoine.

Imaginez une idée née d'une simple conversation, esquissée sur un coin de table... bon, j'exagère, mais presque ! Cinq ans plus tard, cette idée est devenue une banque reconnue, portée par des valeurs fortes et une vision claire. Dès le début, nous savions que notre priorité serait le client, mais nous avons aussi pris très au sérieux les fondations essentielles d'une banque : la conformité, la gestion des risques et la cybersécurité. Avant même de créer notre modèle économique, nous nous sommes assurés que ces piliers soient solides.

Obtenir notre licence bancaire de la FINMA n'a pas été une mince affaire. Ce fut un parcours intense, jalonné de défis, mais porté par une conviction inébranlable : créer une banque différente, centrée sur l'humain. Aujourd'hui, nous avons construit une communauté de clients engagés et une équipe de 103 collaborateurs passionnés.

Et ce qui nous rend particulièrement fiers ? Un jalon important pour nous a été la confiance accordée par le groupe bancaire italien Intesa Sanpaolo. Cela prouve que notre projet ne se limite pas à une belle idée, mais répond à un réel besoin reconnu par les acteurs majeurs de l'industrie bancaire.

Nous apprenons chaque jour, nous nous remettons en question et nous nous améliorons constamment pour offrir une meilleure expérience à nos clients.

Construire une banque est un défi de chaque instant, et nous avançons avec humilité et détermination.

Néanmoins, nous sommes fiers de pouvoir proposer à ce jour, une solution innovante et unique :

- Une banque digitale pensée pour vous : Une plateforme fluide, intuitive, alliant innovation et accompagnement humain
- Un accès démocratisé à la gestion de patrimoine : Plus besoin d'être millionnaire pour bénéficier de conseils financiers de qualité
- Une transparence totale : Pas de frais cachés, une tarification claire et juste
- Un accompagnement humain avant tout : Chez Alpian, chaque client bénéficie d'un conseiller dédié, garantissant une relation personnalisée et de qualité. Pas de chatbot impersonnel, mais une véritable expertise humaine pour vous accompagner dans la gestion de votre patrimoine
- Une flexibilité inégalée : Comptes multi-devises, taux de changes compétitifs, solutions d'investissement sur-mesure et paiements optimisés à l'international
- Une sécurité de premier plan : La cybersécurité est intégrée dès la conception, garantissant une protection maximale des données et des transactions

Aujourd'hui, Alpian a aussi pour but de proposer bientôt l'éducation financière et l'indépendance économique. Nous voulons briser les barrières et permettre à chacun de se réapproprier son avenir financier avec clarté et confiance.

Dans cet esprit, nous avons également lancé SheWealth Collective, un projet qui nous tient particulièrement à cœur. SheWealth Collective est une communauté qui a été créée pour les femmes, afin de leur offrir un espace où elles peuvent apprendre, partager et évoluer financièrement en toute confiance. Très vite, nous avons réalisé que les défis financiers ne concernaient pas uniquement les femmes, mais bien tout le monde.

Investir n'est jamais un exercice facile, notamment dans l'environnement actuel



Les taux d'intérêt sont en baisse. Que signifie ce retour des taux bas pour les investisseurs ?

Mattia Scolaro (MS) : Ce retour vers les taux bas est perçu comme un challenge pour les investisseurs alors qu'il est apprécié pour les clients qui doivent conclure ou renouveler un taux hypothécaire, par exemple.

Pour les personnes qui se sont habituées aux intérêts versés par les comptes courants et épargne des banques, ce retour vers les taux bas amène une complexité. En effet, nous observons depuis le début de cette année, une tendance à la baisse concernant la rémunération payée sur les comptes bancaires.

Les clients qui s'étaient portés sur ses solutions souvent pour leurs taux jugés attractifs et sans risque de perte ou pour répondre à un besoin de flexibilité lié à un horizon-temps court, auront donc besoin de trouver des solutions alternatives pour faire fructifier leur capital.

La solution contre ces faibles rendements est de s'orienter à nouveau sur des solutions d'investissements traditionnels, qui sur le moyen-long terme ont toujours démontré une performance positive.

Pour les personnes ayant comme but principal, un accès rapide à leur capital et ne pouvant envisager un horizon d'investissement long, il faudra dès lors prendre son mal en patience et s'orienter sur des solutions du marché monétaire. Ces dernières procureront évidemment de faibles rendements mais l'objectif de flexibilité et le caractère défensif de ces solutions, répondront aux besoins principaux de ces personnes.

Comment Alpien accompagne-t-elle ses clients dans ce contexte ?

MS : Chez Alpien nous proposons des solutions d'investissements sur-mesure, adaptées aux besoins et aux profils de nos clients. Nos clients ont la possibilité de créer directement dans l'application leur profil d'investissement qui nous permettra de leur recommander la stratégie la plus adéquate et de créer un portefeuille sur-mesure. Ce type d'accompagnement est souvent associé à des coûts élevés ou à un seuil d'entrée important, mais notre mission est de le rendre accessible au plus grand nombre.

Toute l'expérience est fluide et intuitive, réalisable en quelques minutes via l'application.

↪ La carte bancaire d'Alpien disponible, en complément de la carte virtuelle.

Et parce que nous croyons en l'importance de l'accompagnement humain, nos clients ont toujours la possibilité de solliciter nos conseillers en patrimoine pour un suivi personnalisé.

Comment Alpien se distingue-t-elle dans un marché concurrentiel ?

MF : Alpien se distingue aujourd'hui en offrant de manière digitale et simple, ce qui se rapproche le plus de la banque traditionnelle Suisse.

Alpien réinvente l'expérience bancaire digitale en combinant technologie et accompagnement humain. Nous ne sommes pas simplement une plateforme bancaire : nous sommes un partenaire financier engagé, offrant un service d'investissement personnalisé avec un accès direct à des conseillers experts.

Aujourd'hui, il est souvent nécessaire de faire un compromis en choisissant sa banque : opter pour une solution digitale aux coûts attractifs ou rester dans une banque traditionnelle pour conserver un accès à un service humain.

Alpien dépasse cette dichotomie en proposant un modèle hybride : une expérience totalement digitale, combinée à un accompagnement humain illimité et sans frais supplémentaires. Nous avons fait ce pari dès le début, convaincus qu'il répondait à un besoin essentiel. Aujourd'hui, ce modèle s'impose comme une nouvelle référence dans l'univers bancaire digital.

Vers un avenir financier plus accessible et performant

Quels sont les principaux conseils que vous donneriez aux investisseurs dans ce contexte incertain ?

MS : Faites-vous accompagner ! Construire et gérer un patrimoine est une aventure qui demande du temps, de la réflexion et une vision à long terme. Chez Alpien, nous croyons que chacun mérite d'avoir accès à des conseils d'experts pour prendre des décisions éclairées et en toute confiance. Nos solutions d'investissement permettent de bénéficier d'un accompagnement personnalisé et de déléguer la gestion de son patrimoine en toute simplicité. L'objectif ? Optimiser sa stratégie financière tout en gardant le contrôle.

Grâce à une transparence totale et un accès direct à votre portefeuille, vous gardez le contrôle, tout en ayant la possibilité de solliciter un conseiller dès que vous en ressentez le besoin.

S'entourer des bonnes expertises est un atout précieux, quel que soit le contexte de marché. Une approche structurée et réfléchie permet d'investir avec confiance et sérénité, aujourd'hui comme demain.

Comment voyez-vous l'évolution du secteur bancaire face aux nouveaux défis économiques et technologiques ?

MF : Le secteur bancaire est en pleine transformation sous l'impulsion des nouvelles technologies, des changements réglementaires et des attentes croissantes des clients en matière de transparence et de personnalisation.

L'essor des banques digitales, l'intégration de l'intelligence artificielle et l'open banking transforment radicalement la manière dont les services financiers sont conçus et consommés.

Aujourd'hui, les clients ne veulent plus seulement une banque qui exécute des transactions ; ils recherchent un véritable partenaire financier capable de les accompagner à chaque étape de leur vie. La demande pour des solutions flexibles, accessibles et intuitives pousse les institutions financières à innover en matière d'expérience utilisateur, de conseil personnalisé et de gestion des risques.

Chez Alpien, nous sommes convaincus que l'avenir du secteur réside dans un modèle hybride :

- Une technologie de pointe pour plus d'efficacité : Automatiser les tâches répétitives, optimiser la gestion des portefeuilles et offrir des outils d'analyse en temps réel
- Un accompagnement humain renforcé : Même avec les meilleures technologies, les clients ont besoin de conseils personnalisés et d'une relation de confiance avec des experts
- Une transparence totale : Les nouvelles générations d'investisseurs exigent une meilleure compréhension de leurs finances, avec des frais clairs et une visibilité accrue sur leurs investissements
- Une approche durable et responsable : L'investissement responsable, ESG, devient un critère clé dans la gestion du patrimoine, avec une demande croissante pour des solutions alignées sur des valeurs environnementales et sociales

Les banques qui réussiront seront celles qui sauront allier innovation et proximité humaine, offrant une finance plus inclusive, fluide et adaptée aux besoins réels de leurs clients. 

Construire votre 4^e pilier

Anticiper aujourd'hui pour mieux vivre demain

WWW.VFP.CH

A la tête de l'agence VFP Immobilier à Verbier, une entreprise familiale et locale depuis près de 40 ans, Michael Fellay est un entrepreneur actif dans le courtage, la location, la gérance de propriétés et la gestion de PPE.

Avec une vingtaine d'années encore d'activités professionnelles devant lui, il souhaite partager ses réflexions sur un thème crucial: l'immobilier comme 4^e pilier. Pourquoi est-il important d'aborder ce sujet? Que l'on soit cadre, entrepreneur ou employé, il est important d'anticiper l'évolution de nos éventuels besoins, d'adopter une vision à long terme pour préparer une retraite paisible. A travers cet article réalisé par Michael Fellay, découvrez ce défi incontournable qui nous concerne tous.

À l'heure où la planification financière devient une nécessité, assurer un niveau de vie confortable à la retraite repose sur une stratégie réfléchie. En Suisse, le système repose sur trois piliers bien définis, qui, bien qu'essentiels, ne suffisent souvent pas à couvrir le revenu habituel.

C'est ici qu'intervient le 4^e pilier, un levier personnel et stratégique permettant de combler cet écart. Il ne s'agit pas d'un régime officiel, mais d'une approche individuelle visant à structurer ses investissements et à sécuriser son avenir financier.

Le système des trois piliers en Suisse : une base nécessaire, mais insuffisante

Dans la prévoyance suisse, nous avons trois piliers bien définis. Le 1^{er} pilier offre une rente d'environ 2450 CHF par mois, calculée selon les cotisations payées durant la carrière de salarié. Le 2^e pilier permet de recevoir une rente ou un capital, au choix du bénéficiaire, et peut être utilisé selon des critères préétablis.

Quant au 3^e pilier, il s'agit d'une option facultative où le montant peut atteindre 7258 CHF par an, ou 20 % de vos revenus les dernières années d'activité, avec un maximum de 35 280 CHF. Les cotisations sont déductibles d'impôt et constituent une base financière solide. Le 4^e pilier, quant à lui, est laissé à votre initiative et nécessite une planification stratégique.

Le rôle du 4^e pilier : combler l'écart pour une retraite confortable

L'objectif du 4^e pilier est de compenser vos besoins financiers pour arriver à 90 % de votre revenu actuel à la retraite. Par exemple, si les 1^{er}, 2^e et 3^e piliers ne représentent que 65 % de vos revenus, vous aurez alors besoin d'un complément significatif. De combien avons-nous vraiment besoin ? Combien d'années vous reste-t-il avant la retraite ? Votre approche pourra varier entre rentes ou capitaux, en fonction de vos besoins personnels et de vos revenus actuels et futurs.

Déterminer vos priorités et votre approche

Se poser les bonnes questions est crucial : Quel est votre potentiel financier actuel ? Quels risques êtes-vous prêt à prendre ? Le facteur temps est également originel dans ce calcul. Pour y voir plus clair, voici quelques solutions liées à l'immobilier.

- **Résidence principale :** avec un prix d'entrée élevé (environ 20 % d'apport), ce choix présente un risque modéré. Vous pouvez utiliser les 2^e et 3^e piliers pour le financement. En cas de revente, vous pouvez créer du capital selon l'évolution de marché de votre bien. Il existe des solutions afin d'optimiser la valeur de ce bien en fin de carrière.

➤
Deux
générations
réunies :
la fondatrice
de VFP
Immobilier,
Véronique
Fellay, et son
fils, Michael
Fellay, qui a
repris les rênes
de l'agence.







- **Résidence secondaire** : un prix d'entrée supérieur à 30 % peut être nécessaire ici. Bien que le risque soit modéré, il est surtout lié à la destination, le retour sur investissement peut être intéressant, surtout à Verbier, mais il faut aussi prendre en compte le facteur affectif.
- **Immobilier de rendement** : cela peut-être un local commercial ou un bien à vocation locative. Cela nécessite un apport élevé, mais peut générer une rente stable.
- **Viager** : cette option permet d'acheter à un prix réduit (environ 30 % moins cher). Le risque est modéré, selon le modèle choisi (rente ou capital) et l'attente pour récupérer le bien formellement. Sachez que cette option est modulable entre acheteur et vendeur.
- **Crowdfunding immobilier** : avec des plateformes telles que Foxtone, vous pouvez investir dans des projets à plusieurs, avec des rendements intéressants.

La stratégie gagnante : bien s'entourer et planifier efficacement

Pour réussir dans ce processus, il est primordial de bien s'entourer, par exemple de conseillers hypothécaires, de banques, d'une fiduciaire et de faire marcher son réseau professionnel. L'utilisation des bénéfices et des dividendes devient alors cruciale pour effectuer des investissements réfléchis. N'oubliez pas que si l'immobilier doit être central dans votre réflexion, il existe également d'autres avenues à explorer pour assurer votre confort futur.

Bâtir votre 4^e pilier, une démarche stratégique et réfléchie

En conclusion, bâtir votre 4^e pilier demande du temps, une bonne stratégie et des choix éclairés, mais cela en vaut la chandelle. Un plan bien pensé vous permettra de vivre votre retraite avec sérénité. **Ö**

↳
Les
magnifiques
bureaux
de VFP
Immobilier,
à découvrir
lors de votre
prochaine
escapade
à Verbier.



L'entrepreneur innovant

Faire de la nouveauté un moteur durable

Innover durablement, ce n'est pas suivre les tendances, mais capter les signaux, anticiper les besoins de demain et faire émerger des solutions qui ont du sens.

L'innovation n'est plus un luxe. Pour l'entrepreneur d'aujourd'hui, c'est un réflexe stratégique, un moyen d'adaptation et de projection. Encore faut-il qu'elle serve une vision cohérente et s'inscrive dans la durée.

Dans tous les secteurs, des entrepreneurs transforment leur activité tout en conservant leur identité. Certains adoptent des pratiques écologiques ambitieuses, d'autres inventent des modèles hybrides alliant autonomie et sécurité. L'innovation n'est pas toujours spectaculaire : elle peut être progressive, sobre, ciblée – mais toujours essentielle.

Elle suppose observation et intuition. L'entrepreneur innovant écoute son environnement, détecte les besoins émergents et prend des risques au bon moment. Il évite l'imitation au profit d'une création fidèle à son savoir-faire.

Loin de se limiter à la technologie, l'innovation est aussi sociale, organisationnelle et économique. Elle construit des modèles résilients et capables d'évoluer dans un monde incertain.

Dans les pages qui suivent, vous découvrirez des entrepreneurs qui illustrent cette dynamique. Des vignerons qui subliment leur terroir avec audace. Une solution de portage repensant les équilibres du travail. Une plateforme engagée dans la transition énergétique. Et un cabinet de conseil stratégique au service des mutations publiques et privées.

Innover, c'est avant tout choisir de tracer sa propre voie. 

Les entrepreneurs du vin, entre intuition et audace

Portrait de deux vignerons visionnaires au cœur du Valais

WWW.JRGERMANIER.CH

Formant un duo d'entrepreneurs très complémentaires, Gilles et Jean-René incarnent la nouvelle génération de vignerons alliant tradition et modernité.

Leur parcours est une aventure où intuition et adaptation sont clés. Entre passion pour l'œnologie, création de nouveaux vins et expansion internationale, ils explorent sans cesse de nouvelles perspectives. Portrait d'un binôme familial d'entrepreneurs visionnaires.

Entre tradition et innovation : l'art d'anticiper les tendances

Issu de la quatrième génération d'une famille de vignerons, Gilles Besse rejoint en 1993 son oncle au Domaine Jean-René Germanier. Ce dernier s'impose dès les années 1980 comme l'un des pionniers de la révolution qualitative des vins valaisans, amorcée lorsqu'il reprend le domaine paternel en 1983, à seulement 23 ans.

À cette époque, le duo perçoit la montée des vins rouges premium en Suisse ainsi que des cépages autochtones très rares à cette époque, et décide de se lancer malgré les risques. Environ 70 % des vins produits en Valais étaient le Fendant et le Johannisberg, 20 % le Pinot noir et le Gamay, et le 10 % restant les spécialités. Il fallait anticiper une évolution du marché et proposer des vins qui puissent séduire une clientèle nouvelle et exigeante. En 1995, leur vision prend forme avec la création de la Syrah CAYAS, un rouge haut de gamme qui s'impose comme une icône.

« Innover tout en respectant l'identité de notre terroir, c'est essentiel. Il ne s'agit pas de suivre aveuglément les tendances, mais de les anticiper et d'y répondre intelligemment. »

Leur philosophie repose sur l'écoute du terroir et l'expression du cépage. Gilles, passionné et amateur de saxophone, compare souvent son métier à la musique.

« Si tu forces ton vin contre son terroir, tu es dans le faux. Il faut capter l'âme du sol, interpréter ses variations et trouver l'harmonie parfaite. »

L'esprit d'aventure entrepreneurial

« Une entreprise, c'est un voyage. Si tu veux une route tracée, fais autre chose. Chaque jour apporte son lot d'incertitudes et d'opportunités. »

Plus tard, Gilles et Jean-René pressentent aussi l'essor du bio. Dès 2010, ils amorcent une transition réfléchie et en 2013, leur premier vin certifié voit le jour. Cet engagement vers une viticulture respectueuse se renforce au fil des années, pour atteindre aujourd'hui 30 hectares de vignes certifiés Biosuisse.

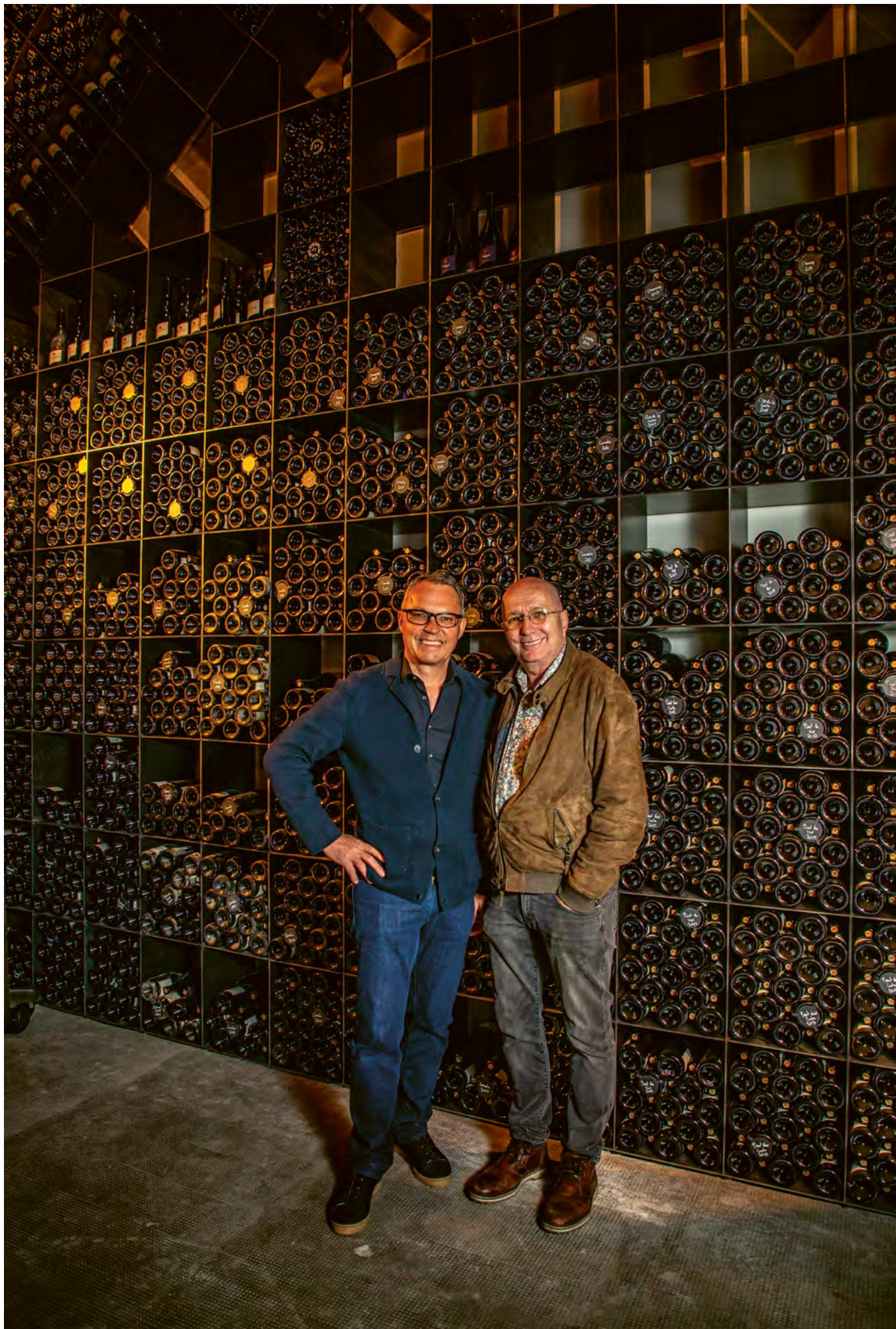
« Le bio n'était pas une évidence il y a encore dix ans. Il faut sentir le marché, prendre des risques au bon moment. Attendre trop longtemps, c'est risquer de rater l'opportunité. »

Un regard tourné vers l'international

Dès les années 2000, Gilles Besse mise sur l'export et trouve un importateur à New York.

« Exporter, ce n'est pas seulement vendre du vin au-delà de nos frontières. C'est comprendre la culture des consommateurs, leur histoire et leurs goûts. »

➤ Dans les coulisses de leur domaine, Gilles Besse et son oncle Jean-René Germanier, co-directeurs, parcourent leur sélection de bouteilles, reflet du terroir valaisan et d'une complicité familiale forgée par la passion du vin.





L'Allemagne, le Japon et les États-Unis deviennent des marchés clés. L'Allemagne est un partenaire essentiel, tandis qu'aux États-Unis, l'impact des critiques spécialisés comme Robert Parker joue un rôle fondamental dans la notoriété des vins haut de gamme.

Le Japon représente un marché atypique mais prometteur.

« Nos vins correspondent à leur cuisine, ce n'est pas un hasard. L'élégance et la finesse de nos crus trouvent un écho naturel auprès des palais japonais. »

Sans chercher à vendre en masse, il mise sur une implantation qualitative et durable auprès des grandes tables et des amateurs curieux.

Innover en résonance avec son environnement

Convaincu que l'originalité est essentielle, Gilles s'inspire des avant-gardistes comme Adrià Ferran, célèbre chef espagnol pionnier de la cuisine moléculaire.

« Copier, ce n'est pas créer. Si l'on veut réussir, il faut comprendre ce qui fait la singularité de notre terroir et le sublimer. »

Cette quête d'authenticité guide ses décisions. Il privilégie l'élégance et l'équilibre plutôt que l'astringence et le tanin.

« Notre terroir n'est pas fait pour des vins massifs, il faut écouter la nature et travailler avec elle, pas contre elle. »

Un avenir en mouvement

Pour Gilles et Jean-René, l'aventure continue. Toujours en quête de nouveaux défis, ils explorent de nouvelles pistes, tant sur la production que le développement commercial. Avec une vision claire : innover, tout en restant fidèles à leur histoire.

« L'important, c'est d'avoir une direction, mais de ne jamais cesser d'apprendre et de s'adapter. C'est ce qui fait toute la richesse de notre métier ». ○

La nouvelle salle, baptisée Cathédrale, offre un cadre chaleureux et accueillant pour organiser divers événements.



↵
L'entrée de la Cave Jean-René Germanier à Vétroz accueille les visiteurs dans un lieu où tradition viticole et passion familiale se rencontrent.



Une solution de portage salarial révolutionne le travail en Suisse

Un modèle hybride pour une nouvelle vision

WWW.PEMSAGROUP.CH

Spécialiste du placement et des services RH depuis plus de 40 ans, Pemsagroup innove en lançant Porteo, sa solution de portage salarial. Face à un marché en quête de flexibilité et de sécurité, cette offre permet aux freelances, consultants et experts de travailler en toute autonomie tout en bénéficiant des avantages du salariat. Une réponse moderne aux nouveaux défis du monde professionnel.

Mais pourquoi ce modèle peine-t-il encore à s'imposer en Suisse ? Quels avantages offre-t-il aux travailleurs comme aux entreprises ? Et comment Pemsagroup entend-il accélérer son adoption ? Interview d'Eric Gerini, Directeur général chez Pemsagroup.

Une diversification stratégique pour répondre aux nouveaux défis du marché du travail

Avec le lancement de Porteo, Pemsagroup franchit une nouvelle étape dans sa stratégie de développement. L'objectif est clair : répondre aux évolutions du marché en offrant une alternative sécurisée aux indépendants et en facilitant l'accès aux talents pour les entreprises.

Cette initiative s'inscrit dans une stratégie de diversification, articulée autour de trois grands axes.

D'un point de vue géographique, Pemsagroup renforce sa présence en Suisse romande, Suisse alémanique et au Tessin, avec l'ambition de couvrir un large éventail de besoins sur l'ensemble du territoire.

En matière de secteurs d'activité, le groupe élargit son champ d'action au-delà de ses domaines historiques, qui incluent la construction avec Pemsagroup, le médical avec Assisteo, le placement administratif et bancaire avec Multi Personnel, et la digitalisation des RH avec Teameo. Avec Porteo, il s'adresse directement aux freelances, consultants et cadres en transition qui souhaitent bénéficier d'un cadre sécurisé et conforme à la loi.

Enfin, cette diversification repose sur une approche technologique avancée, permettant une gestion simplifiée et digitalisée des missions des travailleurs portés. L'objectif est de fournir une expérience fluide, où toutes les démarches administratives sont automatisées, tout en garantissant une conformité totale avec la législation suisse.

Un modèle pensé pour répondre aux attentes des travailleurs et des entreprises

Le principal dilemme pour de nombreux professionnels aujourd'hui est de choisir entre l'indépendance, qui offre la liberté de gérer son activité, et le salariat, qui assure une sécurité sociale et financière. Porteo vient casser cette opposition en proposant une alternative où chacun peut choisir ses missions, fixer ses tarifs et organiser son travail à sa convenance, tout en bénéficiant des protections du statut de salarié.

Du côté des entreprises, la recherche de talents qualifiés est un défi constant. Le recours aux indépendants est une solution attractive, mais il s'accompagne de nombreuses contraintes administratives et légales. Grâce à Porteo, elles peuvent collaborer avec des experts sans les complexités d'un contrat de travail traditionnel, tout en restant conformes aux réglementations suisses.

➤
Eric Gerini,
directeur de
PEMSA Group,
inaugure
avec Porteo
un service
 inédit dédié
aux travailleurs
indépendants.





Le service lancé par Porteo propose une solution de portage salarial, offrant aux indépendants la liberté de l'entrepreneuriat avec la sécurité du salariat.

Les défis auxquels sont confrontés les indépendants en Suisse

Travailler en tant qu'indépendant en Suisse implique des contraintes importantes qui peuvent freiner l'essor de cette activité.

L'une des plus grandes difficultés réside dans la gestion administrative : facturation, déclarations sociales et fiscales, affiliation aux assurances obligatoires... Autant d'obligations qui peuvent rapidement devenir chronophages et complexes pour un professionnel qui souhaite simplement se consacrer à son métier.

L'autre obstacle majeur est l'absence de protection chômage. Contrairement aux salariés, les indépendants ne cotisent pas à l'assurance-chômage et n'ont donc aucun filet de sécurité en cas de baisse d'activité ou d'arrêt brutal d'un contrat. Cette insécurité constitue une source de stress permanente.

Les risques financiers sont également un frein considérable. Un retard de paiement ou un impayé peut gravement impacter la trésorerie d'un indépendant, qui n'a d'autre recours que d'engager des procédures longues et coûteuses pour récupérer son dû.

Avec Porteo, ces obstacles sont levés. Le professionnel porté conserve son autonomie tout en étant protégé des risques financiers et administratifs. Son salaire est garanti et ses prestations sont sécurisées, ce qui lui permet de se consacrer pleinement à son activité.

Une alternative solide au statut d'indépendant et au salariat classique

Le portage salarial offre un compromis idéal entre l'indépendance et le salariat.

Contrairement à un travailleur indépendant, un consultant en portage n'a pas à gérer la facturation, les cotisations sociales ou les déclarations fiscales. Il bénéficie d'une protection sociale complète, avec des droits à l'assurance-chômage, à la prévoyance et à une couverture en cas d'accident.

En comparaison avec un salarié classique, il conserve une liberté totale dans le choix de ses missions et de ses clients, tout en ayant la capacité de négocier ses propres tarifs et conditions de travail. Cette solution lui permet ainsi

de profiter du meilleur des deux mondes : une indépendance totale sans les inconvénients liés aux risques entrepreneuriaux.

Pourquoi le portage salarial peine-t-il encore à s'imposer en Suisse ?

Malgré ses nombreux atouts, le portage salarial reste encore peu développé en Suisse. Il est souvent mal compris et confondu avec d'autres modèles, tels que l'intérim ou le payrolling. Pourtant, il s'agit d'une solution parfaitement encadrée qui permet d'apporter flexibilité et sécurité aux travailleurs comme aux entreprises.

L'une des priorités de Porteo est donc de clarifier ce modèle, d'informer les professionnels et les employeurs sur ses bénéfices, et de garantir une transparence totale sur les coûts et prestations associées.

L'autre enjeu est d'ordre juridique. En Suisse, la mise à disposition de personnel est strictement encadrée par la Loi fédérale sur le service de l'emploi (LSE). En s'assurant d'une application rigoureuse de cette législation, Porteo permet d'offrir un cadre structuré et conforme, assurant ainsi la sécurité des travailleurs et des entreprises.

Un message fort au Gala de Verbier : moderniser le marché du travail

Lors du Gala de Verbier, Pems Group portera un message clé sur l'avenir du travail en Suisse. Dans un marché en pleine mutation, où la demande de flexibilité et de sécurité est de plus en plus forte, le portage salarial apparaît comme une solution d'avenir.

Ce modèle ne se limite pas à une simple alternative aux formes d'emploi existantes. Il constitue une véritable révolution dans la gestion des talents et des compétences. En facilitant l'accès des travailleurs à une indépendance sécurisée et en permettant aux entreprises de s'entourer d'experts sans lourdeurs administratives, Pems Group s'inscrit comme un acteur majeur de la transformation du marché de l'emploi en Suisse.

Avec Porteo, il devient possible de conjuguer liberté et protection sociale, ouvrant ainsi la voie à un modèle de travail plus fluide, plus moderne et mieux adapté aux nouvelles réalités économiques. 

Décarbonation et durabilité

Ça vous concerne aussi : décryptage !

WWW.CLEANTECH-ALPS.COM

CleantechAlps, acteur clé de la transition vers une société décarbonée : interview de Charlotte Melly, Spécialiste marketing et communication chez CleantechAlps.

Pourquoi CleantechAlps a-t-elle été créée et quel est son rôle aujourd'hui ?

Depuis sa création en 2010 par les cantons romands, CleantechAlps est opérée par CimArk depuis le Campus Energypolis à Sion et s'est imposée en Suisse comme un pilier de la transition vers une société décarbonée et plus durable. Cette plateforme a pour but d'accélérer le déploiement des innovations nécessaires à cette transition. Elle anime la communauté et favorise les contacts entre les entreprises et les acteurs locaux dans cette dynamique de changement.

Que signifient réellement les termes « décarbonation » et « durabilité » ?

Ces termes peuvent varier selon les approches, mais CleantechAlps les résume ainsi :

- Décarbonation : Réduire ou éliminer les émissions de CO₂ d'une activité ou d'un secteur.
- Durabilité : Garantir la pérennité des activités humaines en tenant compte des aspects environnementaux, sociaux et économiques. Ou encore mieux : dans le jargon des entrepreneurs, c'est la capacité à maintenir une activité sur la durée, on y retrouve ainsi sous-jacente, la notion de résilience !

Un monde en pleine mutation : défis et opportunités

Quelles sont les transformations majeures auxquelles les entreprises font face aujourd'hui ?

Nous vivons une véritable révolution avec une succession de crises diverses qui ont révélé la fragilité des chaînes d'approvisionnement. Dans ce contexte la résilience des entreprises n'est plus un luxe mais une obligation. Le réchauffement climatique impose également des changements radicaux. Bien qu'un retour en arrière soit impossible, il est encore temps d'agir pour atténuer ses effets.

➤
Charlotte Melly nous fait découvrir les locaux de CleantechAlps, idéalement situés à deux pas de la gare de Sion.

➤
CleantechAlps est basé sur le Campus Energypolis à Sion.





La technologie est-elle suffisante pour répondre à ces défis ?

Non. Si la technologie joue un rôle clé, l'innovation est globale : sociale, structurelle, commerciale et réglementaire. Ces transformations sont au cœur de la durabilité et visent à garantir la pérennité des activités économiques dans un monde où les ressources se raréfient.

Décarbonation et cadre stratégique : un impératif mondial qui touche aussi la Suisse

Quelle est la stratégie de la Confédération en matière de décarbonation ?

La Confédération s'est engagée à atteindre l'objectif « Net zéro » d'ici 2050. Cela s'inscrit dans une dynamique mondiale, portée par le reporting ESG (Environnemental, Sociétal, Gouvernance), qui est déjà une obligation pour les grandes entreprises actives à l'international.

Les PME suisses seront-elles également concernées ?

Oui, à terme et cela est encore largement sous-estimé actuellement. Cette situation rappelle l'introduction de la norme qualité ISO 9001 il y a une trentaine d'années. CleantechAlps prône une approche pragmatique, qui veut limiter les lourdeurs administratives de cette transition, tout en facilitant la génération de valeur économique pour les entreprises. Ce défi n'est pas simple au demeurant mais nous avons les outils pour arriver à une solution pragmatique au service du tissu économique !

Des solutions concrètes pour un futur durable

Les technologies nécessaires à la transition existent-elles déjà ?

Oui, et CleantechAlps les met en lumière dans la 2^e édition de son « Panorama des start-ups cleantech ». Ce rapport présente plus de 50 jeunes entreprises suisses prometteuses. Il est à disposition sur notre site internet dans l'onglet publications.

Pouvez-vous donner des exemples de ces start-ups ?

- Oui avec plaisir, on peut souligner parmi elles :
- MobyFly : développe et commercialise des bateaux électriques à foils, rapides, efficaces et sans émissions de CO₂, révolutionnant l'approche actuelle du transport maritime de personnes.
 - DePoly : pépite technologique spécialisée dans l'upcycling de déchets PET en matières premières de qualité vierge, Numéro 1 du Top100 Swiss Startup Awards en 2024.
 - Bloom Biorenewables : propose une technologie qui permet de transformer la biomasse en alternatives au pétrole (arômes, fragrances, biomolécules, etc.), un potentiel futur fleuron de la chimie durable, tout comme DePoly.

L'écosystème cleantech suisse : un outil pour la Suisse de demain

Quels sont les facteurs clés pour accélérer le développement des cleantech en Suisse ?

La vitesse de déploiement des solutions cleantech dépendra fortement des politiques publiques et du cadre réglementaire adopté dans les années à venir. Les instruments de co-financement d'installations pré-industrielles sont également cruciaux pour garder la dynamique actuelle. CleantechAlps joue ici un rôle central en contribuant à apporter une cohérence entre tous les acteurs de l'écosystème et favoriser la diffusion de ces innovations.

Où peut-on en savoir plus sur ces initiatives ?

Sur notre site Internet ou en nous appelant. Nous invitons d'ailleurs les intéressés à participer à notre enquête sur le degré d'engagement des sociétés en termes de durabilité. C'est une opportunité de mettre le pied à l'étrier pour les non initiés et de partager vos besoins en la matière, tout en faisant un rapide bilan de votre entreprise. 

Lien vers
l'enquête




Un acteur clé du conseil stratégique en Suisse romande

Une expertise de terrain pour transformer la stratégie en impact concret

WWW.SWISSMEFIN.COM

Fondée en 2006, SwissmeFin accompagne les institutions publiques, les organisations financières et, plus récemment, les acteurs de l'énergie dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs stratégies, ainsi que la gestion de projets complexes.

Présente à Genève, Lausanne et en Valais, SwissmeFin est un cabinet de conseil de niche qui se distingue par son approche unique : l'intégration des méthodologies du conseil stratégique combinée à la capacité de décision des exécutifs de la finance.

Christophe Lamon, fondateur, et Laurent Bagnoud, associé de SwissmeFin, partagent leur vision des défis et ambitions de l'entreprise, aujourd'hui un acteur clé auprès des décideurs en Suisse romande.

Qu'est-ce qui a motivé la création de SwissmeFin en 2006, et comment l'entreprise a-t-elle évolué depuis ?

SwissmeFin est née en Asie avec l'ambition de créer un cabinet de conseil de niche alliant deux forces : le pragmatisme décisionnel des dirigeants de la finance et l'expertise en accompagnement stratégique des approches d'Arthur D. Little (*cabinet de conseil en stratégie et innovation, fondé en 1886, pionnier du conseil en management*).

Durant ses huit premières années, l'entreprise a opéré dans plus de 15 pays, principalement auprès d'acteurs du secteur financier. Forte de cette expérience, elle a progressivement élargi son champ d'action aux services publics, puis, en 2023, au secteur de l'énergie.

Aujourd'hui, l'équipe de consultants s'appuie sur un réseau d'experts spécialisés, parmi lesquels figurent des avocats, des spécialistes IT, des experts en relations publiques, des gestionnaires de crise et des experts du marché de l'énergie, afin d'offrir un accompagnement complet et sur mesure à ses clients.

Comment SwissmeFin aide-t-elle ses clients dans leur activité ?

SwissmeFin accompagne ses clients à définir leurs ambitions, identifier les défis clés et les traduire en stratégies concrètes. Une analyse critique des orientations est menée lorsque nécessaire, afin de garantir la faisabilité des options retenues et de structurer une mise en œuvre efficace.

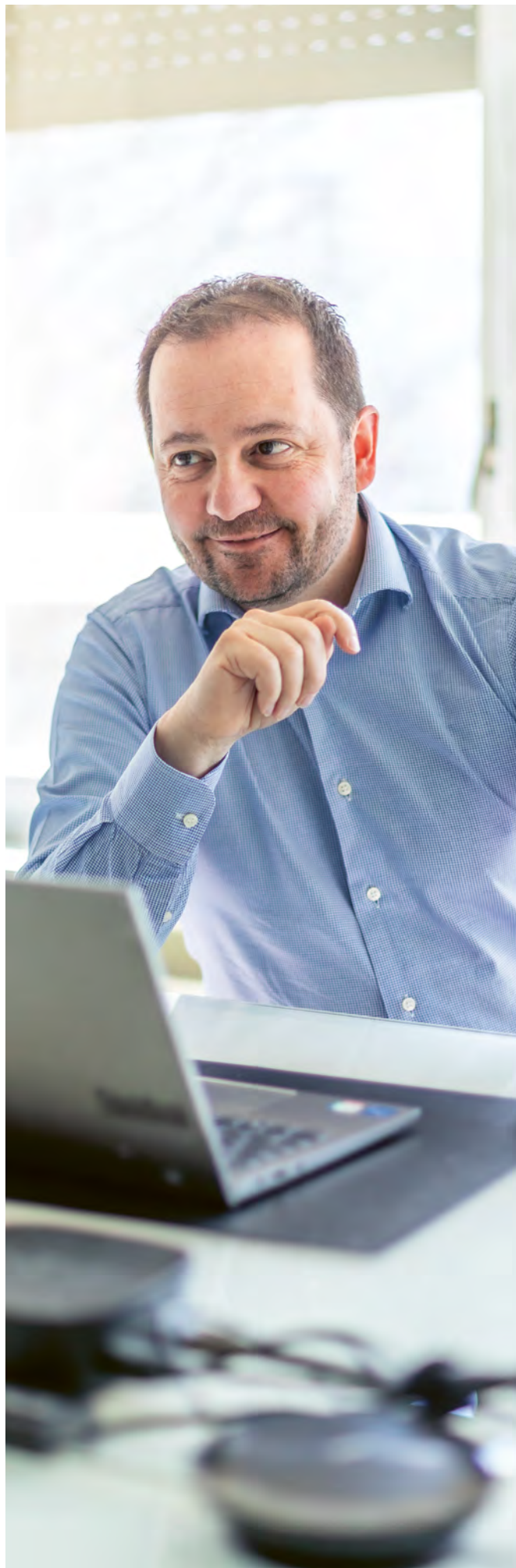
En tant que spécialistes du Project Management Office (PMO), l'équipe veille à ce que la gestion des programmes et projets s'inscrive pleinement dans l'agenda défini de la stratégie.

Au-delà de ces missions, SwissmeFin a développé une expertise approfondie dans le montage de partenariats public-privés et le pilotage d'appels d'offres publics, notamment dans le domaine informatique et dans la gestion des litiges.

Quelques exemples récents de ces services ?

SwissmeFin a récemment accompagné le Département d'économie et de la formation du Valais dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie d'éducation numérique.

↗
Christophe Lamon, fondateur de SwissmeFin (à gauche). Laurent Bagnoud (à droite) accompagne SwissmeFin depuis 2022 en tant qu'expert en transformation numérique, avec un parcours marqué par des fonctions de direction stratégique dans le secteur public.





L'entreprise a également défini une ambition stratégique à 10 ans et assuré sa déclinaison opérationnelle pour une banque régionale.

Dans le secteur public, SwissmeFin a mené des programmes de recherche d'efficacité sur cinq départements cantonaux en Suisse romande, impactant plus de 5000 collaborateurs tout en surmontant les réticences initiales liées à ces changements.

Dans le domaine du PMO, SwissmeFin a accompagné un canton pendant quatre ans, soutenu la gestion du métier banque privée d'une grande banque internationale et piloté des projets stratégiques pour une organisation du secteur de l'énergie.

Enfin, dans l'investissement et le financement, SwissmeFin a piloté des levées de fonds pour des start-ups en phase de démarrage dans la région lémanique, capitalisant sur son rôle de conseiller dans un fond majeur de private equity en Europe.

Quels sont les enjeux spécifiques pour SwissmeFin SA ?

SwissmeFin poursuit son développement à travers deux axes stratégiques majeurs :

- Le premier est la consolidation de son expertise dans le secteur de l'énergie, avec pour ambition de pérenniser sa présence en accompagnant les acteurs du secteur dans leurs défis stratégiques et opérationnels. Ce développement s'appuiera notamment sur des recrutements clés.
- Le second axe est l'ancrage de SwissmeFin sur le canton de Vaud pour répondre à la demande des clients avec la création d'une antenne à proximité de la gare de Lausanne.

Plus généralement, SwissmeFin doit conserver dans ces phases de croissance, son ADN d'excellence et de pragmatisme. 

➤
Christophe
Lamon,
dans ses locaux
au cœur de
la Ville de Sion,
à l'Avenue
de la Gare.





L'entrepreneur engagé

Un impact centré sur l'humain

L'humain est le pilier central de l'entreprise. L'entrepreneur engagé s'appuie sur la confiance, l'écoute et la responsabilité pour créer un impact durable et donner du sens à l'action.

À l'heure où tout s'accélère, où la technologie semble tout régir, il convient de ne pas oublier un autre chemin : celui de la relation, du lien, du respect des personnes et du temps.

Placer l'humain au cœur de l'action, c'est défendre la valeur du travail bien fait, du geste artisanal, comme le rappelle une entreprise de décoration d'intérieur qui allie durabilité et savoir-faire. C'est aussi cultiver une écoute réelle, comme le montre une société spécialisée dans la relation client. Ici, chaque interaction est l'occasion de renforcer la fidélité par la proximité.

L'engagement se traduit également par des démarches structurantes. Un label de qualité dans le service client ou une stratégie d'éthique d'entreprise deviennent des leviers puissants de transformation, bien au-delà du marketing. Ils créent de la cohérence et fédèrent les équipes autour d'un projet commun.

Être engagé, c'est aussi désamorcer les conflits avant qu'ils n'éclatent. C'est ce que défend une avocate qui milite pour une justice plus humaine, fondée sur la médiation. Et c'est, enfin, faire le choix de la fidélité dans la durée : comme ces entreprises familiales qui misent sur la transmission, la proximité et la confiance, dans un monde où tout devient instantané.

Tous partagent une même conviction : re-placer l'humain au centre, c'est créer un impact solide. 

Une approche stratégique de la gestion des conflits

**Pour une justice plus humaine :
prévenir plutôt que guérir les litiges**

BIRGIT SAMBETH
WWW.ALTENBURGER.CH



Référente en résolution des conflits, ancienne juge suppléante, médiatrice et arbitre reconnue, Birgit Sambeth accompagne entreprises et particuliers dans la gestion amiable des litiges.

Nommée médiatrice n°1 en Suisse par Who's Who Legal, elle a également été Présidente de la Fédération Suisse des Avocats (FSA) de 2021 à 2023, contribuant activement à l'évolution des pratiques en matière de résolution des différends.

À travers une approche holistique et stratégique, elle milite pour une justice plus humaine, où la prévention et le dialogue priment sur l'affrontement judiciaire.

Pourquoi anticiper les litiges est crucial ?

Les conflits, s'ils ne sont pas gérés à temps, coûtent cher aux entreprises : perte de talents, baisse de performance et dégradation du climat de travail. Chez les particuliers, un différend non résolu empoisonne les relations et peut entraîner un isolement. Pourtant, les litiges ne sont pas une fatalité. Bien gérés, ils deviennent une opportunité de changement.

Quels outils pour désamorcer un conflit avant qu'il ne devienne un litige ?

Un conflit devient un litige dès qu'il est porté en justice. Or, les tribunaux appliquent le droit sans considération pour les besoins réels des parties ou leurs relations futures. Pour éviter cette judiciarisation, il est essentiel d'intervenir rapidement et d'examiner la situation avec objectivité. Une communication ouverte dans un cadre sécurisé et confidentiel permet de mieux comprendre les intérêts de chaque partie, souvent cachés derrière les positions affichées. Explorer des solutions alternatives avant de recourir à la justice est une approche clé. Faire appel à un médiateur compétent et neutre peut également être décisif.

Pourquoi privilégier une approche amiable ?

Une solution négociée permet d'aboutir plus vite et à moindre coût qu'une procédure judiciaire, qui peut durer des années. Sauf exception, comme par exemple la nécessité d'établir un précédent juridique ou de sanctionner un comportement pénal, la médiation est souvent préférable. Elle est plus flexible, personnalisée et permet de préserver les relations et de les pérenniser.

Les pièges à éviter dans une médiation ?

Le principal écueil est de croire qu'une médiation est une discussion informelle où tout se résout naturellement et facilement. En réalité, ce processus requiert non seulement une préparation rigoureuse, mais également le diagnostic du conflit, l'analyse des forces et faiblesses, l'exploration des alternatives et des options, le tout en bénéficiant de l'encadrement par un médiateur expérimenté.

Un autre danger est de s'improviser médiateur sans expertise. La confiance dans le médiateur est un élément clé du succès. Un échec de médiation risque d'envenimer le conflit jusqu'à en perdre le contrôle.

Quel rôle pour les avocats dans la médiation ?

Plutôt que de plaider, l'avocat joue un rôle de coach en aidant son client à explorer des solutions concrètes, constructives et adaptées. Cette approche a été renforcée sous mon impulsion alors que je présidais la Fédération Suisse des Avocats de 2021 à 2023. Nous avons mis en place une formation spécifique et certifiante de médiation pour les avocats, laquelle est l'équivalence d'un CAS, et elle leur permet de porter le titre de médiatrice FSA ou médiateur FSA.

Je crois en une justice humaniste, où les avocats ne sont pas seulement des plaideurs, mais aussi des facilitateurs de solutions. **Ö**

Birgit Sambeth : <https://fr.altenburger.ch/people/birgit-sambeth>

↳ Birgit Sambeth, associée de l'Étude Altenburger à Genève, partage depuis 1993 son temps entre la cité de Calvin et le Valais.

Pour écouter le Podcast « La médiation c'est plus qu'un métier, c'est une passion »



L'excellence au service de la relation client

Mesurer, former, accompagner : des leviers concrets pour améliorer la relation client, un enjeu clé pour les entreprises

WWW.ALTAMEDIA.CH

Depuis 22 ans, altamedia accompagne les entreprises dans l'optimisation de leur relation client.

L'agence propose une approche complète allant de la formation, des conseils et enquêtes. Mais avant tout, altamedia, c'est une aventure humaine, portée par une équipe passionnée et un réseau de partenaires engagés.

Chaque mission est une histoire où écoute, proximité et expertise se conjuguent pour aider les entreprises et organisations à offrir le meilleur à leurs clients. Derrière chaque chiffre, il y a des rencontres, des défis relevés et une volonté constante d'amélioration.

Entretien avec Fabien Arévalo, fondateur et directeur d'altamedia, et Jennifer Montiton, responsable opérationnelle.

Comment cette aventure a-t-elle commencé et quels sont les piliers qui font aujourd'hui votre succès ?

Fabien Arévalo : altamedia est une agence globale qui accompagne les entreprises dans l'amélioration de leur relation client. Nous avons trois grands axes d'activité : la formation, le conseil et les enquêtes. Cette approche nous permet d'avoir une vision complète et opérationnelle des enjeux de l'expérience client. Nous ne nous limitons pas à dispenser des formations, nous mesurons aussi la qualité des services grâce à nos enquêtes, et nous conseillons nos clients sur les stratégies à adopter pour optimiser leur relation avec leurs consommateurs, usagers, patients...

Jennifer Montiton : Notre force réside dans cette approche 360°. Par exemple, une entreprise qui veut améliorer son accueil client peut d'abord bénéficier d'une enquête mystère, puis d'une formation ciblée, et enfin d'un accompagnement stratégique. C'est cette combinaison qui nous distingue.

Les enquêtes de satisfaction et les clients mystères jouent un rôle clé dans votre approche. Comment fonctionnent-ils concrètement et quels impacts ont-ils pour vos clients ?

J.M. : Nous disposons d'un réseau de plus de 1000 personnes formées aux techniques du client mystère. Cela nous permet d'intervenir rapidement et efficacement pour mesurer la qualité de service de nos clients, qu'ils soient dans la distribution, la santé, les assurances ou le secteur public. Les résultats de ces enquêtes sont ensuite analysés afin d'identifier les axes d'amélioration et proposer des actions concrètes.

F.A. : Dans le cas des services clients, nous pouvons aussi analyser la qualité de vrais contacts (enregistrements téléphoniques, e-mails, live chats...). Notre objectif est alors de fournir des données exploitables et actionnables.

➤
Fabien
et Jennifer
veillent
constamment
à faire de
l'excellence
du service
client la priorité
de chacune de
leurs actions.



altamedia travaille avec des clients prestigieux depuis de nombreuses années. Quel est votre secret pour une telle fidélité ?

F.A. : La recette est simple : bien faire son travail et entretenir une relation de qualité avec nos clients. Nous avons la chance de collaborer avec des entreprises comme le Groupe Mutuel depuis nos débuts, Hornbach depuis 13 ans, ou encore l'Etat de Genève et les HUG depuis plus de 10 ans. Cette longévité est le fruit d'une approche personnalisée et d'un engagement constant.

J.M. : Nous veillons à rester proches de nos clients : des points réguliers, des rencontres terrain, un événement annuel où nous partageons les bonnes pratiques du secteur... Ces moments de qualité renforcent notre collaboration et permettent d'ajuster nos services en fonction de leurs besoins.

Quelles sont les tendances actuelles en matière d'expérience client ?

F.A. : L'humain reste au cœur de la relation client, mais les outils digitaux et l'IA prennent de plus en plus d'importance. Les entreprises cherchent à personnaliser leur service grâce à la data, à optimiser leurs parcours clients et à fluidifier

leur communication. Nous accompagnons nos clients pour qu'ils intègrent ces évolutions sans perdre en authenticité.

J.M. : L'autre enjeu majeur, c'est la formation continue. Les attentes des clients évoluent rapidement, et les entreprises et organisations doivent s'adapter en permanence. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à proposer des formations régulières et adaptées aux réalités de chaque secteur.

En quelques mots, comment voyez-vous l'avenir d'altamedia ?

F.A. : Nous avons la volonté de continuer à grandir tout en restant fidèles à nos valeurs de qualité et de proximité. Nous souhaitons renforcer notre offre en intégrant toujours plus d'innovation dans nos services et accompagner toujours mieux nos clients vers l'excellence.

J.M. : La relation client est un domaine en constante évolution. Nous serons là pour aider nos clients à anticiper les tendances et à rester performants, tout en gardant l'humain au cœur de chaque interaction. C'est notre mission et notre passion ! **Ö**

Swiss Customer Service Excellence

Un label qui transforme l'expérience client en moteur d'excellence

WWW.SWISSCUSTOMERSERVICEEXCELLENCE.CH

Dans un monde où l'expérience client fait la différence, certaines entreprises choisissent de s'engager dans une démarche d'excellence. C'est pour elles qu'altamedia a conçu un label de qualité unique, alliant évaluation rigoureuse et accompagnement sur mesure.

Derrière ce label, il y a une histoire humaine, faite d'engagements et d'améliorations continues. Chaque certification obtenue est le résultat d'un travail minutieux et d'une volonté constante de se surpasser.

Une ambition : garantir une expérience client irréprochable

L'histoire commence avec une question simple : comment aider les entreprises à mesurer et améliorer en continu leur qualité de service ? Depuis plus de vingt ans, altamedia accompagne des organisations variées – banques, assurances, commerces, hôpitaux – dans l'optimisation de leur relation client. En lançant le label Swiss Customer Service Excellence (Swiss CSE) en 2023, l'agence a franchi une nouvelle étape : offrir un repère fiable aux consommateurs et engager les entreprises dans une dynamique de progrès. Plus qu'un simple outil d'évaluation, ce label devient un véritable levier de transformation.

Une méthodologie éprouvée et exigeante

Obtenir le label Swiss CSE ne se fait pas en un claquement de doigts. L'évaluation repose sur une analyse fine de plusieurs centaines de contacts clients réels (enregistrements téléphoniques, e-mails, live chats...). Chaque interaction est passée au crible : accueil, échanges, rapidité et pertinence des réponses. Tout est évalué pour garantir une qualité de service optimale. Le label est attribué uniquement aux entreprises dont le score dépasse 80 %.

La participation au label Swiss CSE ne se limite pas à une « simple » photographie de la qualité délivrée par le service client. Toutes les organisations reçoivent une analyse détaillée, accompagnée de comparaisons et de recommandations.

Un impact concret pour les entreprises lauréates en 2025

En 2025, 6 entreprises ont été distinguées par le label Swiss Customer Service Excellence, témoignant de leur engagement envers une relation client de qualité supérieure.

La Redoute et SIG ont reçu le label pour la 2^e fois consécutive, alors que Medi24, PMI, TPG et Vaudoise Assurances l'ont eu pour la première fois.

Ces entreprises ont partagé leurs motivations. La Redoute souligne l'importance du défi que représente cette certification et son impact positif sur la motivation des équipes. Les SIG et Vaudoise Assurances, quant à eux, mettent en avant la reconnaissance accordée aux collaborateurs du service client.



Ces témoignages illustrent l'impact concret du label, qui favorise une culture d'amélioration continue et renforce l'engagement des équipes envers une expérience client exceptionnelle. Ils prouvent qu'un engagement de ce type ne se limite pas à une distinction, mais transforme réellement les pratiques et les résultats des entreprises.

Un label qui crée du lien

Ce label représente bien plus qu'une certification : il mobilise les équipes autour d'un objectif commun. Il renforce la confiance des collaborateurs et valorise les efforts déployés pour offrir un service toujours plus performant. Grâce à lui, chaque interaction avec un client devient une opportunité d'exceller et de renforcer l'image de marque de l'entreprise.

En somme, il incarne une quête d'excellence qui profite autant aux entreprises qu'aux clients. Et dans un monde où chaque interaction compte, disposer d'un tel repère est un véritable atout.

À travers la certification Swiss CSE, c'est toute une dynamique d'engagement et d'innovation qui se met en place, garantissant une qualité de service toujours plus élevée. **Ö**

↑ Fabien et Jennifer présentent leur nouveau label Swiss Customer Service Excellence, déjà accueilli avec un vif succès.



Une entreprise familiale qui défie les grands groupes

La stratégie gagnante des PME pour rester dans la course

WWW.PAULMARET.CH

Depuis 66 ans, Paul Maret SA s'impose comme un acteur incontournable du marché des matériaux de construction en Valais. Avec une transmission familiale réussie et un partenariat fructueux avec le Brighen Group, l'entreprise continue de se développer en restant fidèle à ses valeurs : proximité, réactivité et expertise technique. Sandrine Perrodin, directrice et propriétaire, nous partage sa vision et les leviers permettant à une PME de rivaliser avec les grandes enseignes.

Comment la proximité vous aide-t-elle à rivaliser avec les grandes enseignes ?

C'est notre plus grande force ! En Valais, le relationnel est primordial. Nous sommes flexibles, réactifs et à l'écoute des besoins de nos clients. Notre ancrage régional nous permet de livrer rapidement sur les chantiers, et notre équipe commerciale assure un suivi personnalisé. Contrairement aux grands groupes, chez nous, tout est fluide et direct.

En quoi votre service client fait-il la différence ?

Nous avons une structure à taille humaine, ce qui signifie que chaque client a un interlocuteur unique du début à la fin de son projet. Pas de transfert interminable entre services. Nos clients savent qu'ils peuvent compter sur notre expertise acquise depuis plus de 65 ans. La confiance et la proximité sont des éléments clés de notre succès.

Comment votre taille vous permet-elle d'être plus réactifs ?

Nous n'avons pas besoin de plusieurs semaines pour valider une décision. Tout se fait rapidement, ce qui est un véritable atout pour nos clients. Par exemple, si un artisan a besoin d'un matériau en urgence, nous pouvons le lui fournir dans des délais très courts, souvent le jour même.

Quels sont les atouts d'une petite équipe ?

L'ambiance familiale est essentielle. Nous mettons un point d'honneur à conserver nos valeurs : confiance, efficacité, passion et proximité. Chaque collaborateur joue un rôle clé, y compris en logistique. Cette cohésion nous permet de réagir rapidement et d'assurer un service de qualité.

Quels avantages retirez-vous de votre partenariat au Brighen Group ?

Cette collaboration est un vrai « win-win ». Brighen est spécialisé dans le sanitaire, le carrelage et les cuisines, tandis que nous nous concentrons sur les matériaux pour la construction de bâtiments, le développement d'infrastructures, et l'aménagement d'espaces extérieurs. Nos offres sont complémentaires, ce qui nous permet de proposer une gamme plus large à nos clients et d'optimiser nos achats tout en gardant notre indépendance.





Comment répondez-vous aux attentes en matière de durabilité ?

Nous travaillons avec un grand nombre de fournisseurs suisses engagés en faveur de la durabilité. L'isolation, le béton, le plâtre : nous choisissons des produits conformes aux normes écologiques les plus strictes. Cette exigence en qualité et respect de l'environnement est essentielle pour nos clients.

Quelles stratégies mettez-vous en place pour vous distinguer ?

Notre réactivité et notre service client font toute la différence. Un client peut obtenir immédiatement ce dont il a besoin. Cette rapidité et notre expertise technique nous permettent de bâtir une relation de confiance.

Quels sont vos axes de développement ?

Nous évoluons dans un secteur très concurrentiel avec des marges faibles. Pour l'avenir, nous nous concentrons sur les produits à forte valeur ajoutée et la valorisation de nos services. Après avoir étendu notre présence du seul secteur d'Entremont à l'ensemble du Valais romand, notre stratégie est désormais de renforcer notre offre sur ces marchés existants. Notre objectif est clair : proposer toujours plus de qualité et de proximité.

Avec cette stratégie axée sur la proximité, la réactivité et l'expertise technique, Paul Maret prouve qu'une PME bien ancrée localement peut rivaliser avec les grandes enseignes. Un modèle à suivre pour celles qui souhaitent préserver leur identité tout en se développant ! 🔄

☞ Sandrine Perrodin représente l'entreprise familiale Paul Maret, implantée idéalement à l'entrée du Châble.

L'éthique au cœur de la performance

**Quand inclusion et durabilité
deviennent des atouts stratégiques**

WWW.ETHICA-CFA.CH



Comment concilier rentabilité, responsabilité et bien-être au sein des organisations ? *Stéphanie Perruchoud, Docteure en sciences humaines (philosophie) et experte en éthique, accompagne entreprises et institutions dans le développement de stratégies inclusives et durables. Grâce à une approche personnalisée et des formations interactives, elle transforme les défis réglementaires et sociaux en opportunités, pour un environnement de travail plus équitable, collaboratif et performant.*

Quelle est la place d'une experte en éthique dans le monde entrepreneurial d'aujourd'hui ?

Traditionnellement, l'éthique d'entreprise se limitait souvent à l'élaboration de codes de conduite ou de chartes éthiques, parfois perçus comme de simples outils de communication sans véritable impact sur les pratiques internes. Cependant, les entreprises les plus visionnaires intègrent désormais une gouvernance éthique structurée. Aux États-Unis, par exemple, des comités d'éthique et des postes de responsables éthiques (*ethical officers*) sont devenus monnaie courante. Cette évolution marque une prise de conscience : l'éthique ne doit plus être un écran de fumée, mais un moteur d'alignement entre les valeurs affichées et les pratiques réelles.

Dans cette optique, le rôle d'un *ethical officer* au sein des entreprises permet de veiller à la cohérence des décisions stratégiques avec les principes éthiques. Ce dernier ne se contente pas de garantir la conformité légale, il agit comme un architecte de la culture d'entreprise en co-construisant, avec les cadres et collaborateurs, une vision partagée de l'éthique appliquée au quotidien.

L'éthique n'est-elle pas un frein à la performance ?

Loin d'être un frein à la performance, l'éthique bien intégrée devient un facteur différenciateur intéressant. Une entreprise éthique ne se limite pas à éviter les scandales ; elle se positionne comme un acteur responsable et inspirant. Cette posture a un impact direct sur la motivation des employés, la fidélisation des clients et l'attractivité de la marque.

L'éthique contribue à donner du sens aux actions de l'entreprise. Lorsque les collaborateurs perçoivent que leur travail s'inscrit dans un projet ayant une finalité sociétale, leur engagement et leur satisfaction au travail s'en trouvent renforcés. La prise en compte du bien-être des employés, des clients et de l'environnement crée une dynamique vertueuse, où l'entreprise ne se contente pas de fonctionner, mais rayonne.

Qu'est-ce que vous pouvez offrir en tant qu'experte en éthique aux entreprises qui vous sollicitent ?

Les entreprises qui souhaitent aller au-delà des simples obligations légales adoptent des approches innovantes pour intégrer l'éthique à leur gouvernance. Cela passe par des initiatives concrètes telles que :

- L'organisation de journées des valeurs, pour sensibiliser et engager les collaborateurs autour de principes communs.
- La mise en place de formations en éthique, permettant d'outiller les employés face aux dilemmes éthiques du quotidien.
- L'intégration de l'éthique dans la prise de décision stratégique, afin d'assurer que chaque choix soit guidé par des principes de transparence, de responsabilité et de durabilité.
- Le soutien à des associations et initiatives caritatives, renforçant ainsi l'impact social positif de l'entreprise.

L'éthique devient alors une réponse à l'engagement social et un gage de gouvernance responsable. Loin d'être une contrainte, elle s'impose comme une opportunité d'innovation organisationnelle et de différenciation concurrentielle.

L'éthique a-t-elle un futur en entreprise ?

L'éthique d'entreprise n'est pas figée : elle évolue en fonction des valeurs de la société et des attentes des parties prenantes. Les entreprises qui réussissent à intégrer cette dynamique dans leur stratégie se positionnent non seulement comme des acteurs économiques performants, mais aussi comme des modèles d'impact positif. Dans un monde où la performance se mesure autant en impact qu'en chiffres, celles qui sauront pleinement intégrer cette évolution seront les leaders de demain. Inscire l'éthique au cœur des pratiques, c'est adopter une dynamique de responsabilité sociale et de création de valeur durable. ○

✦ Stéphanie Perruchoud, docteure en philosophie, met son expertise au service de l'éthique en tant que chercheuse, formatrice et consultante, accompagnant institutions et entreprises dans leurs réflexions éthiques et leurs pratiques responsables.

30 ans de liens humains, de confiance et de transmission

Une fidélité aux relations vraies dans un monde en perpétuel mouvement

WWW.AXIOUS.CH

Rester fidèle à l'humain dans un monde qui court trop vite

Aujourd'hui, tout s'accélère. Les outils évoluent rapidement. Les choix se multiplient. Le rythme du quotidien pousse à aller toujours plus vite.

Dans ce contexte, Axius SA, fondée en 1993 par Jean-Jacques Lamon et Christian Masserey, suit une trajectoire différente. Depuis plus de 30 ans, cette entreprise valaisanne, active sur l'ensemble de la Suisse romande, avance avec constance, en restant fidèle à des principes simples : la proximité, la confiance, et la qualité du lien humain. Car ce sont souvent les bonnes rencontres qui font avancer.

Construire des relations solides pour durer dans le temps

Depuis ses débuts, Axius s'attache à prendre le temps de bien comprendre les attentes de ses clients. Chaque situation est différente. Les solutions proposées ne viennent jamais d'un catalogue. Elles sont choisies et adaptées en fonction des besoins réels.

Avec le temps, des liens solides se tissent. Beaucoup de clients sont restés fidèles dix ans, vingt ans et même jusqu'à ce jour. Cette continuité n'est jamais acquise. Elle repose sur une confiance réciproque, nourrie par la qualité du service, mais aussi par la simplicité des échanges.

Chez Axius, on parle avec les gens. On les connaît. Et c'est dans cette régularité, souvent discrète, que se construit une vraie relation de travail.

Une fusion pensée dans la continuité et l'accompagnement

En 2023, un nouveau chapitre s'est ouvert avec la fusion de l'entreprise et celle de Sergio Kaufmann. Une étape importante, mais pensée comme une évolution naturelle.

Jean-Jacques Lamon et Christian Masserey poursuivent leur engagement aux côtés de l'équipe. Leur présence active permet d'assurer une transition fluide. Ils transmettent leur expérience, leur regard, et leur approche du métier acquise sur le terrain. Cette continuité donne du sens et renforce la stabilité du projet tout en consolidant la Suisse Romande et en étant présent sur toute la Suisse.

Sergio Kaufmann connaît bien la maison. Il partage les mêmes valeurs que les fondateurs : le respect des engagements, la proximité avec les clients et le goût du travail bien fait.

Il n'est pas venu pour transformer l'entreprise, mais pour l'inscrire dans la durée, en restant fidèle à ce qui en fait la force. Son regard neuf s'appuie sur une vision partagée, construite sur le terrain, au fil des années.

→
Sergio Kaufmann reprend les rênes de l'entreprise aux côtés des fondateurs Christian Masserey et Jean-Jacques Lamon, dans le cadre d'une transmission harmonieuse, construite sur la continuité et un accompagnement étroit.

→
En pleine séance de travail aux côtés du directeur des ventes, Laurent Duraffourg, sous le regard attentif de Jean-Jacques Lamon.



Le réseau : une force discrète, construite avec le temps

Depuis ses débuts, Axius s'appuie sur la qualité des liens qu'elle entretient. Le bouche-à-oreille a toujours été un moteur. Les relations avec les partenaires et les clients sont soignées, suivies, nourries avec constance.

Un client satisfait peut recommander. Une mise en contact peut ouvrir de nouvelles perspectives. Ce sont ces échanges réguliers qui, avec le temps, créent un socle de confiance solide.

Le réseau ne se décrète pas. Il se construit pas à pas, dans les petites attentions, les gestes simples, les paroles ténues. Il repose sur une forme de réciprocité, souvent silencieuse, mais bien réelle. Chez Axius, on ne parle pas de stratégie réseau, on parle de relations humaines.

Et c'est sans doute cette approche naturelle et sincère qui, au fil des années, a permis à l'entreprise de rester bien ancrée, même dans un secteur en constante évolution.

Innover avec bon sens, sans céder à la course au changement

Axius accompagne des entreprises qui évoluent, comme les outils qu'elles utilisent au quotidien. Les besoins changent : il faut parfois mieux suivre ses impressions, archiver ses documents autrement, ou faciliter la circulation de l'information dans une équipe.

Ces évolutions techniques sont intégrées progressivement, avec mesure. Axius ne cherche pas à imposer une solution, mais à trouver celle qui correspond à l'environnement du client.

Cela peut passer par la mise en place d'un logiciel de gestion documentaire, la configuration d'un système de suivi des impressions ou simplement par l'amélioration d'un fonctionnement déjà existant.

Ce qui compte, c'est que la solution soit utile, compréhensible, et adaptée à la taille et au rythme de l'entreprise. L'enjeu n'est pas d'être à la pointe, mais d'être cohérent avec la réalité du terrain.

Faire le choix de la continuité pour rester aligné avec ses valeurs

Ce qui traverse les années chez Axius, c'est une manière de faire simple et cohérente. Une méthode sans effet, mais portée par la constance.

Ce choix de continuité n'est pas un refus d'évoluer. C'est une manière de rester fidèle à une vision du métier, où le lien humain, la fiabilité et la confiance restent au centre.

Dans un monde où tout change rapidement, cette fidélité à une certaine façon d'agir devient presque un repère. Elle permet d'avancer sans se disperser, de rester clair dans les intentions comme dans les actes.

Garder le lien, rester fidèle à ce qui compte

Depuis 1993, Axius avance avec la même exigence tranquille. Pas pour être visible, mais pour être fiable.

Son histoire s'est construite sur des relations vraies. Sur la parole tenue. Sur un réseau bâti avec soin. Et c'est peut-être là que se trouve sa force : continuer à avancer sans jamais perdre le fil. **Ö**

➤
Les co-
fondateurs,
Christian et
Jean-Jacques,
posent
fièrement
devant les
imprimantes
qu'ils commer-
cialisent depuis
des années
avec passion
et expertise.



Trois décennies de maîtrise dans les solutions d'impression

Axius SA accompagne les entreprises romandes dans la gestion efficace de leurs documents et de leur environnement d'impression. De la fourniture de copieurs et imprimantes multifonctions à leur maintenance, la société propose des solutions fiables et adaptées à chaque besoin.

Elle développe également des services de gestion électronique des documents (GED), permettant de numériser, classer et sécuriser les flux documentaires de manière optimale. Grâce à des outils comme Zeendoc ou Paper-cut, Axius aide ses clients à mieux maîtriser leurs impressions et à réduire leurs coûts.

Avec un service de conseil personnalisé, Axius réalise des audits, propose des optimisations de parc, et assure un suivi technique attentif. La société offre aussi des solutions de financement souples via sa propre structure dédiée.

Basée en Valais, à Genève et dans le canton de Vaud, Axius mise sur la proximité, la réactivité et une approche centrée sur l'utilisateur pour accompagner durablement ses clients dans leur transition numérique. 



« Les murs ont un visage » Quand l'art de la couleur redonne vie aux murs

**Porté par le duo Stéphanie et Alain Joris,
NUANCE allie savoir-faire artisanal,
exigence esthétique et engagement durable
dans la décoration d'intérieur.**

WWW.NUANCE-JORIS.CH

Fascinée depuis toujours par la couleur, Stéphanie Joris a fait de sa passion un métier. De la peinture en bâtiment à la décoration d'intérieur haut de gamme, elle co-dirige aujourd'hui NUANCE avec son mari Alain. À travers cette interview, elle partage son parcours, sa vision du design, ses engagements durables et les tendances qui redonnent du sens à nos lieux de vie.

Dans un monde où tout s'achète en un clic, elle défend un artisanat d'excellence, un savoir-faire authentique, et une esthétique qui se vit autant qu'elle se contemple.

Stéphanie, qu'est-ce qui vous a attirée vers la peinture en bâtiment et comment cette passion a-t-elle évolué vers la décoration d'intérieur ?

Depuis toujours, la couleur me fascine pour sa capacité à transformer un espace. Lors de mon apprentissage de peintre en bâtiment, j'ai découvert la diversité du métier, de la rénovation de façades à la décoration intérieure. Ma passion a grandi grâce à ma formation de maître peintre et coloriste à Stuttgart, où j'ai également rencontré mon mari et associé : Alain, originaire de Sion. Notre expérience en Allemagne nous a permis de fusionner standards élevés et approche humaine. Notre collaboration repose sur des compétences complémentaires : Alain apporte son expertise technique et organisationnelle, et je me concentre sur la créativité et le conseil des clients.

La décoration d'intérieur évolue sans cesse. Quelles sont, selon vous, les tendances les plus marquantes du moment ?

Le papier peint a bien changé et dépasse largement l'image des motifs floraux d'antan. Designers et fabricants innovent avec des textures et des effets spectaculaires, comme les panoramiques sur mesure qui transforment un mur en véritable œuvre d'art.

On observe un renouveau dans la décoration : les couleurs, les motifs et la singularité prennent le pas sur l'architecture monochrome. L'habitat devient une expression personnelle. Pourtant, au-delà des tendances, un espace réussi doit avant tout respecter son ADN, répondre aux besoins de ses occupants et créer une atmosphère de bien-être.

Le thème de la durabilité est de plus en plus présent dans la décoration. Comment l'intégrez-vous dans vos projets ?

Avec 20 ans d'expérience, nous privilégions les enduits naturels à base de chaux et argile, qui subliment la lumière et offrent une esthétique durable.

La durabilité passe aussi par la longévité des matériaux. Un mur qui reste beau pendant des années sans rénovation fréquente préserve les ressources. Par exemple, un papier peint en vinyle dans une chambre d'hôtel peut durer 10 à 15 ans grâce à sa surface facile à entretenir, tandis



qu'une peinture murale, même résistante, doit être refaite après deux ans. Certes, un papier peint vinyle coûte 2 à 3 fois plus cher qu'une peinture, mais son entretien réduit l'impact environnemental sur le long terme et en plus il apporte du raffinement à l'ambiance.

Vous travaillez avec un réseau en Allemagne, Autriche et Suisse. En quoi ces collaborations enrichissent-elles vos projets ?

Membres du réseau Farbrat, nous partageons des standards élevés en design et esthétique. Cela nous permet d'innover avec des collections comme *WAND PURIS*, une gamme durable à base de chaux et d'argile, dévoilée au salon Bau de Munich en 2025.

Quels sont les principaux défis que vous rencontrez aujourd'hui dans la décoration d'intérieur ?

L'un des défis majeurs est d'aider les clients à s'orienter parmi l'immense choix de matériaux et finitions, sans se sentir dépassés. C'est pourquoi, dans notre showroom, nous sélectionnons avec soin des revêtements muraux et papiers peints adaptés à leurs goûts et besoins.

À une époque où tout s'achète en un clic, le lien avec le travail manuel et l'appréciation du savoir-faire tendent à se perdre. Pourtant, cette numérisation ouvre aussi des opportunités : l'artisanat retrouve toute sa valeur. Dans un monde ultra-digitalisé, les expériences sensorielles deviennent essentielles – une beauté que l'on ne se contente pas de voir, mais que l'on peut aussi ressentir et toucher.

Comment le Valais influence-t-il votre approche de la décoration d'intérieur ?

Le paysage alpin inspire nos choix, comme les enduits minéraux ou les papiers peints feutrés, qui allient chaleur et luminosité. Nous collaborons avec des artisans suisses et privilégions les ressources locales lorsque c'est possible.

Où voyez-vous NUANCE dans cinq ans ? Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Depuis l'ouverture de notre nouveau showroom en 2021, nous avons franchi une étape clé. Nous restons fidèles à nos valeurs familiales et souhaitons développer nos revêtements muraux exclusifs, en particulier pour des chalets, appartements, hôtels et boutiques en station.

Enfin, si vous deviez décrire NUANCE en trois mots ?

Joker ! Cinq, c'est mieux : « Les murs ont un visage. ». **Ö**



À Alain et Stéphanie, fondateurs de NUANCE, accueillent leurs clients dans leur showroom à Sion lequel reflète l'élégance intérieure et leur vision du design.



L'entrepreneur explorateur

Entre inspiration, évasion et action

Aujourd'hui, entreprendre exige une capacité à concilier engagement professionnel intense et épanouissement personnel. La montagne, avec son environnement à la fois inspirant et exigeant, symbolise idéalement cette recherche constante d'équilibre entre les contraintes professionnelles et la nécessité de s'évader pour mieux performer.

Certaines explorations entrepreneuriales vont au-delà du simple défi sportif et deviennent de véritables expériences de vie, intégrant des dimensions pédagogiques, humaines et environnementales. Elles permettent ainsi de se dépasser tout en restant fidèle à ses valeurs et à son aspiration profonde d'évasion.

Dans un contexte professionnel de plus en plus complexe, l'approche du leadership inspirée par les principes du guidage en haute montagne apporte des réponses innovantes aux défis actuels. Anticiper les risques, gérer efficacement l'imprévu et inspirer la confiance deviennent des compétences clés pour les dirigeants, confrontés à la nécessité constante de s'adapter à un environnement incertain.

Les lieux offrant un équilibre naturel entre travail et loisirs sont désormais recherchés par les entrepreneurs et les dirigeants soucieux d'allier performance et bien-être. Avec des infrastructures modernes adaptées au télétravail, ces espaces deviennent des environnements privilégiés pour ceux qui cherchent à optimiser leur productivité tout en préservant leur qualité de vie et leur capacité à se ressourcer.

Découvrez combien cette dimension d'évasion et d'aventure prend tout son sens à travers les articles consacrés à Mountain Path Switzerland, Verbier Tourisme et Alpine Quest. Prolongez votre immersion avec une escapade en images pour ressentir pleinement cette expérience inspirante. 



➤
Expédition
à travers
les Alpes :
1600 km
à travers
les Alpes pour
défendre leurs
valeurs.

Une Odyssée au Cœur des Alpes

**1600 km de courage, de sommets
et de solidarité au féminin**

WWW.ALPINEQUEST.ORG

Elles ont traversé les Alpes en 54 jours pour repousser leurs limites et porter un message fort. Alpine Quest, c'est l'aventure de femmes engagées qui ont relié Vienne à Monaco sur 1600 km de parcours exigeant, entre vélo, ski-alpinisme et course à pied. Une expédition 100 % féminine, à la croisée du défi sportif, de la solidarité et de l'engagement environnemental.

Et si traverser les Alpes était avant tout une aventure humaine, un exploit sportif et une expédition 100 % féminine ?

Alpine Quest, c'est l'histoire de femmes qui ont repoussé leurs limites sur un parcours de 1600 km entre Vienne et Monaco, en vélo, ski-alpinisme et course à pied. Une odyssée qui a mêlé passion, solidarité et dépassement de soi, prouvant que la montagne appartient à celles et ceux qui osent l'explorer.

Une aventure née d'une passion

Comment est né Alpine Quest ?

Tout a commencé avec Loubna, athlète et coach mental, animée par un rêve : relier Vienne à Monaco, en passant par les plus hauts sommets alpins. Elle a rassemblé autour d'elle une équipe engagée, dont Mélanie, première femme guide du Val de Bagnes, et Sophie, manager d'équipe passionnée de ski-alpinisme.

Quelles personnes faisaient partie de l'équipe ?

Au cœur de l'expédition, un noyau de femmes inspirantes : Loubna, Mélanie, Sophie, mais aussi Aurélie, réalisatrice, et Saskia, glaciologue au CREALP. Plus de 12 athlètes les ont rejointes en

chemin, parmi lesquelles Géraldine Fasnacht, Emily Vaudan et Maud Mathys. Une équipe 100 % féminine, qui ont fait de chaque sommet conquis un symbole de résilience et d'éducation.

Un itinéraire d'exception

Quel était le parcours ?

1600 km, 80 000 m de dénivelé positif, trois disciplines : vélo, ski de rando et course à pied. Parties de Vienne le 1^{er} mars, elles sont arrivées le 23 avril sur la Plage de Larvotto à Monaco. Après l'ascension du Grossglockner, elles ont progressé à travers l'Italie et l'Autriche, puis ont rejoint la Suisse et la France avant de troquer les skis pour les baskets afin d'arriver à Monaco.

Une mission au-delà du sport

Pourquoi Alpine Quest est-elle unique ?

Parce qu'elle va au-delà de la performance. Cette expédition porte une mission pédagogique et environnementale forte. En partenariat avec la Water Family, elle sensibilise les jeunes à la préservation de l'eau et aux impacts du changement climatique en montagne. Saskia, glaciologue, a étudié l'évolution des glaciers alpins et a partagé ses analyses avec l'équipe. Pendant ce temps, Aurélie a immortalisé les étapes clés de l'expédition dans un documentaire inspirant, offrant un regard unique sur cette aventure humaine et engagée.

Comment découvrir leur projet ?

Le public peut revivre l'expédition sur Internet (www.alpinequest.org), Instagram (@alpinequest_2025) et LinkedIn (Alpine Quest 2025). Il est également possible de soutenir le projet directement via notre site Internet. 

Verbier, pure énergie

Quand le télétravail devient un art de vivre

WWW.VERBIER.CH

Grâce à ses infrastructures modernes, à la diversité de ses activités sportives et à une nature omniprésente, Verbier offre un cadre de vie exceptionnel pour les décideurs en quête d'équilibre, d'inspiration et d'adrénaline.

Travailler avec vue sur les sommets, enfourcher son e-bike entre deux visioconférences, s'évader le temps d'une pause en pleine nature... À Verbier, ce mode de vie actif et connecté est la norme. En plein essor du télétravail et du lifestyle « bleisure », la station séduit une nouvelle génération de cadres et d'entrepreneurs en quête d'un équilibre entre exigence professionnelle et passion du grand air. Rencontre avec Simon Wiget, directeur de Verbier Tourisme.

En quoi Verbier est-elle un cadre idéal pour concilier travail et qualité de vie ?

Verbier offre une combinaison rare : un haut niveau d'infrastructure et un terrain de jeu naturel à portée de main. Les professionnels en télétravail peuvent facilement s'évader le temps d'une pause – une session de ski en hiver, une sortie en e-bike l'été, une marche au soleil. Cette liberté de mouvement est essentielle pour ceux qui mènent des vies intenses.

La station a parfaitement intégré les besoins de cette nouvelle clientèle, souvent composée d'entrepreneurs et de managers. Ce sont des profils qui ont besoin de variété, de stimulation et de respiration. Et Verbier leur offre tout cela. L'offre touristique est idéale pour des pauses courtes mais revitalisantes, en plein milieu d'une journée de travail.

En parallèle, la connectivité est optimale : internet 5G rapide, hébergements avec pièces dédiées au travail, espaces de coworking modernes. Verbier permet de rester pleinement efficace, sans jamais renoncer à une qualité de vie hors du commun.

Comment ce cadre alpin répond-il aux attentes des professionnels en quête d'un environnement inspirant ?

Les managers et les entrepreneurs qui choisissent Verbier partagent souvent un profil commun : ils sont compétitifs, dynamiques, avides de challenges. Pour eux, l'adrénaline est une manière de se recentrer et de rester performant. L'environnement alpin ici n'est pas simplement beau : il est stimulant.

La richesse des contrastes est au cœur de l'expérience. Certains trouvent l'émulation dans la station, d'autres préfèrent le calme et l'intimité des villages alentours, comme ceux du Val de Bagnes.

Verbier surprend aussi par sa diversité culturelle : un festival électro d'un côté, de la musique classique de l'autre ; une session freeride le matin, une séance de yoga l'après-midi. Ce contraste permanent crée une forme d'équilibre, une respiration qui nourrit la concentration et la créativité.

Quels services et infrastructures sont disponibles pour faciliter le télétravail sur place ?

Verbier a anticipé l'essor du travail à distance. Aujourd'hui, trois espaces de coworking sont opérationnels : Mountain Hub, Gotham et Le Bivouac. Ce sont des lieux modernes, connectés, pensés pour les échanges et la concentration. De nombreux hôtels proposent aussi des espaces de travail dédiés, et beaucoup de chalets sont aménagés avec des bureaux confortables.

Les déplacements sont faciles : des bus gratuits circulent dans toute la station toute l'année, les remontées mécaniques entre Le Châble et Verbier restent ouvertes jusqu'à minuit, et les trains desservent facilement la région depuis Genève. Il est même tout à fait envisageable de se rendre à une réunion en Suisse romande et de revenir à Verbier dans la même journée.



Côté infrastructures, Verbier possède plusieurs hôtels disposant de salles MICE pour les événements professionnels, ainsi que le Chalet Orny avec une capacité d'une cinquantaine de personnes. A 10 minutes en télécabines de Verbier et à proximité immédiate de la gare du Châble, l'Espace St-Marc offre plusieurs espaces MICE modernes et modulables, dont une grande salle pouvant accueillir jusqu'à 800 personnes assises.

Avec « Work, but make it Verbier », la station se positionne à l'avant-garde du travail hybride en montagne. En quoi cette campagne incarne-t-elle une nouvelle façon de penser le travail à distance ?

Depuis la pandémie, notre manière de considérer le travail a profondément évolué. L'équilibre entre exigences professionnelles, bien-être personnel et activité physique est devenu un enjeu majeur. Le mode de vie a changé. Aujourd'hui, un environnement qui favorise cette harmonie devient un critère de choix pour beaucoup.

Avec sa campagne « Work, but make it Verbier », la station veut incarner cette nouvelle réalité. Ici, on peut répondre aux défis du travail exigeant tout en s'octroyant une qualité de vie exceptionnelle. Le message est simple : il est possible de vivre mieux sans renoncer à ses ambitions.

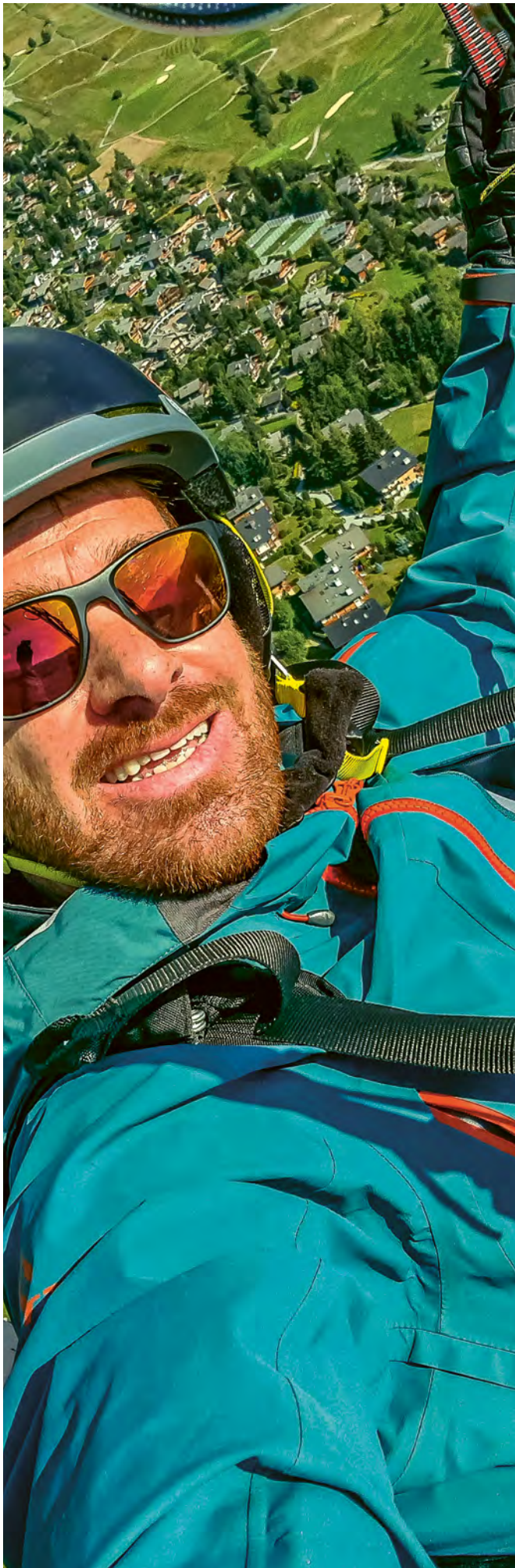
Travailler depuis Verbier a-t-il un impact réel sur la productivité et le bien-être ?

Le cadre naturel joue un rôle direct sur la performance. Respirer l'air de la montagne, bouger entre deux réunions, s'immerger dans un panorama spectaculaire : tout cela impacte positivement la concentration, la créativité, la capacité à prendre du recul.

À Verbier, il suffit de quelques minutes pour passer d'un appel stratégique à une activité physique revigorante. C'est cette facilité d'accès à l'évasion qui fait la différence. Les rythmes changent, les idées circulent, l'esprit s'ouvre.

L'altitude et l'air pur jouent aussi un rôle bénéfique reconnu : amélioration de l'oxygénation, stimulation de l'endurance. On travaille peut-être moins longtemps, mais souvent beaucoup mieux.

↑ Simon Wiget en e-bike sur les sentiers surplombant Verbier, avec une vue imprenable sur la station et les Alpes valaisannes.



Comment alterner efficacement travail et activités de plein air tout au long de la journée ?

C'est justement la grande force de Verbier : tout est proche. On peut sortir d'un espace de coworking ou d'un chalet, et en cinq minutes être en pleine nature. Certains commencent leur journée très tôt, avec une descente à ski avant les premières réunions. D'autres préfèrent une randonnée à midi, pour revenir l'esprit clair.

Il existe aussi des rythmes plus originaux. Par exemple, ceux qui collaborent avec les États-Unis profitent de leurs matinées pour faire du sport, avant de se connecter en début d'après-midi, en phase avec le début de la journée à New York. Cela crée un mode de vie fluide, aligné avec ses envies et ses obligations.

Où et comment rencontrer d'autres professionnels pour échanger et créer des opportunités ?

Les lieux de travail partagés, comme les espaces de coworking, sont bien sûr propices aux échanges. Mais ici, les rencontres se font aussi de manière spontanée, naturelle. Sur une piste, dans un restaurant, lors d'un événement.

Verbier organise aussi des temps forts comme le Gala de Verbier, qui rassemble des décideurs et entrepreneurs de Suisse romande, ou encore le Verbier Festival, qui crée des passerelles inattendues entre les mondes. L'état d'esprit est à la fois détendu et stimulant, propice à la connexion.

Verbier peut-elle s'imposer comme un modèle durable pour le travail hybride en montagne ?

Verbier ne cherche pas à devenir une destination de masse. L'ambition est ailleurs : attirer une clientèle passionnée, respectueuse, sensible à la nature et au style de vie que la montagne inspire. Cela passe par un engagement réel sur la durabilité : transports publics accessibles, mobilité douce, activités quatre saisons qui ne dénaturent pas le territoire.

Ce positionnement s'affine chaque année. L'objectif est clair : faire de Verbier un modèle de vie hybride, où l'on travaille, vit et se ressource autrement. 

↗
La campagne
« Work,
but make
it Verbier »
valorise
la tendance
croissante du
télétravail pour
repositionner
Verbier comme
une destination
professionnelle
aussi bien que
touristique.
L'idée est
simple :
conjuguer
engagement
professionnel
et qualité de vie
en offrant un
cadre de travail
exceptionnel,
entre nature,
confort et
dynamisme
alpin.

↖ Verbier,
c'est aussi
un terrain
de jeu pour
les amateurs
de sensations
fortes —
comme ici,
avec le
parapente
offrant
un survol
spectaculaire
des Alpes.

WORK.
BUT MAKE IT
VERBIER.

DESTINATION
OF CONTRASTS

VERBIER ⁺
PURE ENERGY

Un nouveau paradigme du leadership

S'inspirer de la montagne

WWW.MOUNTAIN-PATH-SWITZERLAND.COM

Imaginez-vous au pied d'une arête escarpée, le vent fouettant votre visage, la neige crissant sous vos pas; une décision sur la voie à prendre s'impose à vous et un groupe de personnes compte sur vous pour les mener au sommet en toute sécurité. Dans ce contexte, chaque décision compte.

Les guides de montagne font face à cette situation au quotidien. Mais n'est-ce pas aussi le défi permanent des dirigeants d'entreprise ? C'est sur cette analogie que repose Mountain Path Switzerland, un cabinet de conseil qui ré-invente le leadership en s'inspirant des principes du guidage en haute montagne.

Avec son lancement officiel le 24 janvier 2025 à Villars, Mountain Path Switzerland propose une approche innovante destinée aux individus, dirigeants, organisations et équipes. Nous avons rencontré les cofondatrices, Andrea Sherpa Zimmermann et Meagan Fallone, pour en savoir plus.

Pourquoi la montagne comme métaphore du leadership ?

La montagne est un environnement extrême, imprévisible, qui exige une prise de décision rapide et efficace tout en maximisant le potentiel humain. En altitude, un guide doit anticiper les risques, gérer l'inattendu et inspirer confiance à son équipe – autant de compétences essentielles en entreprise.

En quoi votre approche diffère-t-elle des autres programmes de leadership ?

Mountain Path Switzerland est un cabinet de conseil qui accompagne les entreprises dans le développement d'un leadership plus résilient et durable. Notre méthode repose sur l'apprentissage expérientiel, au-delà des formations classiques ou des simples activités de cohésion

d'équipe. Nous aidons les dirigeants et leurs équipes à transformer leur manière de penser et d'agir, en leur fournissant des nouveaux outils concrets pour renforcer l'excellence collective, la prise de décision stratégique et la gestion du risque pour mieux s'adapter à l'incertitude.

Nous mettons à disposition une équipe exceptionnelle d'experts de la montagne et de dirigeants d'entreprise de classe mondiale, exploitant le cadre spectaculaire des montagnes suisses comme terrain d'apprentissage. Une expérience unique et transformatrice !

Quels types d'activités proposez-vous ?

Nous avons conçu plusieurs formats de séminaires immersifs adaptés aux besoins des entreprises et des individus :

- Ateliers de 2-3 heures en entreprise ou en plein air.
- Conférences, exercices et serious games favorisant une meilleure prise de décision.
- Learning expeditions en groupe, personnalisées en fonction des enjeux spécifiques et des résultats recherchés.

D'où vient cette idée de transposer les compétences des guides de montagne à l'entreprise ?

Nous sommes toutes deux des dirigeantes ayant appliqué avec succès les leçons de la montagne à nos rôles de leadership. Notre offre se base sur une collaboration avec Blaise Agresti, ancien commandant du PGHM de Chamonix à l'origine du concept, et des travaux du Dr. Chris Maxwell de la Wharton Business School. Ils ont constaté que les compétences d'un bon guide – gestion du stress, efficacité opérationnelle, cohésion d'équipe, prise de décision rapide – sont essentielles au leadership en entreprise.

Les co-fondatrices de Mountain Path Switzerland, Andrea Sherpa Zimmermann et Meagan Fallone.

Pourquoi adopter cette approche aujourd'hui ?

Dans un monde incertain et en perpétuel changement, les individus, entreprises et équipes doivent naviguer dans des environnements volatils en prenant des décisions efficaces. Le coût des erreurs est élevé. Un bon leader ne se limite plus à donner des ordres ; il doit inspirer, guider et s'adapter à la complexité. Chez Mountain Path Switzerland, nous croyons que chacun peut « apprendre de l'altitude » (learn from altitude).

Comment se déroule concrètement une expérience avec Mountain Path Switzerland ?

Nos interventions sont personnalisées en fonction des besoins de chaque client, mais s'articulent essentiellement autour de quatre axes principaux : Learning expeditions, serious games, conférences et accompagnement organisationnel.

Qu'est-ce qui rend Mountain Path Switzerland unique ?

Le leadership ne repose pas uniquement sur la stratégie ou l'expertise, mais sur la capacité à être adaptable, résilient et à faire émerger le meilleur de chacun. Nous sommes convaincus que « diriger comme un guide » est la clé d'un leadership moderne et efficace.

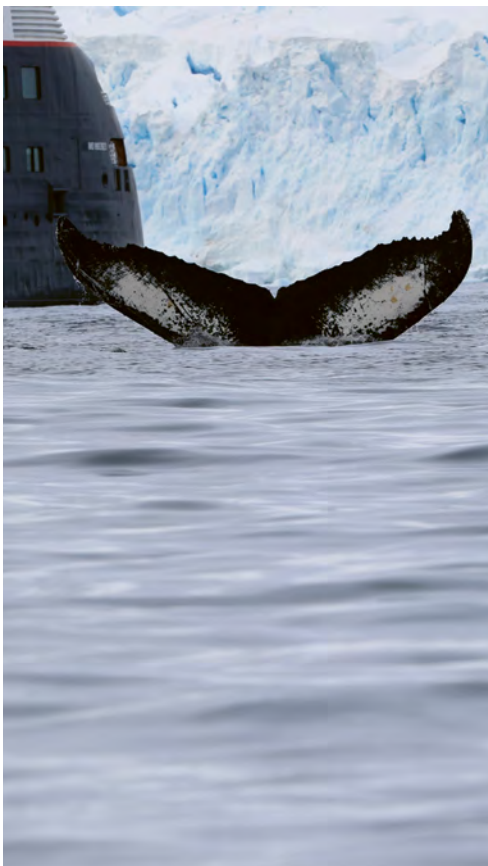
Mountain Path Switzerland proposera une expérience exclusive lors du week-end économique précédant le Gala de Verbier (30 août 2025). 



Explorer, tester, oser

**L'entrepreneur avance comme un aventurier,
animé par la curiosité et l'audace,
prêt à prendre des risques pour innover.
C'est souvent hors des sentiers battus que naissent
les idées les plus audacieuses,
là où l'inconnu devient source de créativité.
L'exploration nourrit la vision,
aiguise l'intuition et libère l'audace.
En suivant des chemins imprévus,
l'entrepreneur façonne sa trajectoire à la croisée
de l'inspiration et du dépassement de soi.**

DÉCOUVREZ LE REGARD SUR CETTE THÉMATIQUE DU PHOTOGRAPHE RICCARDO GALARDI :
WWW.RICCARGALARDI.CH



↖ Queue de
baleine –
Hope Bay,
Antarctique.
La mer lève
le rideau
sur un rêve.

← Aube
arctique –
Sund, Lofoten.
Le ciel brûle
dans la neige
du nord.



↑ Coucher de soleil – Namibie.
Le désert d'Afrique approche, le soleil s'éteint.

Flatiron – New York, 2010.
Le printemps, une avenue, un monument.
→



Col du Maloja – Suisse/Italie.
Un trait d'audace sur la montagne.
↓



↑ Aurore boréale – Svolvær, Norvège.
L'aurore danse, silencieuse sur nos rêves.

← Freedom Tower – New York.
Reflet d'espoir sur le verre du ciel bleu.



Manchots – Fortuna Bay, Géorgie du Sud.
↓





L'entrepreneur connecté

L'importance du réseau

Même si les outils digitaux facilitent les connexions, ce sont souvent les liens créés en personne qui laissent une vraie trace. Rien ne remplacera la richesse d'un lien humain sincère, construit dans l'échange réel, la confiance et le temps.

Dans un monde professionnel en constante mutation, où l'incertitude et l'isolement guettent les porteurs de projets, le réseautage redonne une boussole. Il ne s'agit plus simplement de « faire du réseau » pour élargir son carnet d'adresses, mais de créer de vraies connexions. S'entourer, échanger avec d'autres entrepreneurs, confronter ses idées, croiser les regards... autant d'éléments qui nourrissent l'innovation et permettent d'évoluer avec plus de justesse et de confiance.

Le lien authentique devient alors un levier puissant. Il naît dans des espaces où la parole circule librement, où les rencontres sont vraies et même parfois décisives. Et surtout, il se cultive dans le temps, au fil d'expériences partagées. C'est ce que proposent aujourd'hui différents formats d'événements, qui redonnent au réseautage une dimension humaine et inspirante.

Né en 2021 en pleine période de Covid, Valais Network est l'exemple d'un projet qui place ces valeurs au cœur de sa mission. Ce réseau, d'abord implanté à Genève et en Valais, a grandi avec la conviction que la convivialité est un puissant moteur relationnel.

Autour de produits du terroir, de formats décontractés et d'une ambiance chaleureuse, il rassemble aujourd'hui plus de 400 membres et s'est étendu à Lausanne et Neuchâtel. Le Gala de Verbier, événement signature du réseau, à la fin de l'été, incarne parfaitement cet équilibre entre business et loisir – le fameux « Bleisure ».

En imaginant des formats de rencontres qui favorisent les échanges vrais, Valais Network s'engage avant tout à valoriser les dynamiques collectives et à renforcer les liens entre acteurs économiques.

Ces différents types d'événements, bien qu'unique dans leur forme, partagent une conviction commune : dans un monde de plus en plus connecté, ce sont les relations humaines qui donnent sens à nos actions. 🍷

L'esprit Valais Network

Des rendez-vous pensés pour stimuler les idées, créer des synergies et nourrir l'élan entrepreneurial. Ici, on échange, on partage, on avance – dans un esprit ouvert, inspirant et toujours humain.





1
Première édition du Gala de Verbier : dix entrepreneures de moins de 40 ans mises à l'honneur, issues de secteurs variés tels que la construction, l'électricité, la distribution ou encore le vin.



2
Organisation d'une balade gourmande à travers le Domaine Mont d'Or, ponctuée de dégustations de vins et de produits du terroir, le tout sous un magnifique soleil à Sion.

5
La convivialité est au cœur de notre réseau : ici, un moment de rire partagé lors d'un événement en Valais.

3
Sur une terrasse en plein cœur de Genève, nos membres se sont retrouvés pour un moment de réseautage convivial avant la pause estivale.

6
Lors d'un événement en Valais, en présence de représentantes de la CCIG – Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève – ainsi que du secteur genevois des enchères.

4
Présente à l'un de nos événements en Valais, la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie – avec qui nous coorganisons un rendez-vous annuel à Lausanne – illustre l'importance des synergies interrégionales pour dynamiser le réseautage entre entreprises.

7
Lors d'un événement organisé au sein de Gotham à Lausanne, lieu emblématique de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

8
À l'occasion d'un apéritif de fin d'année, nous avons clôturé une année riche en échanges et en réseautage.

9
Événement au Rooftop 42 à Genève, un lieu d'exception avec terrasse offrant une vue imprenable sur le lac Léman.



Le Gala de Verbier

L'événement qui fait rayonner l'entrepreneuriat suisse

WWW.VALAIS-NETWORK.CH/EVENT/GALA-DE-VERBIER

Un rendez-vous d'exception dans un cadre d'exception

Depuis sa première édition en 2022, le Gala de Verbier s'est imposé comme un événement emblématique de l'entrepreneuriat romand. Organisé par Valais Network, ce rendez-vous annuel rassemble 150 entrepreneurs et dirigeants d'entreprise dans l'écrin prestigieux de Verbier. Le Gala est une expérience immersive, à la croisée de l'inspiration, du partage et du développement de relations durables.

Inspiration, connexions, authenticité

Chaque édition est soigneusement pensée pour offrir bien plus qu'un cadre élégant. C'est l'humain qui est au cœur de la soirée : des rencontres authentiques, des échanges d'expériences, des réflexions collectives sur les défis économiques d'aujourd'hui et de demain. Des intervenants inspirants partagent leur vision de l'entrepreneuriat, racontent leurs trajectoires avec sincérité et ambition. L'atmosphère conviviale et informelle, loin des conventions rigides, favorise les discussions vraies – celles qui font naître les idées et les projets.

Une expérience qui se vit sur tout un week-end

Depuis 2023, le Gala s'étend avec un week-end économique en amont de la soirée principale. Conférences d'entrepreneurs, sorties en e-bike, moments de networking, activités en pleine nature... autant d'occasions de prolonger l'expérience dans un cadre propice aux échanges riches et durables. Le temps d'un week-end, Verbier se transforme en un lieu privilégié d'échanges et d'inspiration.

2025 : de nouvelles dimensions à explorer

La 4^e édition du Gala de Verbier, les 29 et 30 août 2025, s'annonce encore plus riche en nouveautés. Grâce à une offre famille, les enfants peuvent désormais découvrir la montagne à travers les activités proposées par Les Elfes International, pendant que les parents prennent part au programme de Valais Network. Un nouvel atelier de leadership en montagne, mené par Mountain Path Switzerland, viendra compléter le programme avec une approche immersive et inspirante. Enfin, une dégustation de vins est prévue au Club privé 67 Pall Mall. Fidèle à son ADN, Valais Network continue de faire évoluer le Gala pour en faire un événement vivant, humain et toujours plus impactant. **Ö**

→ Allier travail et détente, c'est tout l'esprit du week-end économique placé sous le signe du « bleisure » (business & leisure). Pour conjuguer affaires et grand air, des activités sportives en montagne sont au programme. Lors de la dernière édition, un groupe enthousiaste s'apprête ainsi à explorer les paysages alpins autour de Verbier... en e-bike !





↖
Un instant suspendu pour le cocktail d'accueil du Gala de Verbier, dans l'écrin verdoyant de La Plage, au cœur du somptueux hôtel W Verbier. Un cadre d'exception, propice aux échanges et au réseautage, entre élégance alpine et convivialité.

↙
Devant le photocall du Gala de Verbier, les invités arrivent tout sourire, prêts à débiter une magnifique soirée de réseautage au W Verbier. Ici (en bas à gauche), avec la présence du Groupe Mutuel, l'un de nos partenaires historiques, fidèle soutien de notre réseau.



Réseauter, c'est exister

Et si vos connexions valaient plus que vos cartes de visite ?

WWW.VALAIS-NETWORK.CH/MEMBRES

Tisser des liens, pas juste des contacts

Dans un monde où tout va vite, où les notifications prennent le pas sur les poignées de main, le réseautage professionnel garde une valeur fondamentale : il met l'humain au centre. En Suisse, où les écosystèmes économiques sont à la fois denses et complémentaires, créer des liens solides peut faire la différence entre une entreprise qui avance seule... et une qui évolue en synergie.

Réseauter, ce n'est pas vendre. C'est écouter, comprendre, partager. C'est être visible autrement : en cultivant des relations authentiques, en échangeant avec des profils variés, parfois inattendus, qui ouvrent de nouvelles perspectives. Les discussions informelles mènent souvent aux plus belles idées. Et aux meilleures opportunités.

Un levier de croissance... bien réel

Les entrepreneurs le savent : derrière chaque projet réussi, il y a souvent une recommandation, une mise en relation, un coup de fil bien placé. Le bouche-à-oreille n'a pas dit son dernier mot, même à l'ère des réseaux sociaux. Mieux : il en devient le complément indispensable.

Dans une économie comme celle du Valais, composée majoritairement de PME et d'indépendants, le réseautage est un facteur de croissance. Il permet de sortir de son silo, de se confronter à d'autres réalités, d'échanger entre secteurs. Et souvent, d'innover par effet de rencontre.

Valais Network : des connexions qui comptent

C'est dans cet esprit que s'inscrit Valais Network. Ce réseau rassemble aujourd'hui plus de 400 entreprises de tous horizons – de Genève au Valais en passant par le canton de Vaud et, nouveauté cette année, jusqu'à Neuchâtel – autour d'un objectif commun : créer du lien utile.

Ici, place à l'authenticité : pas de pitches calibrés ni de rencontres impersonnelles. Les événements sont pensés pour favoriser des échanges sincères, dans un cadre convivial, souvent autour de produits du terroir. Avec Valais Network, le réseautage prend une dimension humaine et conviviale.

Les témoignages le confirment : « *Un réseau concret, pratique et bénéfique* » selon le Groupe Mutuel ; « *une ambiance qualitative et conviviale qui favorise efficacement le network et la mise en relation d'affaires* » pour Axius SA. Ces mots disent tout : on vient pour se rencontrer, on reste pour construire ensemble.

Un réseau vivant, ancré et en mouvement

Chaque année, 7 à 8 événements sont organisés dans l'arc lémanique, rythmant la vie du réseau avec des rendez-vous variés, conviviaux et enrichissants. En 2025, un tout nouvel événement voit le jour dans le canton de Neuchâtel, preuve que le réseau évolue et s'étend au-delà de ses bases historiques.

Un réseau dynamique

Les membres viennent de tous les secteurs d'activité, et la mixité est l'un de ses atouts majeurs : autant de femmes que d'hommes, des grandes structures comme des indépendants, des profils expérimentés comme des entrepreneurs en démarrage. C'est cette diversité assumée qui nourrit la richesse des échanges et renforce l'impact du réseau.

Revenir à l'essentiel

À l'heure où l'on parle d'algorithmes et d'intelligence artificielle, il est plus que jamais temps de cultiver l'intelligence relationnelle. Parce qu'au fond, le plus grand capital d'une entreprise, c'est son capital humain. Et ce capital-là se nourrit de rencontres. **o**

Devenir
membre
↙





1 Partenaire historique, VFP Immobilier accueille traditionnellement le lancement du week-end économique dans ses locaux : un charmant carnotzet au cœur de Verbier. Après des conférences riches en contenu, place aux dégustations de produits du terroir.

2 Accueil dans la toute nouvelle salle « La Cathédrale » du Domaine Jean-René Germanier, partenaire de notre réseau, pour partager des instants de dégustation autour de produits du terroir et de leurs excellents vins.

3 « Vivre ou survivre face aux défis de demain » : une thématique forte abordée lors d'une édition du Gala de Verbier. À cette occasion, la Distillerie Morand, partenaire de Valais Network, a notamment été mise à l'honneur, avec une intervention inspirante d'un membre de la famille Morand.

4 Une rentrée printanière des entreprises au cœur de la Maison Gilliard, marquée par des échanges inspirants dans une ambiance conviviale et chaleureuse.

5 Les partenaires jouent un rôle essentiel dans la vitalité du réseau, en le faisant vivre et rayonner tout au long de l'année.

WWW.VALAIS-NETWORK.CH

71

Partenaire, mais surtout acteur du réseau

Un réseau fondé sur la confiance, le terrain et la durée

WWW.VALAIS-NETWORK.CH/PARTENARIATS

Dans le paysage économique suisse, où les relations humaines sont au cœur des affaires, devenir partenaire de Valais Network offre une opportunité stratégique pour les entreprises souhaitant renforcer leur ancrage régional et développer des collaborations fructueuses.

Des relations solides et durables

Valais Network se distingue par sa capacité à créer des liens authentiques entre ses membres. En tant que partenaire, vous intégrez un réseau où les relations se construisent sur le long terme, favorisant des collaborations mutuellement bénéfiques. Cette approche permet de comprendre en profondeur les besoins des entreprises partenaires et d'y répondre de manière adaptée.

Une présence stratégique au cœur de rencontres régionales

Valais Network déploie chaque année une série de 7 à 8 rencontres dans l'ensemble de l'arc lémanique, permettant à ses partenaires de gagner en visibilité dans un cadre professionnel et convivial. En 2025, le réseau étend son ancrage en Suisse romande avec l'arrivée d'un tout nouvel événement dans le canton de Neuchâtel. Chaque rendez-vous représente une opportunité unique pour les partenaires d'être mis à l'honneur, notamment lors du Gala de Verbier, un moment fort réunissant des profils variés et influents.

Un accès privilégié à un réseau diversifié

Le réseau rassemble 400 entrepreneurs et dirigeants d'entreprises issus de divers secteurs, allant de la finance à la construction, en passant par le marketing et l'informatique. Cette diversité, équilibrée entre petites et grandes structures, ainsi qu'entre femmes et hommes, crée un environnement riche propice aux échanges et aux opportunités d'affaires.

Des collaborations enrichissantes et réciproques

Au-delà de la simple mise en relation, Valais Network encourage des collaborations profondes et réciproques. Les partenaires sont invités à participer activement aux événements, à partager leur expertise et à inviter leur propre réseau, créant ainsi une dynamique d'échange bénéfique pour tous les acteurs impliqués.

Des connexions humaines pour un impact durable

En devenant partenaire de Valais Network, votre entreprise s'inscrit dans une démarche proactive de développement, en s'appuyant sur un réseau solide, diversifié et engagé, où les relations humaines sont au centre des échanges. 

Devenir
partenaire
↙





1 4
Instants
de réseautage
à Lausanne
chez Gotham,
partenaire de
Valais Network.



2 3
Notre
partenaire,
l'Interprofession
de la Raclette
du Valais AOP,
accompagnée
de son
emblématique
ambassadeur
Eddy Baillifard,
participe
activement à
nos événements
et contribue
à leur succès
en régaland les
participants
avec
d'excellentes
raclettes –
comme ici, lors
d'un événement
à Lausanne.



5
Lors d'une
édition du Gala
de Verbier,
le temps
de l'apéritif
précède
un délicieux
repas et les
témoignages
inspirants des
entrepreneurs
mis à l'honneur.



6
Une délicieuse
assiette
valaisanne,
soigneusement
préparée
par notre
partenaire BtB,
lors d'un de nos
événements.

7
Un cadre
unique au
Domaine Mont
d'Or, parfait
pour une balade
gourmande et
une exploration
des vins
élaborés avec
passion.

L'équipe Valais Network

**Un esprit d'équipe tourné vers l'action
et les idées nouvelles**

WWW.VALAIS-NETWORK.CH



↗
Sarah
Perruchoud,
La Fondatrice.

Sandra Kedzic,
Spécialiste en
marketing.
↓

Aurélie Rey,
Assistante event
et marketing.
↓



Valais Network

contact@valais-network.ch
www.valais-network.ch



CHF 10.-

VALAIS-NETWORK.CH