

T



La plateforme Swibeco proposera des réductions auprès d'une centaine de partenaires. Il sera notamment possible d'obtenir des réductions pour des centres de fitness.
© MARC MUELLER / MARC MUELLER

4 minutes de lecture

INNOVATION

Fidéliser ses employés via des rabais

Un nombre croissant d'entreprises suisses s'orientent vers des plateformes numériques spécialisées pour proposer à leurs employés des offres commerciales à prix réduits. Un élément de rémunération stratégique, dans un contexte de faible hausse salariale

Le site web et l'application mobile ne seront opérationnels que fin avril, mais une vingtaine de sociétés suisses, dont Altran (consulting en ingénierie) et Bordier & Cie, ont déjà franchi le pas. La plateforme Swibeco proposera dès son lancement à près de 5000 employés, dont deux tiers de Romands, des réductions – en majorité permanentes – auprès d'une centaine de partenaires, parmi lesquels Swisscaution, LeShop, ClubMed et Swiss notamment.

Le concept se démarque des nombreux sites de rabais du pays (DeinDeal, QoQa...) en se positionnant comme un instrument de ressources humaines à part entière. Les entreprises clientes paient un abonnement auprès de Swibeco. Les employés peuvent alors s'enregistrer, puis se connecter à une page personnalisée aux couleurs de

l'entreprise. Conçu comme un intermédiaire entre un réseau social d'entreprise et une plateforme d'e-commerce, le site permet aux ressources humaines de communiquer en direction des employés, en plus de proposer les offres en continu par le biais de l'application web et mobile.

Rémunération hors salaire

Pour Ivan Brustlein, son fondateur, «Swibeco est un outil de ressources humaines clés en main. Outre la gestion centralisée des avantages commerciaux, il permet le suivi des statistiques d'utilisation des employés. L'entreprise peut ainsi évaluer le retour sur investissement de la méthode.» Un argument convaincant pour des PME soucieuses d'améliorer leur attractivité, comme le détaille Nicolas Mayer, directeur d'Altran, qui vient de signer avec Swibeco: «Pour une PME comme nous, une telle prestation ne serait pas faisable en interne. Le site mutualise et centralise les offres, et peut être utilisé comme élément de branding. Aujourd'hui, pour attirer et retenir les employés, on ne travaille plus uniquement sur le salaire, mais sur un package de rémunération global, incluant ce type d'avantages»

Selon Alain Salamin, consultant RH, chargé de cours et spécialiste des questions de rémunération à HEC Lausanne, les défis économiques amènent les entreprises suisses à repenser l'efficacité des différents éléments de leur rémunération: «Historiquement, des salaires évoluant à la hausse étaient suffisants en terme d'attractivité et de rétention. Mais aujourd'hui, on entre dans une phase de quasi stagnation des salaires de base, ce qui invite à explorer d'autres leviers de rémunération. Le modèle de Swibeco a l'avantage important de revitaliser complètement les «benefits» proposés aux employés».

↳ Eco Suisse ↳
Innovation ↳
Technologies

Joan Plancade
Publié dimanche 10 avril
2016 à 07:47.

Le succès de la start-up vaudoise Kireego illustre également cette demande croissante des RH suisses, sur un modèle différent. Créée pour permettre à des commerçants de proposer des offres à des «communautés» au sens large du terme, elle ne se destinait pas à réaliser la majeure partie de son chiffre d'affaires auprès de départements de ressources humaines, comme le souligne Christophe Lukundula, co-fondateur: «Nous nous adressons à tous types de communautés, associations, clubs sportifs... En Suisse, 70% de nos clients sont des entreprises qui offrent notre prestation à leurs salariés. Une spécificité que Kireego ne retrouve pas ailleurs en Europe.»

L'exemple de Nestlé

Nestlé a ainsi signé en avril 2015 un partenariat avec Kireego pour proposer le service à ses 10 000 employés suisses. Une plus-value déjà appréciée, estime Arnaud Blanchet, responsable opérationnel des ressources humaines chez Nespresso: «Nous n'avons pas proposé le service automatiquement, mais demandé aux employés de faire la démarche de s'inscrire, pour jauger l'intérêt. Nous avons eu rapidement 35% de retours, ce qui est un bon résultat.» Pour Arnaud Blanchet, l'aspect innovant de l'app contribue largement à ce succès: «Avant, les avantages d'entreprises, disponibles au travers de l'intranet, étaient peu communiqués et sous-utilisés. Avec l'application mobile, les employés peuvent se connecter le samedi au moment de leurs achats.»

Les partenariats entre entreprises suisses et plateformes indépendantes d'offres en ligne traduisent donc une volonté de repenser la rémunération en Suisse. «Aujourd'hui, il y a une compétition accrue entre entreprises pour les talents, alors même que la marge de manœuvre sur les salaires se réduit, relève Arnaud Blanchet. Travailler sur l'environnement de travail est

donc essentiel pour attirer et conserver les meilleurs collaborateurs. Les employés parlent autour d'eux de leurs avantages, ce qui est susceptible de renforcer l'attractivité de l'entreprise.»

Articles en relation