



CONCOURS

Couteau de poche

Renaissance d'une icône jurassienne

Reportage exclusif en page 26

LA POSTE 

Dynamique jaune.



S'adapter et viser juste

De quoi a-t-on besoin lorsqu'on va à un guichet postal? La question fait débat depuis plusieurs années. Les politiques se sont emparés du sujet et tout le monde ou presque semble savoir ce qu'il faudrait faire. Mais, concrètement, quelles mesures et quels changements doivent être entrepris pour correspondre aux souhaits et besoins de la population? C'est le sens des cinq projets pilotes (*lire notre dossier en pages 12 à 17*) en cours chez Réseau postal et vente.

Heures d'ouverture adaptées, assortiment de produits repensé, conseil au guichet et vente canalisés, points d'accès plus flexibles et services à domicile. Autant d'adaptations à venir qui vont profondément changer l'unité.

Pour que le succès soit au rendez-vous, il faudra viser juste. Comme sait si bien le faire l'informaticienne Joëlle Baumgartner, arbalétrière de talent, capable d'atteindre une cerise avec sa flèche (*lire son portrait en page 24*). Le secret de la championne? Patience, calme et précision.

Trois qualités qui ont permis à une startup jurassienne de relancer la production de couteaux de poche à Delémont. Une prouesse à laquelle CarPostal est associé (*lire le reportage en page 26*).

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Chevillot'.

*Annick Chevillot,
rédactrice en chef*



Personnel

29 *Entre timbre-date et bonbons*

Christine Lecci aime beaucoup se remémorer ses débuts au tout petit office de Neuchâtel 4. Son activité préférée en hiver: faire des caramels.



Actualités

8 *Nouveautés*

Tour d'horizon des nouvelles offres de PostLogistics.



Portrait

24 *En plein dans le mille*

Une championne qui manie aussi habilement l'ordinateur que l'arbalète.

Actualités

5 *Echange de postes*

Nouveaux collègues, nouveau travail... Deux collaborateurs de la Poste ont tenté l'aventure, en échangeant leurs postes.

11 *Satisfaction client*

En 2015 aussi, la clientèle donne une bonne note à la Poste.

Dossier

12 *Plus près des clients*

Nous vous présentons cinq projets pilotes de Réseau postal et vente, qui doivent permettre aux clients d'intégrer encore mieux la Poste dans leur quotidien.

Dialogue

18 *Colis du dimanche*

Pourquoi distribuer des colis le dimanche? Les explications de Stefan Luginbühl, responsable Colis chez PostLogistics.

21 *Votre carte de visite en ligne*

Avez-vous rempli votre profil PostConnect? N'attendez plus!

Les gens

26 *Nouveau de A à Z*

Les couteaux de poche jurassiens repartent à zéro et CarPostal est de la partie. Reportage à Delémont.



Votre avis!

Ce numéro du journal du personnel vous a-t-il plu? Communiquez-nous vos impressions! Scannez ce QR Code ou suivez le lien ci-dessous.

*poste.ch/
feedback-journal-du-personnel*



En bref



2



4

1 Préréservez vos vacances REKA

Le personnel actif et les retraités de la Poste peuvent dès à présent, et jusqu'à fin février 2016, bénéficier d'un droit de préréservation pour les appartements de vacances du Fonds du personnel dans l'offre REKA. Jusqu'au 29 avril 2016, il sera possible de réserver des vacances auprès du Fonds du personnel Poste. Les bons émis par le Fonds du personnel pourront encore être utilisés jusqu'à cette date, mais ne sont pas valables pour l'offre REKA.



www.pfp-ferienwohnungen.ch
www.reka.ch/poste

2 PCC: mise à jour importante

PostCard Creator sera intégrée au nouveau Centre clientèle de la Poste dans les prochains jours. Le login utilisé jusqu'ici pour l'application PostCard Creator ne sera plus valable; les utilisateurs devront dorénavant utiliser le login unique de la Poste pour se connecter. Les personnes qui souhaitent continuer d'envoyer des cartes postales au moyen de PostCard Creator doivent impérativement mettre à jour l'application, faute de quoi elle ne fonctionnera plus.

3 Rachat de Health Care Research Institute

Afin de renforcer son statut de leader dans le secteur de la cybersanté, la Poste rachète le Health Care Research Institute AG, situé à Zurich. Cette entreprise est leader du marché dans la gestion de la qualité des processus orientée données et dans le traitement de l'information dans le secteur de la santé. Elle compte plus de 400 institutions parmi ses clients, dont de nombreux hôpitaux, cliniques et établissements médico-sociaux.

4 Notre point commun? Tous différents

Sous le signe de la devise «Ma différence – quelles chances?», les collaborateurs et collaboratrices des réseaux internes MOVE, MOSAICO et RAINBOW se sont rencontrés à Lausanne dans le cadre d'une réunion commune. Il y a été question de la diversité linguistique, de la compatibilité entre travail et famille. Yves-André Jeandupeux, responsable Personnel du groupe, a acquis une conviction: «Nous devons reproduire la diversité dont font preuve nos clients au sein de la Poste. Nos trois réseaux internes de diversité attachent beaucoup d'importance à cet atout précieux.»

5 Journée «Futur en tous genres»

Le 12 novembre 2015 correspond à la journée nationale «Futur en tous genres». A la Poste, les élèves de la cinquième à la septième année peuvent accompagner leurs parents ou une personne de référence au travail et s'immerger dans le quotidien des «grands». Certaines unités et certains sites prévoient un programme spécial. Les personnes qui le souhaitent peuvent envoyer une photo prise en compagnie de leur enfant à: hr-marketing@poste.ch. Toutes les photos seront publiées sur la page Facebook de la Poste, de PostFinance et de CarPostal.

6 Franc succès des produits de télécommunication

La Poste vend depuis 15 ans des produits de télécommunication avec succès. «Dans nos 1500 offices de poste, nous couvrons tous les besoins», affirme Cyrus Vakillie, responsable Produits partenaires. Cette méthode porte ses fruits: alors que la Poste comptait dans un premier temps principalement des produits «prepaid» dans son offre, son assortiment désormais plus complet la place parmi les plus importants vendeurs de produits de télécommunication de Suisse.

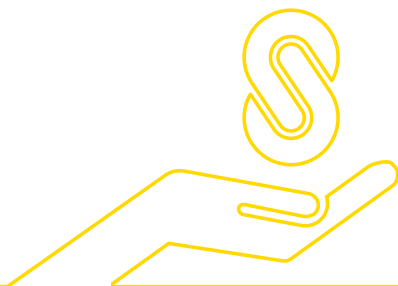


Intranet:
pww.poste.ch/futuretousgenres

Le chiffre du mois

7,1 millions

...de francs. C'est le montant total récolté par la Chaîne du Bonheur et la SSR, lors de la Journée nationale de collecte pour les réfugiés organisée le 15 septembre dernier. La Poste a joué le jeu en proposant de participer à l'action caritative grâce aux postomat et aux dons par SMS. Ainsi, ce sont 77 dons qui ont été effectués aux automates à billets, pour un montant total de 8485 francs, tandis que 15 transactions par SMS ont été enregistrées, pour un montant total de 545 francs.



«Un échange de poste? Je le referais sans hésiter!»

Thomas Brönnimann, responsable Gestion du personnel P, et Philip Pätzold, responsable Personnel PM, ont échangé leurs postes de travail il y a plus de deux mois. Et ils ne le regrettent pas.

Interview: Claudia Iraoui / Photos: Béatrice Devènes

Pour quelle raison avez-vous fait cet échange?

B: Mon objectif était d'œuvrer directement dans un domaine en lien avec la production et de faire de nouvelles expériences.

P: Après dix ans au même poste, je voulais faire d'autres expériences et élargir ainsi mon horizon professionnel.

Quel a été votre plus grand défi?

B: Régler et poursuivre des tâches avec de nouveaux collègues, directement et sans période d'adaptation plus longue, et développer des relations personnelles et une base de confiance stable.

P: Trouver quelqu'un qui voulait faire la même chose (*rires*). A mon nouveau poste, je dois établir de nouveaux liens de confiance et des relations avec les nouveaux collègues. Je dois commencer par jauger le mode de collaboration à utiliser, identifier qui a besoin de soutien, etc.

Quels enseignements tirez-vous de cette expérience?

B: Il est important de commencer par apprendre autant que possible par immersion, avant de lancer ses propres activités. En outre, il faut fixer des priorités: où puis-je m'investir pendant le CTP pour apporter de nouveaux éléments de discussion? Où dois-je rester en retrait?

P: Comme je ne suis à ce poste que depuis début août, il est encore trop tôt pour tirer des conclusions. Mais ce que je peux déjà dire aujourd'hui, c'est que j'ai la chance, à ce poste aussi, de collaborer avec de très nombreuses personnes compétentes et perspicaces.

Où se situe la différence de culture d'entreprise entre P et PM?

B: Dans la culture PM, on attend plutôt des solutions pragmatiques et économiques. Chez P, la valeur d'exemple est davantage mise en avant, et il faut davantage d'accords dans le processus de décision.

P: Chez PM6, les choses peuvent être mises en place plus rapidement et plus directement, alors que chez P, il faut inclure bien plus de groupes d'intérêt, et donc prendre en compte de longs délais lors des processus de décision.

Seriez-vous prêt à le refaire?

B: Sans hésiter. Je ne peux que le conseiller!

P: Oui, absolument!

Changer de décor

La Poste propose à ses collaborateurs et cadres la possibilité d'effectuer un changement temporaire de poste (CTP) pendant une période de six mois au maximum. Élargissez votre réseau personnel et développez vos compétences dans un nouvel environnement! Il existe trois variantes de CTP: postulez pour un poste vacant limité dans le temps, faites une rotation de tâches limitée dans le temps ou proposez une candidature spontanée. Vous trouverez d'autres informations sur les CTP sur www.post.ch/changementdeposte, ou en suivant le groupe «Mobilité interne» sur PostConnect.

Oui au monopole résiduel

Le Conseil fédéral s'oppose à la libéralisation du marché postal.

Texte: Manuel Fuchs

Le Conseil fédéral s'oppose à la libéralisation du marché postal. Le Conseil fédéral veut maintenir le monopole résiduel sur le marché des lettres. Il constate dans un rapport publié le 18 septembre que les expériences réalisées jusqu'ici en Suisse et en Europe, ainsi que la baisse du volume de trafic de lettres, plaident en défaveur d'une libéralisation totale du marché postal. Les débats sur cette question au Parlement interviendront vraisemblablement au premier trimestre 2016. Pour la Poste, le monopole résiduel est actuellement un pilier important du financement du service universel. Sa suppression mettrait en péril le financement du service universel à moyen terme. ■

Flotte de camions

La procédure de consultation a été prolongée jusqu'au 26 octobre.

Texte: Manuel Fuchs

Début septembre, la Poste a fait connaître son intention de renoncer à sa flotte de véhicules de plus de 3,5 tonnes (voir notre édition de septembre). Comme cette réorganisation implique la suppression de 187 postes de chauffeurs chez Post-Logistics, une procédure de consultation a été engagée. A l'origine, cette procédure aurait dû être bouclée le 23 septembre 2015.

En raison d'exigences formulées par quelques collaborateurs concernés et des syndicats, elle a toutefois été prolongée jusqu'au 26 octobre 2015. Après échéance de ce délai, les propositions de solution qui auront été soumises seront évaluées. La Poste prendra alors sa décision sur la suite de la procédure. ■

Un récit photo pour mieux communiquer

Un nouvel outil didactique de la Poste montre, à l'aide de deux groupes de musique rivaux, différents aspects de la communication. Les écoliers et écolières du degré secondaire élargissent ainsi leurs compétences linguistiques.

Texte: Sandra Gonseth



PostMail et PostDoc Service scolaire, éditeur de moyens didactiques de la Poste, publie un nouvel outil didactique sur la communication. Le cahier d'enseignement «Des paroles convaincantes» vise à aider les élèves du degré secondaire à développer leurs capacités de communication.

Films et jeux en ligne

Cette approche didactique est centrée sur un récit illustré, où des jeunes de deux groupes de musique rivaux veulent jouer lors de la fête de fin d'études de leur école. «L'histoire permet d'exercer la communication orale et écrite», explique Franziska Bernhard, responsable PostDoc Service scolaire. La pièce maîtresse de l'outil didactique est un cahier de travail, auquel s'ajoutent une application en ligne, des films, des jeux en ligne et d'autres exercices. Ainsi, les connaissances issues du cahier peuvent être approfondies en ligne et répondent aux exigences actuelles en matière d'outil didactique.

La communication des jeunes a-t-elle changé ces dernières années? «Une palette très variée de nouveaux canaux est venue s'ajouter aux formes traditionnelles», précise Franziska Bernhard. Ils influencent le comportement de communication des jeunes. Ce nouvel outil didactique vise à apprendre aux jeunes à maîtriser et à utiliser correctement les différentes formes de communication. ■



Infos complémentaires:

Le cahier est gratuit et peut être commandé par les enseignants auprès de PostDoc Service scolaire.

www.poste.ch/des-paroles-convaincantes

Un timbre pour un sacré succès

Depuis 2002, Jonny Fischer et Manu Burkart, le duo de «Cabaret DivertiMento», ont conquis le cœur des Suisses alémaniques. Un succès qui leur vaut de figurer sur le timbre de célébrité de cette année.

Texte: Lea Freiburghaus



Par pur plaisir de faire les pitres, «et parce que nous voulons faire rire les gens», Jonny Fischer et Manu Burkart commencent à faire du cabaret en 1999, pendant leurs études de pédagogie. Quatre spectacles et cinq «Prix Walo» plus tard, le Cabaret DivertiMento est un incontournable du divertissement alémanique.

Débuts difficiles

Trois ans s'écourent pour transformer quelques courtes scènes de cabaret en un véritable programme de soirée.

En avril 2002, ils commencent avec leur premier spectacle «Kultimulturell»; ils se produisent jusqu'en

2004 dans différents petits théâtres de Suisse. A partir de septembre 2005, ils sont en tournée pour trois ans avec leur nouveau programme «ZuvieliSation». En 2007, ils gagnent leur premier «Prix Walo», et le DVD de leur spectacle fait partie des meilleures ventes. En octobre 2008 a lieu la première de leur troisième programme, et toutes les places sont vendues en quelques semaines. En 2009 et 2010, «Plan B» fait aussi grand bruit. En 2010, le DVD éponyme est récompensé sept fois par un disque de platine. Avec le spectacle «Gate 10», à partir de février

2012, ils rencontrent à nouveau un grand succès. Suivent d'autres «Prix Walo» et la deuxième place lors de l'élection du «Suisse de l'année». Ils sont les premiers comédiens suisses à jouer deux fois à guichets fermés au Hallenstadion de Zurich.

Pause créative bien méritée

Mais comment gérer un tel succès? «Nous voulons rester des gens normaux, qui font leur travail et tombent de sommeil le soir, comme beaucoup de monde.» Et comme tous les gens normaux, Jonny Fischer et Manu Burkart ont besoin d'une pause de temps à autre. Au plus tard en 2017, les deux compères veulent à nouveau animer la scène suisse avec un nouveau show, pour le plus grand plaisir de leurs nombreux fans! ■



www.cabaret-divertimento.ch

De magnifiques prix à gagner!

1 x «DivertiMento – das Buch» d'une valeur de 39 francs
1 set DVD des spectacles «ZuvieliSation», «Plan B» et «Gate 10» d'une valeur de 25 francs

10 x 1 enveloppe du jour d'émission signée

10 x 1 feuille de timbres d'une valeur de 8 francs

Envoyez jusqu'au 15 novembre un e-mail avec la mention «Concours DivertiMento» à stamps@post.ch. Veuillez indiquer vos nom et adresse. Les prix ne seront pas versés en espèces.

Innovateur

La Poste développe l'eVoting

A l'avenir, les citoyennes et citoyens suisses pourront aussi élire et voter par voie électronique.

Xavier Monnat est responsable du projet eVoting, mené depuis fin juin comme programme de développement de la section Développement et innovation. La Poste propose aux cantons une solution moderne globale pour le vote électronique, qui satisfait d'emblée les exigences élevées de la Chancellerie fédérale en matière de solution eVoting de deuxième génération. Xavier Monnat mène des entretiens nourris avec les cantons pour leur présenter les avantages de la nouvelle plateforme eVoting. A cet égard,

il souligne que la Poste assume le même rôle qu'aujourd'hui pour le vote par correspondance: elle achemine de manière fiable le bulletin crypté sous forme d'octets, garantissant ainsi le secret du vote et la sécurité des urnes. Cela va tout à fait dans le sens de la vision: nous relions le monde physique et le monde numérique. ■



Regarder la vidéo en ligne:
www.poste.ch/journal-online



Mon paquet où je veux et

Le développement constant du commerce en ligne pousse PostLogistics à innover, lancer de nouveaux services, étendre le point sur toutes les nouveautés annoncées le 1^{er} octobre.

Texte: Annick Chevillot



La commande et le paiement en ligne sont facilités.



Les centres de tri (ici Daillens) seront dotés de nouvelles machines augmentant la capacité de traitement des colis.

«Ces dernières années, la Poste a transporté des quantités records de colis, presque 112 millions l'an dernier, explique Dieter Bambauer, membre de la direction et responsable PostLogistics. De plus, le marché de l'e-commerce est en forte progression (plus de 7% en 2014) et nous offre ainsi des possibilités de croissance. La Poste est aujourd'hui le plus grand prestataire de services pour l'e-commerce du pays. Avec ses nouvelles offres, l'entreprise entend participer activement au développement de ce marché et aussi le simplifier.»

Les ambitions sont évidemment à la hauteur des défis qu'engendre un tel développement. Ainsi, le projet pilote, mené courant octobre, consistant à livrer des colis le dimanche (*lire en pages 18-19*) a soulevé de nombreuses questions et réactions.

Mais pour répondre aux nouveaux besoins de la clientèle, il faut désormais faire preuve de flexibilité, de rapidité et surtout de personnalisation.

Il faut donc tester de nouvelles offres. Les nouveautés suivantes devraient permettre d'atteindre ces objectifs.

Login Post Connector

Il s'agit d'une sorte de passe-partout électronique. Le client faisant ses achats en ligne gère plusieurs comptes clients. Grâce à ce login unique, il pourra centraliser tous ses comptes de boutiques en ligne. Ainsi, lors d'un déménagement, notamment, il ne doit entrer sa nouvelle adresse qu'une seule fois. Le login PostConnector permet également de simplifier les procédures pour les vendeurs en ligne. Non seulement, l'entreprise ne doit plus conserver tous les logins de ses clients, mais elle n'a plus à gérer de fichier d'adresses, lorsqu'elle utilise pleinement cette nouvelle fonction. De plus, les options de livraison de colis comme My Post 24 et PickPost sont automatiquement disponibles lorsqu'une commande est passée via PostConnector. Ce service sera disponible dès le mois de novembre pour les entreprises actives commercialement en ligne.

Cockpit d'envoi

Grâce à lui, les clients peuvent avoir un aperçu de tous les colis et plis recommandés sortants. Pour cela, ils enregistrent leurs données et leurs adresses de livraison dans le cockpit de «pilo-

tage» (service disponible fin novembre). Ils pourront désormais demander à ce qu'un second passage à domicile soit fait le soir, lorsqu'ils sont à la maison, pour les envois manqués. «L'objectif de la Poste est, dans un deuxième temps, de confier à ses clients le pilotage total de tous les colis et lettres recommandées courant 2016. Cela concernera non seulement les envois manqués, mais aussi les envois en cours d'acheminement vers le client», précise Dieter Bambauer. Pour voir comment cela fonctionne, vous pouvez télécharger la vidéo à l'aide du QRCode ci-dessous.

PickPost

Le réseau de points de retrait PickPost passera de 700 emplacements actuels à plus de 2400 points répartis dans tous les pays avant la fin de l'année.

My Post 24

Le réseau des automates sera également étendu. Début octobre, il comptait 42 modèles répartis dans le pays. Entre 50 et 60 nouvelles unités seront réparties dans les gares suisses. De plus, à partir de la fin du mois de novembre, les lettres recommandées pourront être déposées et reti-

quand je veux

son réseau et augmenter sa capacité de traitement de colis.



Le réseau des automates à colis My Post 24 sera étendu.



Passer ses commandes et gérer ses envois: un jeu d'enfant



Le réseau PickPost sera largement étendu d'ici la fin de l'année.

rées dans ces automates. Un service de blanchisserie sera également testé: on dépose son linge sale dans un automate et on le récupère 3 à 4 jours plus tard. Ce service est testé en ce moment à Gossau, Kriens, Winterthour et Bâle.

L'automate peut également être utilisé comme consigne et est utile pour les commandes sur le SpeedyShop CFF (*lire notre édition du mois de septembre*). De plus, à partir de la fin du mois de novembre, les clients recevront un QRCode dès qu'un envoi sera disponible dans l'automate. De quoi supprimer la saisie manuelle en trois étapes actuelle.

Extension des centres de tri

Les centres de tri colis de Daillens, Härkingen et Frauenfeld seront dotés d'installations supplémentaires. Cela permettra de traiter jusqu'à 25% de paquets en plus.

Invitation à retirer un envoi

La nouvelle invitation à retirer un envoi est simplifiée et les parties à remplir à la main ont été réduites au maximum. Cela facilite la vie des clients et aussi celle des facteurs. ■

Plus d'infos sur:

www.post.ch/e-commerce

www.post.ch/e-commerce

Téléchargez le document pdf concernant le login PostConnector:

www.post.ch/factsheet-login-post-connector



Téléchargez la vidéo ici:



Prévenir la grippe

Comme chaque année, les collaborateurs de la Poste peuvent se faire vacciner contre la grippe saisonnière.

Texte: Charles Edouard Heiniger

L'Office fédéral de la santé publique (OFSP) recommande le vaccin contre la grippe saisonnière à toutes les personnes de plus de 65 ans ainsi qu'aux adultes et enfants souffrant de maladies chroniques ou qui sont souvent en contact avec d'autres personnes. Certains cantons offrent désormais également la possibilité de se faire vacciner dans une pharmacie. La Poste paie un montant forfaitaire de 30 francs pour cette vaccination. Le vaccin pour la saison grippale 2015-2016 à venir protège contre les virus suivants:

A/California/7/2009(H1N1) pdm09

A/Switzerland/9715293/2013 (H3N2)

B/Phuket/3073/2013.

Il a été adapté à la situation épidémiologique.

Dans le cadre de la campagne de vaccination saisonnière, les conditions suivantes s'appliquent:

Bénéficiaires: tous les collaborateurs. **Contribution de la Poste:** forfait de 30 francs. **Inscription au crédit:** pour en bénéficier, il vous suffit de remplir le coupon et de le faire signer par votre médecin (ou votre pharmacien) après la vaccination.

Vous devez ensuite signer le justificatif et l'envoyer au Centre de services Personnel (CSP).

Nous vous verserons le montant de 30 francs en même temps que le salaire du mois suivant.

Durée de la campagne: jusqu'au 31 décembre 2015. ■

Vaccination contre la grippe 2015

Les participants acceptent l'utilisation des données à des fins statistiques.

Nom: _____

Prénom: _____

N° pers.: _____

Lieu de service: _____

Date de la vaccination: _____

Date / Signature du médecin ou du pharmacien: _____

Nom / Adresse du médecin ou du pharmacien traitant: _____

Date et signature de la collaboratrice / du collaborateur: _____

Envoyer au:

Centre Service Personnel (CSP) compétent, voir adresse sur le bulletin de salaire

Sur les pas de Susanne Ruoff

Nous adapter aux clients et non l'inverse!



Photo: Béatrice Devènes

«Le résultat du sondage auprès des clients m'emplit de fierté. Pour la troisième fois consécutive, nous avons atteint 80 points sur une échelle de 100. La satisfaction quant au personnel de distribution (indice de satisfaction des destinataires) reste inchangée, à hauteur de 91 points. Ces très bonnes notes sont le résultat de l'énorme engagement et de l'enthousiasme que nos collaborateurs investissent jour après jour dans leur travail. Il y a néanmoins toujours des clients qui ne sont pas satisfaits de nos prestations. Quels sont les points à améliorer? Notre gestion des réclamations est encore trop lente et compliquée. Si un client a un problème, il s'attend à être aidé rapidement – les structures et processus fonctionnant en arrière-plan chez nous ne le concernent pas. Entre la réception de la plainte et la résolution du pro-

blème, il s'écoule encore trop de temps. Sur ce point, nous devons impérativement nous améliorer à l'interne. Nous devons nous mettre à la place du client et non l'inverse. Dans l'esprit de notre vision, il doit être simple de faire des affaires avec la Poste.» ■

directricegenerale@post.ch



Télécharger la vidéo
sur le sujet



Achat d'équipement de ski via la Poste

Cet automne aussi, la Poste propose une offre spéciale à ses collaborateurs: ces derniers ont la possibilité de s'équiper de casques, de lunettes et de protections dorsales à des prix préférentiels.

Texte: Charles Edbouard Heiniger

L'hiver dernier, 320 collaborateurs de la Poste ont été victimes d'un accident en pratiquant un sport d'hiver. Les chutes ont été la cause la plus fréquente et ont entraîné des blessures au dos, à la colonne vertébrale, à la boîte crânienne, ainsi qu'à différentes parties du corps. Ces accidents ont coûté près de 2 millions de francs.

Fair-play et protection

Soyez prudents quand vous skiez et faites attention aux autres. Protégez-vous, vous et toute votre famille. En coopération avec Tip2Tail, la Gestion de la santé Poste propose des casques, des lunettes de ski et des protections dorsales à des prix préférentiels.

Action en cours

Les collaborateurs peuvent acheter les casques, les lunettes de ski et les protections dorsales à partir du 26 octobre via Intranet ou au moyen du bulletin de commande dans cette édition. Cette offre spéciale, exclusivement réservée aux collaborateurs de la Poste et aux membres de leur famille, est valable jusqu'au 27 novembre 2015 (dans la limite des stocks disponibles). ■



www.poste.ch/ski-2015



Heureux comme un client de la Poste

Les résultats de l'enquête menée auprès des clients privés et commerciaux sont tombés le 15 octobre. Ils sont très positifs avec un indice de satisfaction de 80 points sur 100.

Texte: Jacqueline Schwander



Cela fait 17 ans que ça dure. 17 ans que la Poste mandate un institut de recherche indépendant pour interroger plus de 20 000 clients privés et commerciaux chaque année. Le but est évident: ce sondage permet à la Poste de connaître l'opinion des clients sur la qualité de ses prestations et de prendre les mesures appropriées pour les améliorer.

Cette année, l'indice de satisfaction pour l'ensemble du groupe atteint 80 points sur 100. Les clientes et clients interrogés sont unanimes: ils apprécient particulièrement le contact avec le personnel et le conseil personnalisé. La communication avec les clients, ainsi que l'offre de services de qualité et diversifiés, notamment, sont très bien perçues. Les clientes et clients apprécient le rapport qualité-prix et la gestion des problèmes. Les clients leur octroient 74 et 87 points. La qualité de la distribution (évaluée dans un sondage séparé) se voit elle aussi gratifiée d'un excellent score avec 91 points.

Privés

Les quelque 14 000 clients privés interrogés attribuent la meilleure note à l'unité Réseau postal et vente avec 87 points.

Les résultats en un coup d'œil

Satisfaction de la clientèle	2015	2014	Variation
Groupe Poste	80	80	–
PostMail, clients commerciaux	79	79	–
PostLogistics, clients commerciaux	77	77	–
PostFinance, clients commerciaux	79	82	–3*
Swiss Post Solutions, clients commerciaux Suisse	79	82	–3
PostMail Mail International, clients commerciaux Suisse	77	77	–
Réseau postal et vente, clients commerciaux	82	82	–
Agences PME	80	81**	–1
PostFinance, clients privés	80	84	–4*

Les pendulaires attribuent une note un peu moins bonne à CarPostal cette année. Cela peut notamment s'expliquer par les changements en matière d'horaire. En revanche, ils notent très bien le professionnalisme du personnel de conduite. Les clients témoignent leur confiance à PostFinance, qu'ils estiment sûre. Ils apprécient aussi et surtout la simplicité des prestations offertes.

Commerciaux

Généralisant la majeure partie du chiffre d'affaires du groupe, les quelque 8000 clients commerciaux interrogés ont attribué entre 77 et 82 points à l'offre de prestations et à la qualité de chacune des unités. Comparés à l'année dernière, ces résultats se maintiennent à un niveau élevé. Ainsi, les offices de poste se voient encore une fois gratifiés d'une très bonne note avec 82 points sur 100. Les clients commerciaux attribuent pour la deuxième fois consécutive 79 points à l'envoi de lettres national et 77 points à l'envoi de lettres international. Ils décernent le même nombre de points au secteur logistique de la Poste. ■

Satisfaction de la clientèle	2015	2014	Variation
Réseau postal et vente, clients privés	87	86	+1
CarPostal, pendulaires	74	76	–2***
CarPostal, voyageurs de loisir	83	84	–1
Service à domicile, clients privés	84	84**	–
Agences, clients privés	79	79**	–

* Etant donné les changements dans le tirage des échantillons, les résultats ne peuvent pas être comparés les uns aux autres

** Ne sont évalués que tous les deux ans: données 2013

*** Changement statistique significatif. Les autres variations ne sont pas significatives rapportées au nombre de clients interrogés.

Indice de satisfaction des destinataires	2015	2014	Variation
Qualité générale de la distribution (indice de satisfaction des destinataires)	91	91	–

La Poste, ce sera où



et quand il me plaît



Sous le mot d'ordre «Développement de PV», Réseau postal et vente pilote actuellement cinq projets avec un seul objectif: être plus proche des clients.

Texte: Lea Freiburghaus / Illustration: Dina Mory

Quitter la maison tôt le matin pour y revenir tard le soir. La réalité de pendulaire fait aujourd'hui partie du quotidien de neuf actifs sur dix en Suisse. Défis associés à un tel mode de vie hypermobile: réfrigérateur vide, trains et gares bondés, administrations fermées. La Poste souhaite apporter une réponse variée à ce nouveau mode de vie et à ces nouveaux besoins. Au cours des dernières années, l'entreprise a tout mis en œuvre pour développer des prestations, accessibles partout et à tout moment, qui facilitent la vie des nomades des temps modernes. En font notamment partie les automates My Post 24, le Timbre-poste SMS et le Mobile Banking. Le SpeedyShop des CFF constitue l'exemple le plus récent (voir l'édition de septembre du Journal du personnel).

Plus près du client

Loin d'être une formule creuse, l'orientation client constitue plutôt tout un programme. Le client doit avoir la possibilité sur le long terme d'intégrer au mieux le contact avec la Poste dans son quotidien. C'est dans ce contexte que sont nés cinq projets actuellement pilotés par Réseau postal et vente. Leur vision commune est la suivante: la Poste souhaite être proche de sa clientèle avec les bons produits, au bon endroit et au bon moment. Les projets pilotes sont par ailleurs étroitement liés à la transformation du réseau d'offices de poste. «Ils complètent de façon optimale la recherche de nouvelles sources de revenu, ainsi que l'optimisation des coûts et encouragent la proximité avec nos clients, estime Franz Huber, responsable Réseau postal et vente. En outre, les projets pilotes et la transformation du réseau d'offices de poste accompagnent la mise en place de la vision de la Poste et de la nouvelle charte de PV.»

Impliquer les collaborateurs

Le premier projet pilote a été lancé en avril 2015, tandis que le dernier devrait prendre fin au printemps 2016. Les projets pilotes n'ont pas tous le même impact sur les collaborateurs de PV. Les changements sont toujours facteurs d'incertitudes. Raison pour laquelle les collaborateurs de PV ont été intégrés très tôt dans les groupes de projets et autres groupes consultatifs. Il existe aussi sur PostConnect un groupe ouvert relatif au «Développement de PV» dans lequel les collaborateurs peuvent échanger. Pour plus d'informations sur les différents projets, rendez-vous aux pages 12 à 15. ■



Intranet: PV > Qui sommes-nous? > Nos projets
PostConnect: Groupe «Développement de PV»

«Pour moi, tous les voyants sont au vert»

Beat Studer, responsable du projet pilote «Activités de vente et de conseil», explique pourquoi tout le monde ressortirait gagnant d'une éventuelle mise en œuvre définitive du projet.

Interview: Lea Freiburghaus / Photo: Béatrice Devènes



Beat Studer, responsable de projet.

Quelles réactions avez-vous eues jusqu'à présent?

Les réactions des collaborateurs et des clients sont très encourageantes. Avec la séparation des activités, les clients sont servis plus rapidement aux guichets de vente. Nos collaborateurs des guichets de conseil peuvent de leur côté fournir un conseil professionnel: ils ont plus de temps et peuvent développer une certaine routine pour les activités de conseil. Les collaborateurs des guichets de vente rapportent en premier lieu qu'ils subissent moins de pression depuis qu'ils n'ont plus à offrir d'activités de conseil.

Au guichet, 90% des clients sont là pour une opération de vente. Est-ce nécessaire qu'il y ait des guichets consacrés exclusivement au conseil?

Il existe deux groupes de clients: ceux qui passent rapidement à l'office de poste pour effectuer une opération postale normale, ce qui prend en moyenne une à deux minutes, et ceux qui veulent être conseillés dans un cadre aussi

serein que possible. Les premiers s'agacent quand la personne devant eux reçoit un conseil et qu'ils doivent attendre 20 minutes. Quant aux seconds, ils ne sont pas à l'aise s'ils savent que des personnes impatientes attendent juste derrière eux. Pour une meilleure satisfaction de la clientèle, il faut donc deux types de guichet.

Les petits offices de poste seront-ils aussi équipés d'un guichet de conseil distinct?

Nous l'avons testé ainsi dans le projet pilote. Comme les petits offices de poste ne présentent que peu d'activités de conseil, une séparation est bien sûr difficile à mettre en place.

Est-il possible qu'à l'avenir, les petits offices de poste ne proposent plus d'activités de conseil?

Oui, nous testons actuellement dans le projet pilote des offices de poste qui ne proposent plus d'activités de conseil. Dans ce cas, nous prenons en compte le besoin du client et lui exposons les alternatives dont il dispose. Les premiers résultats montrent que le client est prêt à se rendre jusqu'au prochain office de poste avec activités de conseil pour pouvoir bénéficier d'un conseil professionnel.

La répartition de l'offre en activités de vente et de conseil entraîne aussi la mise en place de deux profils de poste distincts. Qu'est-ce que cela signifie pour les collaborateurs de PV?

Jusqu'à présent, nous étions partis du principe que chaque collaborateur avait les deux casquettes. Dans la réalité, chacun a ses points forts et ses points faibles. A l'avenir, les collaborateurs pourront travailler là où sont leurs forces.

Les collaborateurs pourront-ils décider eux-mêmes de leur profil de poste à l'avenir?

Dans les six régions pilote, nous avons demandé aux collaborateurs avec quel profil ils aimeraient travailler. Si le projet s'étend à toute la Suisse, nous aimerions trouver une solution permettant d'inclure tous les collaborateurs, soit 6500 personnes. Nous n'aurons peut-être pas la répartition idéale dès le départ entre les vendeurs et les conseillers,

mais nous aurons tous les collègues avec nous.

Quel sera l'impact de la mise en place des deux profils de poste sur le niveau de satisfaction des collaborateurs PV?

Je pense que le résultat sera plutôt positif. Bien sûr, certains collaborateurs avec un profil de vente regrettent de ne plus pouvoir vendre le compte PF. Mais la plupart d'entre eux disent qu'ils se sentent mieux parce qu'ils savent que

«Nous avons des retours clients très positifs»

leur collègue au profil de conseil prend la relève pour une activité de ce genre. Et ceux qui ont opté pour le profil de conseil se réjouissent d'avoir plus de temps pour leurs clients, de pouvoir travailler de manière plus routinière et de dispenser des conseils de façon plus professionnelle.

Le projet pilote se termine à la fin de l'année. Que se passera-t-il ensuite?

La suite des opérations n'est pas encore décidée. Mais jusqu'ici, rien ne s'oppose à une mise en œuvre dans toute la Suisse. Pour moi, tous les voyants sont au vert. Nous avons des retours clients très positifs. Et nos responsables de secteur de vente le disent: il faut le faire, c'est le bon moment pour changer. En général, quand le projet est profitable pour nos clients et nos collaborateurs, il l'est aussi pour l'entreprise. ■

Activités de vente et de conseil



Au guichet, 90% des clients sont là uniquement pour remettre brièvement un courrier ou un colis, verser de l'argent, effectuer un paiement, acheter des timbres ou un autre article. Les autres demandes exigent plus de temps et un conseil plus long, par exemple pour la souscription d'un abonnement de téléphone mobile ou d'une assurance. Pour répondre au mieux aux besoins des deux groupes de clients, Réseau postal et vente différencie les deux opérations dans le cadre d'un essai pilote, en créant deux guichets distincts. PV vise ainsi un traitement encore plus efficace des activités de vente et une professionnalisation des conseils dans une atmosphère aussi sereine que possible pour les clients. En plus de la réorientation de l'offre, l'essai pilote permettra de tester deux profils de poste différents pour les collaborateurs PV. Lancé courant juillet et août, l'essai pilote doit se poursuivre jusqu'à fin décembre.

Offres de confiance

Dans les offices de poste, on discute beaucoup de la gamme de produits de tiers. Réseau postal et vente a testé un nouvel assortiment dans 20 offices de poste entre avril et fin juillet. Désormais, la gamme est principalement composée d'offres de confiance, comme les extraits du casier judiciaire ou les abonnements télécom. A cela se rajoutent des produits pertinents dans l'univers de la Poste (par exemple des livres, des articles de papeterie ou des cartes cadeaux). Objectifs: une présence sur le marché plus claire et différenciée, une offre à laquelle les collaborateurs peuvent s'identifier, une meilleure adhésion du public. «Il est fort possible que suite à cet ajustement, le chiffre d'affaires des produits de tiers accuse un certain recul», explique Simone Frey-Stucki, responsable des produits partenaires. Notre objectif est toutefois de proposer les bons produits à nos clients. Avec ce nouveau positionnement, la fourchette de l'offre se limite pour mieux correspondre à la Poste.



Nouvelle offre à domicile

Réseau postal et vente développe en collaboration avec PostMail des prestations complémentaires à domicile. «Nous souhaitons compléter le réseau existant de points d'accès et proposer aux clients plus de lieux pour les opérations postales courantes», explique Daniel Gehri, responsable de projet. Outre la remise d'envois préaffranchis, l'offre inclut la vente de certains affranchissements et articles d'emballage, ainsi que de sacs poubelles. Le principe est simple: le client dépose ses envois préaffranchis dans la boîte auxiliaire et place le flyer avec onglet détachable à l'extérieur de la boîte aux lettres. Cela indique au facteur qu'il doit prendre un envoi. Si le flyer est placé sur la boîte aux lettres mais qu'aucun envoi ne s'y trouve, le facteur sonne à la porte pour prendre un envoi ou pour vendre un produit.

Le projet pilote a été lancé en août pour 40 000 foyers (dans certains quartiers de la ville de Bâle ainsi que dans des communes des régions de Baden et de l'Oberland bernois). «Les premiers résultats montrent sans surprise que l'offre est davantage utilisée en campagne qu'en ville», explique Daniel Gehri. Plus de 170 membres du personnel de distribution de PM participent au projet. En janvier 2016, les clients et les membres du personnel de distribution répondront à un sondage sur la nouvelle offre. «Nous ne savons pas encore si l'offre sera mise en place et si oui, dans quelles régions», précise Daniel Gehri. La décision sur l'éventuelle poursuite du projet doit être prise au printemps 2016.





Horaires d'ouverture orientés client

En Suisse, neuf travailleurs sur dix sont des pendulaires. Réseau postal et vente souhaite prendre en compte la mobilité de la population active, en proposant des horaires d'ouverture attrayants. Dans le cadre d'un essai pilote, les horaires d'ouverture ont été décalés vers la période de midi et vers le soir (jusqu'à 18h30 ou 19h00, les samedis jusqu'à 12h00 ou 16h00). Les horaires d'ouverture à midi sont ainsi plus flexibles et plus pratiques pour les clients. En cours depuis mai dans près de 60 offices de poste de huit régions, le projet pilote doit montrer comment les clients accueillent cette nouvelle organisation des heures d'ouverture des guichets. Une décision définitive devrait être prise à la fin de l'année.



Nouveau modèle de partenariat

Avec le nouveau modèle de partenariat («mini-agence»), la Poste teste un nouveau point d'accès physique aux services postaux en dehors des heures d'ouverture habituelles.

Les «mini-agences» sont des points de retrait et de remise auprès de partenaires, (gares, stations-service ou quartiers sans aucun point d'accès). Outre la remise et le retrait de lettres et de colis, une petite sélection d'articles prépayés et d'emballages sera proposée. Le trafic des paiements, Swiss-Express, les envois à l'étranger et en nombre, ainsi que les prestations complémentaires (comme la signature) ne font pas partie de la gamme de services proposée. Le nouveau modèle de partenariat complète le réseau physique existant.

Il ne s'agit pas d'une solution alternative en cas de transformation d'offices de poste.

L'essai pilote a commencé en juin 2015 et doit se poursuivre au moins jusqu'à fin 2015. Au début du mois de novembre, la Poste tranchera sur la mise en place définitive du nouveau modèle de partenariat. «Il est très probable que le projet se concrétise, laisse entendre René Rindlisbacher, responsable de projet. Les sondages montrent que les clients apprécient la proximité des nouveaux points d'accès et leurs horaires d'ouverture.» Du point de vue de PV, les faibles coûts initiaux pour une «mini-agence» ainsi que son exploitation économique sont des arguments qui parlent en faveur de la poursuite du projet.

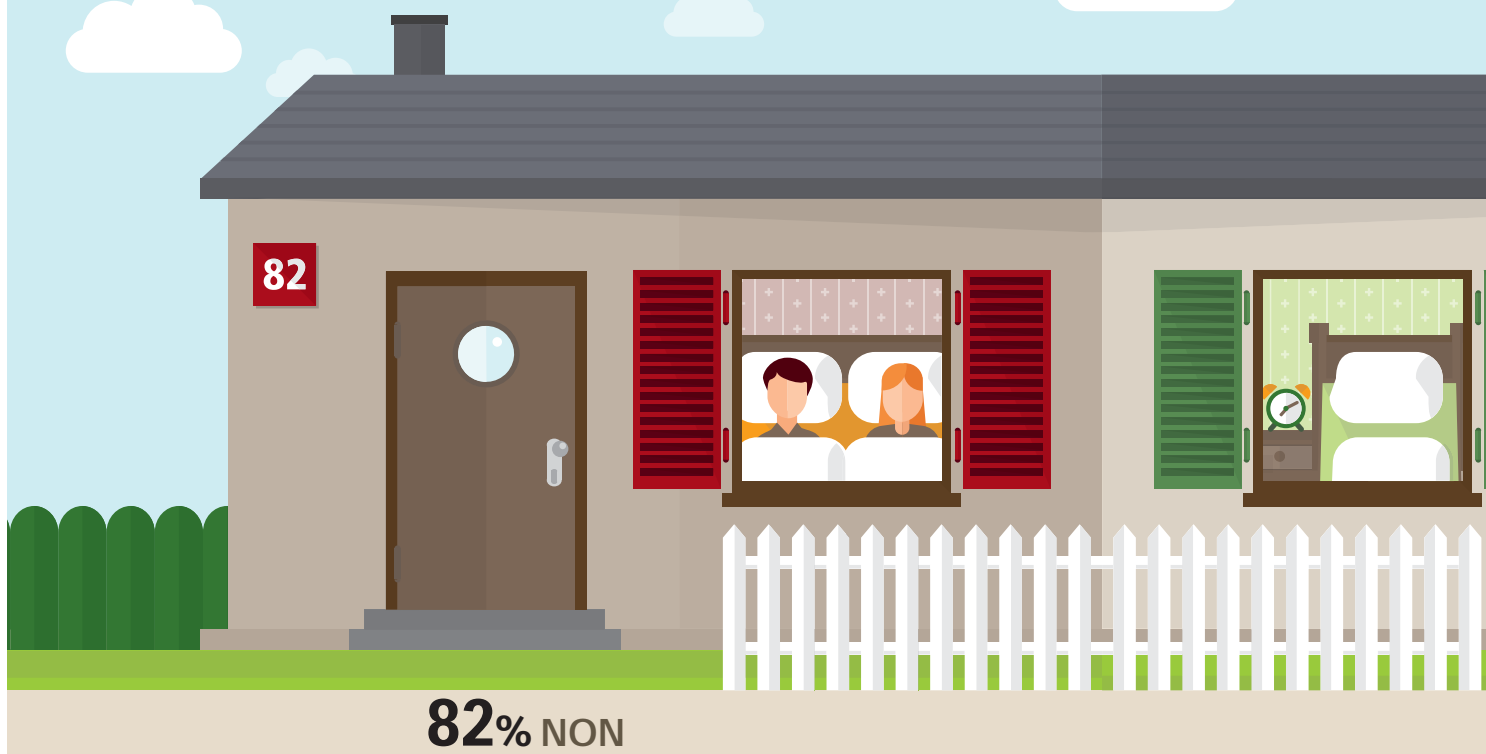
«La distribution du dimanche nous pe

Stefan Luginbühl, responsable Colis National/International PostLogistics, explique pourquoi, dès octobre, la Poste

Interview: Sandra Gonseth / Photo: Yoshiko Kusano

Résultat du sondage du mois de septembre

Vous faire livrer vos colis le dimanche: un service qui vous serait utile?



Stefan Luginbühl.

82% des postiers interrogés sont opposés à une livraison des colis le dimanche, avant tout pour des raisons éthiques et écologiques. Pouvez-vous le comprendre?

Nous savions dès la phase de développement que le sujet de la distribution le dimanche ne ferait pas l'unanimité. C'est pourquoi je peux comprendre les réactions. Elles reflètent des différences d'opinion. Pour cette raison, nous procéderons à l'introduction du nouveau service avec soin et par petites étapes.

Beaucoup de gens pensent que le dimanche est un jour consacré à la famille.

Que ce soit pour faire une excursion en famille, réviser pour un examen ou faire la grasse matinée, chacun organise son dimanche en

fonction de ses besoins. La distribution le dimanche prend ce fait en compte: seules les personnes qui le souhaitent expressément recevront des colis par la Poste.

La distribution le dimanche répond-elle donc à un vœu des clients?

Nous constatons deux grandes tendances à notre époque: l'individualisation et la société qui ne s'arrête jamais. La distribution le soir et le samedi, le profil client du destinataire et la distribution le dimanche sont des éléments de réponse à ces deux tendances.

Avec PickPost et les automates My Post 24, il existe déjà des solutions à toute heure du jour et de la nuit.

Tout à fait, mais la distribution n'est effectuée que six jours sur sept. La distribution des colis le

dimanche nous permet de combler une lacune. D'ailleurs, dans une grande partie de la Suisse, la Poste distribue déjà la presse dominicale.

Pourquoi distribuer uniquement les colis de deux commerçants en ligne pendant la phase test?

Nous entretenons des contacts étroits avec nos principaux clients et développons des solutions répondant à leurs besoins. Un besoin de livraisons le dimanche s'est fait ressentir lors de ces entretiens. Nous testons maintenant cette forme de distribution afin de pouvoir ensuite prendre notre décision sur la base des réactions du marché.

La loi interdit les distributions le dimanche par la Poste; des entreprises régionales externes

«Permet de combler une lacune»

livrera les colis à titre d'essai le dimanche également.



seront mandatées pour les livraisons. Lesquelles?

Nous distribuerons les colis grâce à des entreprises de taxi, que nous formerons et équiperons de scanners.

Durant l'essai pilote, les livraisons seront effectuées à Zurich, Bâle, Genève et Lausanne. Quelles sont les prochaines étapes?

Aujourd'hui, nous estimons que la distribution le dimanche couvre les besoins de certains clients pour certains produits, tels que l'ali-

mentation ou l'électronique grand public. Si cette estimation se confirme, nous proposerons la distribution le dimanche à d'autres clients commerciaux. En même temps, nous étudierons l'extension à d'autres villes. ■

Réactions

Andrea Rieck, PA

Au XXI^e siècle, la distribution le dimanche revient tout simplement à offrir un service. Pour la plupart des gens qui aiment voyager, il est normal de pouvoir rentrer à la maison en recourant à un moyen de transport, le dimanche également (...). Pourquoi cela ne s'appliquerait-il pas à la Poste? D'un point de vue économique, cela peut se traduire de manière positive par de nouvelles places de travail.

«Préservez ce seul jour de congé pour tout le monde! Impératif pour la cohésion familiale et sociale!»

Christoph Widler, PV

Pas judicieux du point de vue écologique et en contradiction avec pro clima.

Geneviève Bourquin-Gelin, PV

SVP, préservez ce seul jour de congé pour tout le monde! Impératif pour la cohésion familiale et sociale!

Dominik Schaller, ASAS

Avant de réfléchir à la distribution du dimanche, nous devrions être en mesure de proposer à nos clients une distribution avantageuse le samedi. Nous aurions ainsi un bon argument pour encourager nos clients étrangers à collaborer avec nous, étant donné que notre grand concurrent DPD n'assure pas de livraison régulière le samedi. (...) Cependant, lorsqu'il

s'agit d'envois extrêmement importants, de médicaments ou autres, il existe un service express plus cher.

Manuela Reuteler, PV

A mon avis, la distribution régulière de colis Prio et Eco les samedis est déjà superflue. La plupart des colis sont de toute façon avisés.

Sylvain Ecoffey, PL

Si c'est un rein pour ma transplantation, oui, avec grand plaisir. Si c'est pour me livrer une pizza surgelée car je n'ai pas été assez prévoyant, non (...).

Matthias Bütikofer, PM

En principe, cette question devrait être posée à notre clientèle et non aux collaborateurs. L'offre et la demande répondent à la plupart des questions économiques. Personnellement, je suis pour, étant donné que la société 24/7 est déjà une réalité et que la Poste ne peut ni devrait l'ignorer. De plus, pouvoir dire à ses clients «Lève-toi et ta marchandise est déjà là!» peut être considéré comme une idée commerciale. (...)

Peter Burch, PV

Quelles valeurs donnons-nous à notre société lorsque nous sacrifions même le dimanche sur l'autel de la société de consommation? (...) Notre société serait en péril le jour où la majorité n'a plus d'autres priorités que de consommer à toute heure et tous les jours.



Plus de réactions online:
journaldupersonnel.poste.ch

La question du mois

La Poste doit-elle s'approvisionner de manière encore plus durable?



Exprimez votre opinion en ligne:
www.post.ch/journaldupersonnel

ou par écrit à: La Poste Suisse SA, Rédaction
«La Poste» (K11), Wankdorfallee 4, 3030 Berne

Le selfie de l'apprenti



«*Mon apprentissage d'informaticien à la Poste est très varié. Durant ma première année de formation, qui a eu lieu à Winterthour, j'ai acquis des connaissances de base en informatique. J'ai ensuite été affecté à différents endroits, ce qui m'a permis de voir comment les différents services IT collaborent. A Kriens, j'ai pu effectuer la réception des marchandises, réparer des appareils et passer des commandes. A Zurich, j'ai travaillé au User Help Desk, où j'offrais une assistance téléphonique aux clients pour régler leurs problèmes. En ce moment, je travaille sur le terrain comme technicien, et j'apprécie particulièrement d'être en contact direct avec les clients.*»

Alan Tucci (18 ans),
apprenti informaticien en troisième année



Courses gratuites pour le personnel

Silvesterlauf du 13 décembre 2015

Délai d'inscription: 30 octobre 2015

- Running 10 km Temps est.:
- Running Run for Fun 5 km Temps est.:
- Événement d'équipe: Cette année aussi,

PostActivity propose aux collaborateurs de participer en équipe au Zürcher Silvesterlauf. Courez en équipe dans la catégorie «Run for Fun». A l'issue de la course, vous êtes invités vous et vos collègues à un apéritif. Pour plus de détails et pour vous inscrire en ligne, rendez-vous sur www.postactivity.ch. En vous inscrivant en ligne à l'événement en équipe Silvesterlauf, vous êtes automatiquement inscrit dans la catégorie «Run for Fun».

La Poste se soucie beaucoup de la santé de ses collaborateurs. Grâce aux coupons se trouvant dans le journal du personnel, vous pouvez continuer à vous inscrire gratuitement aux manifestations.

Attention: Pour des raisons administratives, nous ne pouvons pas rembourser les frais d'inscription déjà versés. Qui s'inscrit s'engage à participer. Toute inscription donne lieu au versement de frais de participation qui ne sont pas remboursés en cas de forfait. Les documents nécessaires vous seront remis par les organisateurs.



Nom: _____
Prénom: _____
N° personnel: _____
Année: _____
E-mail: _____
Rue, N°: _____
Lieu: _____
Date: _____
Signature: _____

Coupon à renvoyer à: La Poste Suisse SA, Course à pied K22 Wankdorffallee 4, 3030 Berne

Précision:
Inscription aussi sur Intranet:
Place du marché > Billets
et manifestations

Agenda

- | | | |
|--|--|--|
| 30.10.15
Tournée d'automne de l'OSSJ, Schaffhouse
www.sjso.ch | 13-18.11.2015
Les Automnales, Genève
www.lesautomnales.ch | 25.11.2015
Visite du centre courrier, Zürich-Mülligen
Inscription via LMS |
| 2.11.15
Tournée de l'OSSJ, Zurich
www.sjso.ch | 15.11.15
Tournée d'automne de l'OSSJ, Soleure
www.sjso.ch | 25.11.15
SWISS E-Commerce Conference, Trafo Baden
www.e-commerce-conference.ch |
| 3-8.11.2015
Cité des Métiers, Genève
www.cite-metiers.ch | 16.11.2015
Visite du centre courrier, Zurich-Mülligen
Inscription via LMS | 28.11.15
Basler Stadtlauf
www.baslerstadtlauf.ch |
| 3-22.11.2015
DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Sion
www.daszelt.ch | 17-21.11.2015
Salon des métiers, Zurich
www.berufsmessezuerich.ch | 29.11.-5.12.2015
DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Fribourg
www.daszelt.ch |
| 4.11.-4.12.2015
DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Lucerne
www.daszelt.ch | 18.11.15
Symposium douanier Suisse - UE, Zurich
www.ssb.ch/fachkongresse/zollsymposium-schweiz-eu | 1.12.2015
Congrès des diplômés, Zurich
www.absolventenkongress.ch |
| 5-14.11.2015
DAS ZELT, Chapiteau PostFinance, Horgen
www.daszelt.ch | 21.11.15
Corrida bulloise
www.corrida-bulloise.ch | 13.12.15
Zürcher Silvesterlauf
Inscription via Intranet/coupon silvesterlauf.ch |
| 5-8.11.2015
Salon de la formation, Lucerne
www.zebi.ch | 24-29.11.2015
Salon des Métiers, Lausanne
www.metiersformation.ch | 13.12.15
Événement en équipe Zürcher Silvesterlauf, Hotel Glockenhof, Zurich
Courez en équipe dans la catégorie «Run for Fun» et savourez l'ambiance à l'issue de la course avec la remise des prix.
www.postactivity.ch |
| 5.11.15
Tournée d'automne de l'OSSJ, Fribourg
www.sjso.ch | 25.11.2015
Visite du centre courrier, Härkingen
Inscription via LMS | |
| 11.11.15
Salon des diplômés, Bâle
www.together.ch/berufseinstieg/absolventenmesse-basel | | |

Publicité

Centre d'occasion Mobility Solutions SA
Trouvez ici la voiture de vos rêves!

Véhicules d'occasion bien entretenus à des prix avantageux. Différents modèles, marques, couleurs. Anciens véhicules de distribution de la Poste.

Stöckackerstrasse 50, 3050 Berne
Ouverture: du lundi au samedi
www.mobilitysolutions.ch

LA POSTE
Dynamique jaune.

Avez-vous complété votre profil PostConnect?

Votre profil sur PostConnect est votre carte de visite interne en ligne et un élément précieux pour l'échange des connaissances sur la plateforme de collaboration.

Textes: Prisca Wolfensberger

Sur PostConnect, vous trouvez des experts, nouez des contacts, échangez des connaissances, discutez au sein de groupes et accédez facilement aux informations. Cela fonctionne notamment grâce à votre profil et à celui des autres utilisateurs PostConnect.

Les informations importantes à ajouter dans le profil sont vos compétences, vos intérêts, mais aussi et surtout votre photo. Ce n'est qu'à ces conditions que vous serez vraiment visible, identifiable et joignable. Il est prouvé qu'on accorde plus de confiance aux déclarations des personnes avec une photo de profil sur un réseau social et que celles-ci sont davantage intégrées dans les discussions.

Exemple tiré de la pratique: vous avez une question concernant la gestion de la qualité au sein de la Poste et vous ne savez pas à qui l'adresser. Grâce au profil du spécialiste correspondant, vous le trouvez rapidement, pouvez le contacter et accéder ainsi à ce que vous recherchez.

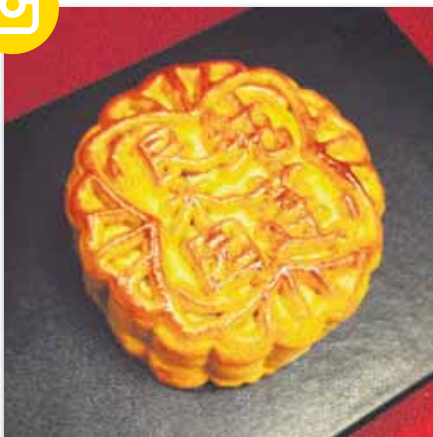
Vous trouverez un factsheet relatif à l'élaboration du profil personnel sur PostConnect. Remplir votre profil est d'autant plus important que les yellow pages ne seront plus accessibles à compter de 2016. ■



Un profil PostConnect complet: la condition sine qua non pour être visible, identifiable et joignable.



Factsheet sur l'élaboration du profil: PostConnect
 > Sites > Aide > Documents utiles
 Retrouvez la vidéo à ce sujet ici:



♥ 47 «J'aime»

Instagram

Swiss Post On célèbre actuellement la Fête de la mi-automne à Singapour. A cette occasion, il est d'usage de s'échanger des #Mooncakes. Pour le personnel Mailroom, cette tradition représente avant tout beaucoup de travail. Ces prochains jours, #swisspost distribuera ces bombes caloriques par centaines à des utilisateurs que nous espérons affamés.



Souhaiteriez-vous aussi montrer votre travail sur Instagram? Dans ce cas, écrivez-nous à l'adresse socialmedia@poste.ch



CarPostal

L'avez-vous déjà vu? CarPostal a mis son nouveau site en ligne. La plateforme propose les nouveaux horaires des transports publics suisses, un affichage de la carte comme représentation alternative ainsi que le géoréférencement des informations telles que les Idées loisirs. **Pas seulement pour les collaborateurs:** toute personne qui s'inscrit d'ici le 11 novembre à la newsletter CarPostal participe à un tirage au sort doté de superbes prix. www.carpostal.ch/melius



Facebook

facebook.com/swisspost



Twitter

twitter.com/PosteSuisse



Instagram

instagram.com/swisspost



YouTube

youtube.com/swisspost



Autres

poste.ch/socialmedia

Toi, moi, nous incarnons

Ma dynamique jaune Le gagnant de septembre



Paul Sennhauser, heureux et fier d'incarner la dynamique jaune. Il remporte un bon vacances.

Paul Sennhauser est conducteur CarPostal depuis un an seulement, mais il conduit avec passion. Les voyageurs s'en rendent compte et il arrive même qu'ils le remercient en lui offrant le café.



Paul Sennhauser incarne la dynamique jaune sur les deux lignes Amriswil – Münsterlingen et Sommeri – Dozwil – Erlen. Ici, lors de la remise du prix, qui s'est déroulée de nuit.

«Les gens disent qu'on voit que j'aime mon travail, raconte Paul Sennhauser. Et effectivement, chaque jour, je me donne de la peine pour que tout se passe bien, même dans les embouteillages, en cas de retard ou de mauvais temps. En principe, avec cette attitude, je n'ai encore jamais eu de clients mécontents dans le cadre de mon travail.» Les voyageurs apprécient. Mais qu'une jeune femme le remercie pour

le voyage en lui offrant un café, Paul n'aurait jamais imaginé que cela puisse arriver: «J'en suis resté bouche bée», se souvient-il.

Lire la suite, commenter et aimer sur ma-dynamique-jaune.ch/presentoir

D'autres histoires passionnantes



Claudio Favaro, de Berne, incarne la dynamique jaune grâce à un système simple qui facilite la planification et la collaboration pour le personnel.



Marcel Tettamanti incarne la dynamique jaune au travail et en vacances de ski – avec peu d'efforts mais beaucoup d'effet.



L'équipe PostMail Développement du personnel incarne la dynamique jaune dans toute la Suisse grâce aux formations, aux perfectionnements et à la gestion des talents.



Carlo Fuso incarne la dynamique jaune avec enthousiasme pour son travail et humour – lors du tri des colis et des visites guidées.

Et toi, comment planifies-tu ta journée?

Et toi, comment incarnes-tu la dynamique jaune?

Et avec qui ton équipe collabore-t-elle?

Et vous, comment incarnez-vous ensemble la dynamique jaune?

la dynamique jaune

Notre dynamique jaune L'équipe gagnante de septembre

Les apprentis incarnent la dynamique jaune. Et remportent une excursion en équipe.

Ils ont troqué les colis contre des sacs de ciment, le guichet contre la forêt et le téléphone mobile contre une communauté: au cours de la semaine sociale, les personnes en formation du commerce de détail de la Région Est ont abandonné leur quotidien pour plonger dans un monde inconnu. A la fin, ils n'avaient plus envie de rentrer.

«C'est toujours la même chose, dit Mirjam Rudolf en rigolant. Le jour de préparation, ils viennent à contre-cœur.» Mirjam Rudolf parle en connaissance de cause: formatrice de la Région Est, elle dirige à nouveau la semaine sociale pour les personnes en formation du commerce de détail avec quatre autres collègues. La semaine sociale a lieu cette année dans le village de montagne reculé de Poschivio et à Schönried. Là-bas, les personnes en formation effectuent un tout autre travail qu'au guichet: remise en état des sentiers de randonnées, nettoyage



Mirjam Rudolf et David Lei sont formateurs et incarnent la dynamique jaune avec un enthousiasme communicatif. Ils ont posté l'histoire et se sont vu remettre le prix par Michel Romang.

des parcelles de forêt et transport des sacs de ciment au sommet des montagnes. Malgré le dur labeur, ils sont tous enthousiasmés et, le vendredi, la plupart d'entre eux auraient aimé prolonger d'une semaine.

Lire la suite, commenter et aimer sur
ma-dynamique-jaune.ch/semainessociales

Participe, raconte ton histoire ou votre histoire d'équipe, commente et aime. Les meilleures idées qui ont le plus de succès seront récompensées par de superbes prix.

ma-dynamique-jaune.ch

Graine de championne

Joëlle Baumgartner, informaticienne chez IT Poste, fait partie de l'équipe nationale de tir à l'arbalète. Elle consacre tout son temps libre à l'entraînement.

Texte: Simone Hubacher / Photos: Béatrice Devènes



Calme et concentration: des qualités indispensables en compétition.

«Je ne tirerais jamais sur une pomme placée sur la tête de quelqu'un, explique Joëlle Baumgartner d'un air grave. Même si je suis capable d'atteindre une cerise à courte distance. Mais on ne tire pas sur une personne.» Difficile d'imaginer comment cette jeune femme menue aux cheveux foncés a pu développer une passion profonde pour le tir à l'arbalète au cours des quatre dernières années. Les arbalétriers, on se les représente volontiers grands et costauds, comme Guillaume Tell. Et pourtant: «Si je pouvais, je m'installerais dès le réveil au stand de tir pour m'entraîner!»

Sa passion est aussi une histoire de famille: son grand-père était passionné de tir et aujourd'hui, il lui arrive souvent d'offrir une flèche à sa petite-fille. Les flèches, aussi appelées carreaux, étaient autrefois fabriquées en bois. On en trouve désormais en carbone. «La pièce coûte 180 francs», précise Joëlle Baumgartner. L'arbalète même est beaucoup plus chère; selon le modèle, il faut compter entre 5000 et 7500 francs...

Entre la Poste le stand de tir

Aujourd'hui, le tir à l'arbalète est beaucoup plus qu'un loisir pour Joëlle Baumgartner. Il influence même son engagement professionnel en tant que technicienne IC chez IT Poste. «Pour avoir plus de temps pour m'entraîner, je travaille à 70%», dit-elle. Ses journées de travail se terminent en général à 14 heures. Depuis le siège principal de la Poste, à Berne, elle se rend en voiture au stand de tir à l'arbalète à Frutigen, où elle s'entraîne pendant environ 90 minutes, et ce trois à quatre fois par semaine. Elle est souvent seule, mais n'éprouve pas de sentiment de solitude. Son entraî-

neur vit aussi à Frutigen. Il est presque toujours joignable et peut se rendre sur place rapidement si elle a un problème ou si elle a besoin d'un interlocuteur.

Debout ou à genoux

L'arbalète match se tire à deux distances différentes: 10 mètres en position debout, et 30 mètres debout ou à genoux. Avant chaque tir, l'arbalète est à nouveau tendue à l'aide d'un levier d'armement. Un match à 10 mètres dure 90 minutes, au maximum, pendant lesquelles 40 coups sont tirés, toujours avec la même flèche. «J'ai la faculté de rester longtemps calme et concentrée, confie Joëlle Baumgartner. Tout comme dans ma vie professionnelle d'informaticienne.»

Objectifs ambitieux

Grâce à ses titres de championne suisse Groupe (distance 10 mètres), de vice-championne suisse (10 m, catégorie Juniors), et médaillée de bronze des championnats du monde 2015 (catégorie Equipe, moins de 23 ans, Dames), Joëlle Baumgartner nourrit de belles ambitions: «Je voudrais battre les records du monde, devenir championne d'Europe et championne du monde», dit-elle sans fausse modestie.

Le milieu, même international, lui est familier et elle le trouve chaleureux: on se connaît et on se retrouve à chaque compétition. Suisses, Autrichiens et Allemands sont au rendez-vous, mais on croise aussi des Français et des Russes. Outre leur passion, ces athlètes ont aussi leur arbalète en commun, car leur arme est toujours suisse: les arbalètes sont uniquement fabriquées dans notre pays. Là où Guillaume Tell a jadis tiré sur la pomme posée sur la tête de son fils. ■

Infos personnelles

Joëlle Baumgartner (21 ans) vit avec sa famille à Mitholz (BE). Elle aime avoir les ongles bien vernis et envisage une formation de Nail Art.



*«Je suis capable
d'atteindre
une cerise»*



Naissance d'un couteau de légende

Les couteaux de poche ont fait la fierté du canton du Jura. Ils renaissent aujourd'hui et CarPostal est de la partie. Reportage exclusif à Delémont.

Texte: Annick Chevillot / Photos: François Wavre

«Le D a la banane!» Peter Hug, CEO de la marque Swiza, est un homme heureux. Le 21 octobre, il a présenté son bébé à la presse après deux années de gestation, de développements, de recherches, d'esquisses, de doutes, d'espoirs et de certitudes aussi. «S'il a une forme incurvée, c'est pour que notre couteau de poche baptisé D, pour Delémont, soit ergonomique. Cette courbe facilite la prise en main et la manipulation. Son toucher est sensuel. Le plastique (TPE) utilisé permet d'obtenir une douceur très utile lorsqu'on a les mains mouillées: le couteau ne glisse pas.»

Peter Hug en saisit un et l'ouvre: «Il compte six outils pour onze fonctionnalités.» On trouve une lame évidemment, deux ou trois tournevis selon

le modèle, un décapsuleur, un plioir à fil métallique, un tire-bouchon, une pince brucelles et une alène. Un couteau de poche multifonctions, quoi! «Oui, c'est vrai, c'est ce que nous venons de lancer sur le marché.» Cet ancien de Wenger (17 ans de maison, dont cinq en tant que directeur général) connaît bien ce secteur. Il sait surtout «que ce produit a peu évolué dans sa forme ces quelque 120 dernières années».

Symbole fort

Et c'est tout le pari du manager de 54 ans: lancer un nouveau couteau de poche, moderne et innovant (le système d'ouverture-fermeture de la lame est très ingénieux et se cache dans la croix-suisse). «Et le lancer à Delémont», ajoute

Né et fabriqué en Suisse

L'assemblage des couteaux se fait à Delémont pour la plus grande fierté de Florian Lachat et Peter Hug, les deux patrons de l'entreprise Swiza (1). Lors de l'étape du découpage fin, la forme est découpée dans de l'acier 440 (dureté Rockwell: 57) à l'aide d'emporte-pièces. Une entreprise externe suisse se charge de cette opération et livre les pièces (2). A l'usine, on commence par l'étape du marquage par étampage. Cela consiste à imprimer le SWISS MADE et/ou un numéro de série sur la surface à l'aide d'un poinçon. La lame passe ensuite à l'étape de la trempe. Cela consiste à placer les pièces d'acier dans un four à très haute température. L'étape permet de durcir l'acier.

La lame est ensuite aiguisée par meulage des faces. Puis, elle est polie. Et, enfin, elle est affilée. La lame est alors prête à être montée après un contrôle (3).

La phase de montage à proprement parler est manuelle. Assise face à un établi, une employée assemble les différents éléments (4) et les passe sous presse. Nu, le corps du couteau (5) est doté de deux côtes colorées (6 et 7) préalablement moulées (8). Cette opération se passe également dans l'usine à l'aide de granulats de plastique TPE injectés dans une machine (9). Un contrôle final de l'ensemble est encore effectué avant l'emballage (10).



Florian Lachat, président de la firme. Les deux hommes d'affaires sont fiers d'avoir conçu ce nouveau produit, «mais nous sommes aussi heureux de pouvoir concevoir un nouveau parc industriel dans la région», souligne l'Ajoulot. Avec la fin de la production des couteaux Wenger, début 2014, c'est aussi la fabrication d'un produit typiquement jurassien qui disparaissait. Grâce à cette initiative, c'est un savoir-faire delémontain, et donc suisse, qui renaît.

L'entreprise compte déjà 21 personnes et «ce n'est qu'un début», s'enthousiasme Peter Hug.

L'équipe ne rivalisera pas avec le géant Victorinox. Son potentiel de croissance est néanmoins évident. Avant même d'avoir été commercialisée, cette nouveauté a convaincu CarPostal, «parce que les deux entreprises sont des partenaires naturels», explique Ian Hennin, responsable marketing voyageurs chez CarPostal. Les deux firmes suisses partagent des valeurs évidentes de mobilité. D'un côté CarPostal transporte, de l'autre Swiza propose des produits utiles en déplacement: montres, sacs à dos, valises, housses d'ordinateurs, sacoches

et, désormais, couteaux de poche (*participez au concours pour en gagner ci-dessous*).

C'est donc le début d'une belle aventure entre deux sociétés désirant véhiculer des émotions et un esprit pionnier plus qu'un simple partenariat marketing: «CarPostal associe pleinement sa notoriété et son image à celle de Swiza et de ses produits, lance Ian Hennin. Nous lançons d'ailleurs toute une série de produits communs qui seront référencés dans l'assortiment Swiza. C'est une belle marque de confiance mutuelle!» ■

Couteau Swiza, D1 à D4, 4 couleurs (rouge, noir, blanc, bleu) et deux exécutions: 1 ligne avec 6 fonctionnalités et 2 lignes avec 11 fonctionnalités.

Prix: 29 à 37 fr. selon l'exécution

Disponibles dans les magasins spécialisés, auprès de CarPostal (pour le modèle exclusif jaune) et chez Swiza.

www.carpostal.ch/myplus

www.swiza.com



Téléchargez notre vidéo



Concours

Lots à gagner pour une valeur totale de 910 fr.

10 couteaux de poche CarPostal-Swiza

10 pochettes ventrale bleue

10 sacs à dos ultraléger

Pour participer: carpostal.ch/gagner

La Poste des VIP

Andreas Meyer

CEO des CFF



Illustration:
Jennifer Santschy

Il dirige la plus grande entreprise de transport de Suisse.

Quand avez-vous envoyé votre dernière carte postale?

J'ai adressé ma dernière carte postale à mes parents avec la PostCard Creator App. Je leur ai envoyé une photo d'une réunion de famille à laquelle ils n'ont pas pu participer.

Connaissez-vous le nom de votre facteur?

Je ne connais pas son nom, mais nous nous saluons de temps à autre quand il distribue le courrier avec son scooter électrique et que je suis (encore) sur le chemin du travail.

A quelle fréquence vous rendez-vous au guichet de la Poste?

Au moins une fois par an, lorsque je vais acheter la vignette annuelle pour mon vélo électrique Stromer. On ne peut pas encore le faire par voie numérique...

Payez-vous vos factures par voie électronique ou avec le livret jaune?

Uniquement par voie électronique – pour être honnête, par la banque.

Quel est votre produit postal préféré?

J'espère que ce sera bientôt TWINT, pour que nos clients puissent régler leurs achats sans espèces rapidement et facilement dans les gares.

Votre plus beau trajet en car postal?

Le voyage estival spectaculaire sur la Griesalp dans le Kiental. Mais la descente en luge l'hiver, c'est encore mieux!

Jaune, comme...

... le péril. Désolé, j'aurais probablement dû répondre la Poste. ■

THE YELLOW TOUR
BASTIAN BAKER
9.10. – 6.11.2015

En tournée avec les prestations postales. La Poste, c'est aussi cela.

La Poste propose toujours plus de prestations innovantes afin de vous simplifier la vie. Toujours, partout et sur mesure. Suivez Bastian Baker dans sa tournée suisse avec la Poste: TheYellowTour.ch

LA POSTE 
Dynamique jaune.

Impressum**Editeur**

La Poste Suisse SA
 Communication, Wankdorffallee 4
 3030 Berne
 E-mail: redaktion@post.ch
 www.poste.ch/journal-online

Rédaction

Annick Chevillot, rédactrice en chef
 Lea Freiburghaus
 Sandra Gonseth
 Simone Hubacher
 Claudia Iraoui
 Catherine Riva
 Sara Baraldi

Traductions et corrections

Service linguistique Poste, Diana Guido

Layout

Branders Group AG, Zurich

Annonces

Annoncen-Agentur Biel AG
 E-mail: anzeigen@gassmann.ch
 Tél. 032 344 83 44

Impression

Mittelland Zeitungsdruck AG, Aarau

Photo de couverture

François Wavre

Reproduction avec autorisation écrite
 de la rédaction uniquement.

Abonnements/Changements d'adresse

Personnel actif: Intranet (HR-Portal /
 Données personnelles), auprès de votre
 Centre de service Personnel (selon votre
 décompte de salaire) ou via scp@post.ch

Retraités:

Par écrit à la Caisse de pension Poste,
 service des adresses, case postale 528
 3000 Berne 25

Autres abonnés:

E-mail: abo@post.ch
 Tél. 058 338 20 61
 Prix de l'abonnement: CHF 24.- par an

Adresses utiles

Service social: 058 448 09 09,
 servicesocial@poste.ch
Bourse de l'emploi Poste (AMZ):
 058 667 78 30
Fonds du personnel: 058 338 97 21,
 www.pfp-ferienwohnungen.ch



RECYCLÉ
 Papier fait à partir
 de matériaux recyclés
FSC® C005019

**«Je ne me suis jamais projetée ailleurs»**

Christine Lecci travaille à la Poste depuis 40 ans. De ses débuts à l'office de Neuchâtel 4 Ecluse, elle conserve un souvenir émerveillé.

Texte: Annick Chevillot / Photo: François Wavre

Vous souvenez-vous de votre premier jour de travail à la Poste?

Oui! C'était au tout petit office de Neuchâtel 4 Ecluse. Il existe encore d'ailleurs. Une structure en bois avec des fenêtres à deux battants séparait les clients du personnel. A l'arrière, la machine à calculer était vétuste: elle avait de grosses touches en fer et il fallait actionner une manette pour enregistrer.

Combien de postes différents avez-vous occupés durant votre carrière?

Plusieurs: assistante d'exploitation, puis caissière, puis cheffe de bureau à Neuchâtel 2 Gare. Actuellement, j'occupe un poste de Front et Back office à Neuchâtel 1.

Quel est le souvenir le plus marquant?

Il y en a plusieurs aussi. J'adorais utiliser le «Grand Livre», instrument de comptabilité d'un autre temps. Je me souviens aussi de la première fois où j'ai traversé la place de la gare pour aller charger le Postomat.

Qu'est-ce qui vous lie encore à la Poste?

J'aime le contact avec les gens. Mon travail est plus ardu que par le passé, notamment avec les aspects liés à la vente, mais il est aussi plus varié et il me convient.

N'avez-vous jamais eu envie de changer d'employeur?

Non, je ne me suis jamais projetée ailleurs.

Combien de fois avez-vous utilisé le timbre-date?

Alors ça... Des millions de fois et mon poignet tient toujours!

Envisagez-vous déjà la retraite?

A 56 ans, je n'y pense pas encore. Pour me relaxer en ce moment, je passe du temps en cuisine pour faire des caramels, une de mes activités préférées en hiver. La retraite, je l'imagine relax, allongée sur une chaise longue avec un bon bouquin, avec du soleil et la mer juste à côté. ■

Fidélité à la Poste**45**ans**PostMail**

Grassi Roberto, Vevey
Hofer Hans Peter, Thörigen
Lutz Richard, Speicher
Michellod Bernard, Martigny
Weder Herbert, Oberriet SG
Zambetti Mario, Grenchen

PostLogistics

Wyss Walter, Dintikon

CarPostal

Camenisch Ignaz, Ilanz

40ans**Personnel**

Land Silvana, Aarau

PostMail

Biberstein Jörg, Subingen
Egger Marianne, Delémont
Marascio Domenico, Zürich
Monnier Jean-Jacques, Neuchâtel
Rechsteiner Andreas, Birsfelden
Schatzmann Rolf, Adliswil
Schmassmann Walter, Wettingen

PostLogistics

Borer Friedrich, Thun
Ducraux Francis, Daillens
Gilli Stefan, Luzern
Nebel Hanspeter, Basel

Réseau postal et vente

Berset Pascal, Marly
Bölsterli Ursula, Bülach
Buchs Marlène, Fribourg
Ciglar Katharina, Wattenwil

Delafontaine Francine, Montreux
Gschwind Hyacinthe, Bure
Lecci Christine, Neuchâtel
Vuichard René, Crissier

PostFinance

Julmy Sonja, Bern

CarPostal

Panico Ippolito, Frauenfeld

SecurePost

Fontana Michel, Daillens

Bon anniversaire**95**ans

Brunner Albert, Nesslau (18.11.)
Cadalbert Paul, Obersaxen Meierhof (05.11.)
Schär Paul, Bern (14.11.)
Sturzenegger Ernst, Walzenhausen (21.11.)

90ans

Aeschlimann Willy,
La Chaux-de-Fonds (05.11.)
Arrigoni Pierina, Arzo (01.11.)
Bachmann Werner, Bern (27.11.)
Brändli Margaretha, Elfingen (20.11.)
Delay Paul, Forel (Lavaux) (08.11.)
Dütsch Walter, Kreuzlingen (20.11.)
Feldmann Otto, Langnau i. E. (24.11.)
Haas Walter, Kriens (18.11.)
Heer Werner, Schaffhausen (08.11.)
Hochstrasser Arthur, Seon (02.11.)
Hofer Martha, Burgdorf (09.11.)
Imgrüth Josef, Kriens (01.11.)
Losa Elso, Roveredo GR (26.11.)
Lüönd Paul, Zürich (14.11.)
Minder Herbert, Huttwil (18.11.)
Nyffenegger Mathilde, Mirchel (17.11.)
Ramel Ami Marcel, Genève (02.11.)
Raschle Paul, Münchenbuchsee (14.11.)
Salz Claude, Ittigen (04.11.)
Schwehr Rudolf, Zürich (04.11.)
Stocker Erna, Oensingen (21.11.)
Straub Walter, Basel (15.11.)
Stucki Adolf, Heimenschwand (23.11.)
von Däniken Walter,
Schönenwerd (05.11.)
Waldmeier Paula, Möhlin (06.11.)
Winkler Lea, Männedorf (27.11.)

85ans

Abderhalden Ursula, Frauenfeld (13.11.)
Berger Madeleine, Oensingen (02.11.)
Bloque Marie, Mervelier (06.11.)
Bonner Christian, Trimmis (23.11.)

Bossel Georges, Vevey (20.11.)
Brenner Berta, St. Gallen (30.11.)
Büchler Hermine, Bern (24.11.)
Ceschi Cesare, Rasa (23.11.)
Croisier Henri, Genève (10.11.)
Défago André, Aigle (16.11.)
Eberhard Monique, Ittigen (06.11.)
Eggenberger Johannes,
Buchs SG (27.11.)
Emmenegger Emilie, Luzern (14.11.)
Emmenegger Josef, Muttentz (18.11.)
Epp Gustav, Amsteg (09.11.)
Gantenbein Hans,
Schwarzenbach SG (25.11.)
Gattlen Alphons, Bern (16.11.)
Geiser Simone, Cressier NE (28.11.)
Gilg Magdalena, Basel (14.11.)
Gubser Paul, Uetikon am See (01.11.)
Hänni Jean-Pierre,
La Chaux-de-Fonds (09.11.)
Hurni Lucette, Ruswil (15.11.)
Jegi Peter, Zürich (01.11.)
Krickel Leopold, Dübendorf (27.11.)
Meier Alice, Chésereux (22.11.)
Mermoud Jean-Claude,
Genève (08.11.)
Merz Anna, Gossau ZH (01.11.)
Müller Ernst, Reinach AG (02.11.)
Naselli Ventura, Zürich (06.11.)
Panighini Anne-Marie,
Corcelles NE (28.11.)
Roffler Peter, Thusing (12.11.)
Rüdin Otto, Binningen (24.11.)
Saner-Frei Charlotte, Rheinau (18.11.)
Schocher Lisa, Jenaz (29.11.)
Sieber Emil, Volketswil (23.11.)
Steiger Hugo, Aarau (18.11.)
Stöckli Friedrich, Gümliigen (27.11.)
Styner Gilbert, Carouge (05.11.)
Tinner Hans, Azmoos (12.11.)

Nos regrettés*Personnel actif***PostMail**

Hartmann Martin, Wettingen, geb. 1961
Hebler Robert, Stans, geb. 1962
Raveglia Luigi, Cadenazzo, nato nel 1960
von Gunten Andres, Sigriswil, geb. 1952

Réseau postal et vente

Rüesch Urs, Zürich, geb. 1955

CarPostal

Bosshard Urs, Lenzerheide/Lai, geb. 1962

Retraités

Aegerter Willi, Einigen (1924)
Balic Gordana, Zug (1937)
Balmer Francis, Avry-devant-Pont (1933)
Barrocas Manuel, Genève (1946)
Bissig Jakob, Unterschächen (1954)
Bossart Georg, Luzern (1930)

Brennwald Harry, Schaffhausen (1924)
Bucher Friederike, Oetwil am See (1929)
Cuhe Roland, La Chaux-de-Fonds (1928)
Dergias Jakob, Domat/Ems (1944)
Erpen Yolanda, Naters (1928)
Eymann Claudia, Bern (1931)
Fischer Alice, Niederwil AG (1934)
Fuhrer Hans, Matten b. Interlaken (1928)
Furrer Peter, Buchs AG (1932)
Gaioni Irma, Wetzikon ZH (1921)
Gerber Lorenz, Matzendorf (1941)
Graber René, Bern (1934)
Hachen Werner, Hinterkappelen (1930)
Hefti-Stenz Lina, Fislisbach (1949)
Hof Maria, Murten (1926)
Hossli Armin, Unterentfelden (1934)
Huguenin Lucie, Neuchâtel (1929)
Hunziker Margrit, Allschwil (1951)
Koch Josef, Malters (1948)
Koller Rolf, Schlieren (1948)
Küttel Leo, Brunnen (1932)
Lachat René, Zürich (1933)
Luraschi Diego, Viganello (1933)
Matthey Jean-Louis, La Sagne NE (1918)

Mayoraz-Vauthey Hubert, Vétroz (1948)
Messerli Werner, Schüpfen (1918)
Mourier Michèle, Genève (1942)
Müller Erwin, Biel/Bienne (1930)
Nadig Franz, Lantsch/Lenz (1935)
Nogler Jon Martin, Scuol (1929)
Ottiger Ruth, Basel (1938)
Portmann Hans, Grenchen (1932)
Raveglia Luigi, Roveredo GR (1960)
Schaub-Egli Rita, Oberwil BL (1946)
Schneebeli Christian, Wittenbach (1952)
Schnegg Jean, Bévilard (1928)
Schudel Hulda, Winterthur (1930)
Schwab Paul, Zollikofen (1926)
Schwarzer Otto, Schleithelm (1937)
Soldati Luciano, Novazzano (1925)
Stirnimann Karl, Chur (1922)
Testori Betty, Bern (1931)
Tschan August, Genève (1944)
Walther Karl, Roggenburg (1921)
Weisskopf Roland, Reinach BL (1950)
Wenger Irma, Bern (1926)
Wenk Josef, Einsiedeln (1934)
Wick Bernhard, Hinwil (1946)
Winkler Charlotte, Winterthur (1938)

Retraite**Technologies de l'information**

Kugler Bernhard, Zollikofen

Immobilier Management et Services

Cornaz Georges, Zürich
Ineichen Bernadette, Olten
Lozano Maria del Carmen, Genève
Marchio Antonietta, Bern
Marillier Chantal, Neuchâtel
Schmidt Martin, Basel
Stauffer Sonia, Chézard-Saint-Martin
Zekovic Milica, Langenthal

Finances et achats du groupe

Freléchoz Jean-Luc, Bern

Personnel

Tanner Margrit, Ostermundigen

PostMail

Bär Hans, Zürich
Bäumlin Guido, Stein AG
Chabert Geneviève, Genève
Clémence Jean-Pierre, Delémont
Decollogny Sylvie, St-Prex
Diethelm Albert, Fällanden

Tiscar Maria, Le Grand-Saconnex (28.11.)
 Tuena Arturo, Le Prese (08.11.)
 Vaudroz France, Ollon VD (03.11.)
 Voillat Roger, Alle (11.11.)
 Wetter Berta, Zürich (25.11.)
 Zbinden Yvonne, Genève (16.11.)

80ans

Aerni Marcel, Basel (04.11.)
 Berset Jean-Marie, Bulle (17.11.)
 Bleuler Dora, Masein (09.11.)
 Buob Hedwig, Ebikon (17.11.)
 Bussard Elisabeth, Epagny (04.11.)
 Chabbey Sylvane, Perly (10.11.)
 Charvet Céline, Genève (26.11.)
 Chautems José-Robert,
 Puidoux-Gare (30.11.)
 Eggler-Städeli Johannes,
 Birsfelden (18.11.)
 Eichhorn Helene,
 Schmiedrued-Walde (23.11.)
 Epitoux Jean-Pierre, Les Bois (30.11.)
 Fontana Francesco,
 Bedigliora (22.11.)
 Frei Ernst, Unterengstringen (12.11.)
 Frei Reinhard, Müllheim Dorf (20.11.)
 Gamma Peter, Adliswil (05.11.)
 Gander Hans, Beckenried (06.11.)
 Gasparotto Raphaela, Carouge (08.11.)
 Gisler Jakob, Küssnacht ZH (23.11.)
 Hablützel Jonny, Zürich (04.11.)
 Hubacher René,
 Urtenen-Schönbühl (09.11.)
 Hungerbühler Anita,
 Weinfeld (20.11.)
 Jäggi Hansruedi,
 Amlikon-Bissegg (01.11.)

Metz Adolf, Binningen (19.11.)
 Meystre Etienne,
 Corsier-sur-Vevey (07.11.)
 Pfeiffer Erika, Adliswil (05.11.)
 Picamal-Schiwiora Jacinto,
 Châtelaine (24.11.)
 Renaud Marie-Louise, Gorgier (16.11.)
 Schmid-Bärtschi Gottlieb,
 Heimenschwand (01.11.)
 Schmidlin Amelia, Basel (24.11.)
 Schmied Heinz, Oftringen (13.11.)
 Schönenberger Josef, Baden (15.11.)
 Schor André, Cortaillod (09.11.)
 Sury Gerhard, Biel/Bienne (21.11.)
 Tresch Franz, Gurtellen (03.11.)
 Vetterli-Külling Leonie,
 Wagenhausen (18.11.)
 Vorburger Leo, Zürich (04.11.)

75ans

Abegglen-Thöni Ruth,
 Iseltwald (01.11.)
 Ackle-Ernst Agnes, Ueken (13.11.)
 Allemann-Neuhauser Max,
 Langnau am Albis (04.11.)
 Araujo-Azevedo Manuel,
 Emmenbrücke (05.11.)
 Ardüser Heinrich, Basel (09.11.)
 Blumenthal Markus, Brig (01.11.)
 Boschung Eduard, Bern (24.11.)
 Bucher Hans, Kastanienbaum (13.11.)
 Bühler Werner, Trimbach (05.11.)
 Bulle Maurice,
 Vufflens-la-Ville (04.11.)
 Burger Hildegard, Cham (15.11.)
 Caviezel Franz, Develier (11.11.)
 Coniglione Vito, Dübendorf (20.11.)

Fernandes Machado Mario Dinis,
 Zürich
 Feuz Peter, Bern
 Frei Markus, Hochdorf
 Gerber Roger, Delémont
 Guggiaro Astrid, Ostermündigen
 Hürlimann Lorenzo, Zürich-Mülligen
 Jakob Heinz, Härkingen
 Kern Bruno, Härkingen
 Kindler Erna, Härkingen
 Kneubühl Roland, Interlaken
 Koch Bernadette, Wohlen AG
 Koller Josef, Sursee
 Kronig Josef, Zermatt
 Küng Bernadette, Kriens
 Kurath Irma, Flums
 Lehmann Fredy, Thun
 Levrand-Hermann Christine, Vex
 Lüscher Ulrich, Lenzburg
 Marin Claude, Montreux
 Maurer Heidi, Möhlin
 Maurer Heinz, Affoltern am Albis
 Mergy-Voillat Françoise, Cornol
 Mermoud François, Belmont-sur-
 Lausanne
 Müller Hedwig, Weggis
 Müller Katharina, Diessenhofen
 Nesurini Lino, Cadenazzo
 Ray-Morand Lysiane, Le Locle
 Rossel Jean-Pierre, Tramelan

Salzano Luigi, Yverdon-les-Bains
 Schneider Peter Simon, Aarau
 Schürch Irene, Wynigen
 Schwartz Johann, Plaffeien
 Schweizer Elisabeth, Pfäffikon ZH
 Sonderegger Doris, Schlieren
 Steiger Roland, St. Gallen
 Suma Pavel, Kriens
 Zeller Kurt, Walenstadt

PostLogistics

Ammann Kurt Josef, Berneck
 Boesch-Passavi Claudine, Biel/Bienne
 Capt Christian, Daillens
 Caviezel Martin, Härkingen
 Fischer René, Härkingen
 Gloor Werner, Mägenwil
 Laube Alois, Mägenwil
 Ryser Hans Peter, Härkingen
 Schaffner Rolf, Basel
 Stamm Priska, Frauenfeld
 Zumberi Scipio, Biel/Bienne

Réseau postal et vente

Capeder Salvator, Genève
 Dagai Edith, St. Gallen
 Eicher Peter, Rapperswil SG
 Gehbauer Christina, Bern
 Hediger Marianne, Seon
 Hertli Verena, Winterthur

Conzett-Schmid Jakob,
 Scharans (06.11.)
 Cottet Marie-José, Vauderens (29.11.)
 Croisier Daniel, Orient (03.11.)
 Dinner Johanna, Birsfelden (05.11.)
 Diolaiutti Paola, Basel (29.11.)
 Dotta Giusto, Claro (06.11.)
 Erba-Daepf Michel, Genève (13.11.)
 Forster-Balmer Werner,
 Trüllikon (14.11.)
 Gerth Xaver, Zürich (24.11.)
 Girardi-Bassanelli Renata,
 Italie (10.11.)
 Glassey Pierre-Louis,
 Baar (Nendaz) (11.11.)
 Hählen Reinhard, Spiez (25.11.)
 Henzirohs-Haenni Ruth,
 Niederbuchsiten (04.11.)
 Hohermuth-Montchaussée
 Jacqueline, La Ferrière (11.11.)
 Jenni Erwin,
 Münchenbuchsee (10.11.)
 Jordt-Becker Ursula, Urdorf (15.11.)
 Lopez-Rodriguez Rosa, Espagne (26.11.)
 Lorenzetti Irene, Bioggio (25.11.)
 Lukany Geza, Zürich (02.11.)
 Mabillard Albert, Conthey (09.11.)
 Mäder-Lüthi Marlene, Wil (03.11.)
 Meyer Paul, Röschenz (17.11.)
 Moe Elisabeth, Wittenbach (05.11.)
 Neuenschwander Willy,
 Zürich (20.11.)
 Nussbaumer Silvia, Zürich (30.11.)
 Oswald-Walter Martin,
 Brunnen (12.11.)
 Pagani Aldo, Morbio Inferiore (13.11.)
 Pahud Francis, Martigny (23.11.)
 Polat-Zambelli Lina, Hori (06.11.)
 Poretti Roberto,
 Pambio-Noranco (11.11.)

Pulfer Bruno, Bern (05.11.)
 Romaneschi Savina, Biasca (19.11.)
 Rouvenaz Roland, Donneloye (23.11.)
 Schmid Franz,
 Schliern b. Köniz (09.11.)
 Schnetzler Verena,
 Gächlingen (22.11.)
 Schuler Anton, Stans (21.11.)
 Schuler Franz-Josef, Thun (02.11.)
 Siegrist Ruth, Walenstadt (01.11.)
 Signer Anton, Wittenbach (06.11.)
 Solari-Celio Marco, Faido (14.11.)
 Studer Willy, Kestenholz (01.11.)
 Von Allmen Heinz, Unterseen (07.11.)
 von Arx Mario, Biberist (24.11.)
 Wäfler Peter, Achseten (17.11.)
 Wenger Hans,
 Bönigen b. Interlaken (24.11.)

Présentez-vous!

Fêtez-vous cette année vos 75, 80, 85, 90, 95 ou 100 ans? Prendrez-vous votre retraite ou célébrerez-vous un anniversaire de travail (40 ou 45 ans)? Si oui, auriez-vous envie, comme Christine Lecci (p. 29), de donner une courte interview et de recevoir la photo-portrait en cadeau? Alors c'est vous que nous recherchons! Annoncez-vous en précisant l'événement que vous fêterez (quoi, quand) par e-mail à redaction@post.ch et/ou par lettre à:

Poste CH SA

Communication K11, Rédaction,
 Wankdorfallee 4, 3030 Berne

Publicité

Häseli Reisen

... explorer de nouveaux horizons
 Ancien collègue de travail et connaisseur de l'Amérique du Sud propose de vous accompagner pendant vos prochaines vacances de rêve.

Bon plan Colombie

du 2 au 16 avril 2016 (possibilité de prolonger les vacances balnéaires)

Argentine et Bolivie

du 14 au 29.11.2015/du 5 au 20.03.2016/du 5 au 20.11.2016

A partir de Fr. 5900.– seulement

Découvrez les avantages des voyages loin des sentiers battus touristiques.

Programme détaillé

et informations

supplémentaires:

Téléphone 062 544 24 71

www.haeseli-reisen.ch



Kull Ursula, Wetzikon ZH
 Meienberger Regula, Muri b. Bern
 Meile Cécile, Rapperswil SG
 Müller Verena, Wohlen AG
 Neracher Werner, Kreuzlingen
 Pellet Alain, Penthalaz
 Roth Annamaria, Unterkulm
 Rüegg Marlise, Zürich
 Schwab Sonja, Bern
 Schwarz Hans-Jörg, Bern
 Stalder Verena, Basel
 Vogel Christa, Wetzikon

PostFinance

Frey-Spescha Hildegard, Netstal
 Kaufmann-Frei Denise, Netstal
 Marro Hildegard, Zofingen
 Waldburger-Steiger Cornelia, St. Gallen

CarPostal

Bischoff Peter, Nesslau
 Frei Hansruedi, Heiden
 Heim Anton, Aeschi b. Spiez

SecurePost

Niederhauser Fritz, Oensingen

Swiss Post Solutions

Ménétreay Paul-André, Lausanne



Simplicité et système
La nouvelle vision de la Poste

Ma contribution pour la vision

«Les offices de poste sont une interface centrale entre les clients internes et externes. Au sein de notre équipe, nous nous percevons comme un trait d'union grâce auquel des processus, des produits et des prestations complexes deviennent simples, compréhensibles et rentables à la fois pour la clientèle et le personnel. Actuellement, nous portons une attention toute particulière à la durée d'acheminement du courrier A. Nous voulons contribuer à ce que la promesse faite au client «Déposé aujourd'hui, distribué demain» soit tenue, et même au-delà, grâce à une collaboration minutieusement coordonnée entre les différentes unités d'organisation.»

Bruno Schönenberger

*Responsable Secteur de vente Zurich-Meilen
Réseau postal et vente*

www.post.ch/vision