

Rapport annuel 2022

20 clubs régionaux / club national «Top Sellers» de nouveau actif / 27 mai Journée internationale du marketing / organisation d'examens réussie avec suxsess.org / compétences de formation et promotion du Lifelong Learning – campus.swiss / collaboration avec l'European Marketing Confederation (EMC) dans la certification de personnes / avec le lancement du Senior Marketing Professional (SMP) – stabilité financière encore renforcée



S'INFORMER
MAINTENANT

Avant-propos



Andreas Balazs, président du comité central

Chères et chers collègues,

En 2022, nous avons donné le coup d'envoi de la construction commune de l'avenir de l'association. Dans le cadre de trois ateliers qui ont suscité un grand intérêt et auquel les clubs régionaux ont largement participé, les membres des clubs, le comité central et les représentants de l'association ont échangé leurs idées avec grand enthousiasme. Nous avons pu constater à quel point il était nécessaire de s'engager pour prendre une nouvelle direction ensemble. Tous les participants étaient d'accord sur ce point: Swiss Marketing doit développer la valeur ajoutée pour ses membres au niveau national et régional.

Il faut en outre souligner la stabilisation financière de l'association. Cet objectif a pu être atteint grâce à différentes mesures et une gestion rigoureuse de nos finances. Par ailleurs, je suis très heureux que le club «Top Sellers» soit à nouveau actif.

À une année 2023 pleine de succès!



Agence

La gestion de l'association Swiss Marketing est basée dans le parc Gustav-Ammann à Oerlikon. Sous la direction d'Andreas Wild, les membres de l'équipe Cesare Anecchiarico et Alina Osterwalder accompagnent les 20 clubs en leur apportant conseils et soutien. Ils mettent en place différents projets interrégionaux et représentent Swiss Marketing sur les réseaux sociaux.

L'association est également responsable des échanges soutenus avec les médias, les sponsors et les partenaires. Il s'agit notamment de l'ASW, de Schweizer Medien, des Leading Swiss Agencies, de l'IGEM, de la Swiss LiveCom Association, du KS/CS, de pr Suisse, de l'ASCI, de la SDV, de Promarca, de l'ASA, pour n'en citer que quelques-uns. La communication et l'entretien de ce réseau sont essentiels au renforcement du secteur.



De gauche à droite:

Alina Osterwalder, administration

Andreas Wild, directeur

Cesare Anecchiarico, marketing & communication

Swiss Marketing & EMC

coopération organisationnelle

L'European Marketing Confederation (EMC) fait partie des plus grandes organisations membres de marketing en Europe. Elle représente les associations de marketing de distribution et de communication dans divers pays. Swiss Marketing représente la Suisse au sein de cette organisation. L'objectif est d'échanger et d'harmoniser les procédures dans les domaines concernés.

Renforcer la collaboration avec l'EMC

Swiss Marketing, en tant que membre de l'EMC, et étant représentée au conseil d'administration par le président de l'association, Andreas Balazs, s'engage pour les métiers de la communication et de la vente, ainsi que pour différents nouveaux profils professionnels dans les domaines du marketing et de la vente, dans une perspective d'avenir et au-delà des frontières. Le système de formation duale de la Suisse est souvent cité comme un bon exemple sur la scène internationale car sa perméabilité offre un grand potentiel de développement et de changement. En 2022 plusieurs articles spécialisés y ont fait plus largement référence pour d'accroître sa visibilité.

Une communauté solide

Actuellement, les organisations de marketing nationales d'un total de onze pays sont membres de l'EMC.

Les pays et leurs organisations:

- Suisse: Swiss Marketing
- Autriche: Austrian Marketing Confederation AMC
- Royaume-Uni: Chartered Institute of Marketing CIM
- Allemagne: Deutscher Marketing Verband DMV
- Lituanie: The Lithuanian Marketing Association LiMA
- Irlande: Marketing Institute Ireland MII
- Pays-Bas: Nederlands Instituut voor Marketing NIMA
- Slovénie: Društvo za Marketing Slovenje DMS
- Portugal: Associação Portuguesa dos Profissionais de Marketing APPM
- Espagne: Asociación de Marketing de España AMKT
- Ukraine: Ukrainian Marketing Association UMA

Plus d'informations sur: www.emc.be

Les formations en Suisse sont classées comme suit à l'échelle européenne:

Niveau CEC	Certificat EMC	Diplôme fédéral
7 (master)	Marketing Director	Chef de marketing diplômé
6 (bachelor)	Sales Director	Chef de vente diplômé
6	Marketing Manager	Marketing manager diplômé ES
5	Junior Marketing Manager	Spécialiste en marketing avec brevet fédéral
5	Junior Sales Manager	Spécialiste de vente avec brevet fédéral

www.swissmarketing.ch/fr/education-fr/

Voir sous «Formations suisses reconnues dans toute l'Europe».

Et qu'est-ce que cela apporte?

La comparabilité des diplômes suisses au niveau européen entraîne automatiquement une meilleure reconnaissance. Par exemple: Heidi Exemple a terminé la formation de spécialiste en marketing avec brevet fédéral et a obtenu son diplôme. Les brevets fédéraux sont classés au niveau 5 dans le CNC ou le CEC. Heidi Exemple peut désormais demander à Swiss Marketing son certificat EMC, qui la qualifie de «Junior Marketing Manager». Son diplôme peut à partir de maintenant, dorénavant être comparé et reconnu au niveau mondial.

Journée internationale du marketing le 27 mai



Le 27 mai a été choisi comme «Journée internationale du marketing» par décision unanime de l'EMC. Cette journée a l'objectif de sensibiliser le public à l'importance du marketing pour l'économie et la société. C'est l'occasion pour les professionnels du marketing de prendre conscience de la valeur de leur travail et de célébrer cette journée dans le monde entier avec leurs partenaires et collègues. Swiss Marketing attirera l'attention du public par le biais de différentes actions.



Les clubs – notre réseau

Swiss Marketing est présente dans toutes les régions de Suisse avec 20 clubs. L'année dernière, plus de 100 événements ont été organisés dans toute la Suisse, en personne et en ligne. Le nombre de membres est passé à 80 personnes avec l'ouverture des clubs «Léman» et «Arc» en Suisse romande.

Les événements des clubs comprennent des webinaires, des visites d'entreprises ou des conférences spécialisées. Le réseautage est très important lors des événements en personne. Le grand nombre de participants prouve que ce mélange est très apprécié.

Nous sommes heureux d'accueillir Hubert Boog en tant que nouveau président du club «Top Sellers» en 2022. Il sera épaulé par les membres du comité Maurizio Tondolo et Thomas Schärer. Ensemble, ils forment une équipe extrêmement motivée. Il est évident que le développement des connaissances spécialisées sert la complexité de la «vente moderne». Dans le club «Top Sellers», ces connaissances spécialisées sont transmises aux membres dans le but d'augmenter les compétences et l'efficacité des vendeurs.

Vous trouverez des informations sur chaque organisation et ses activités sur le site:

www.swissmarketing.ch/fr/networking-fr/clubs-fr/



Les membres du club Zurich NORD rendent visite à Lukas Meier, le constructeur du Böög.



La Marketing Arena à Schaffhouse animée par Stefan Klapproth.



Les participants à un échange sur le thème du «langage de genre» terminent la soirée ensemble.

Organisation d'examens fédéraux

SUCCESS^{org}

La société **suxcess.org AG**, créée en juin 2020, s'est imposée comme organisatrice des examens de marketing et de vente en 2022.

Les examens pour les spécialistes ou les responsables en marketing et en vente ont pu être organisés sans incident. L'expérience accumulée a fait ses preuves car non seulement tout s'est bien déroulé, mais l'organisation a également gagné en qualité. **suxcess.org AG** n'a pas seulement réussi sur le plan opérationnel, mais aussi sur le plan financier. Le bénéfice réalisé en 2021 se répercute positivement sur Swiss Marketing en 2022 sous la forme d'un dividende.

SpMa/SpVe: Les examens écrits ont été organisés sur trois sites: Pour la Suisse romande à Lausanne, pour le Tessin à Manno et pour la Suisse alémanique à Saint-Gall. Les examens oraux se sont déroulés dans les écoles cantonales Alpenquai et Reussbühl (toutes deux à Lucerne).

CM/CV: L'examen écrit s'est déroulé à la foire de Bâle et les examens oraux à l'école cantonale Alpenquai de Lucerne.

Organisation

Au total, ce sont quelque 450 personnes qui ont prêté leur concours dans le cadre de l'examen professionnel fédéral pour spécialistes en marketing et spécialistes de vente. On compte, parmi elles, 40 personnes environ chargées de la surveillance de l'examen et assistants d'examen, 350 experts aux examens, des responsables d'examen et des rédacteurs d'examen, le secrétariat des examens, l'équipe de direction et de nombreuses autres personnes.

Formation	Inscriptions	Diplômes
Spécialistes en marketing	570	386
Spécialistes de vente	469	272
Responsables marketing	50	34
Responsables des ventes	278	116

Compétences de formation

campus⁺
.swiss



En 2022, Swiss Marketing a créé une entreprise de type SA, la filiale campus.swiss. Sous la direction de la directrice Bettina Wertli, campus.swiss propose différentes offres de formation en tant que plateforme de compétences thématiques, en particulier pour promouvoir le «Lifelong Learning». En tant que partenaire de formation de l'économie, elle transmet de manière ciblée des thèmes concrets d'actualité et encourage et certifie des compétences pertinentes pour le secteur. Le programme de formation vise à compléter les services d'autres prestataires de formation.



Les Premium Speakers aident l'organisation à développer des compétences sélectives et adaptées aux groupes cibles lors d'événements orientés vers les besoins. Les champs d'action nationaux, internationaux et mondiaux sont pris en compte.

campus.swiss: Les trois piliers de la formation

1

Nous évaluons les examinateurs

Campus.swiss est l'organisation formatrice de tous les experts aux examens pour les examens professionnels et les examens professionnels supérieurs en marketing et en vente. Un programme exclusif prépare les experts aux examens des cursus de spécialistes en marketing et en vente ainsi que les chefs de marketing et de vente à leur mission.

▶ Exclusivement pour les experts aux examens

2

Lifelong Learning certifié

Pour tous ceux qui souhaitent se former de manière ciblée, **campus.swiss** propose une large offre de formation et de certification. **Pour ce faire, la plateforme s'appuie sur des partenaires éprouvés et une collaboration étroite avec ses prestataires de formation. Les fournisseurs de programmes de formation professionnelle supérieure continueront à être soutenus sur un pied d'égalité.**

▶ Exclusivement pour les spécialistes, les personnes qui décident ou pensent par anticipation

3

Partenaire de formation de l'économie

campus.swiss AG est le partenaire de formation exclusif de l'économie et propose des formations sur mesure et axées sur la pratique. La **qualité** des services proposés est au cœur de cette démarche.

▶ Offres de formation et certifications pour les entreprises

Cours proposés

Selon le sujet, les cours sont menés en personne ou en ligne.

Marketing et communication:

Prestations de marché globales et prospection de marché

Gestion de projet et de soi:

Organisation autonome, résilience, méthodes agiles et gestion de projet

Mégatendances et innovation:

L'influence des tendances sur l'avenir et le profit qu'en tirent les entreprises

Management et leadership:

Direction d'entreprise holistique, management agile et innovant

Ventes et consulting:

Ensemble du cycle de vie des clients en ligne et hors ligne

Économie et finances:

Économie mondiale, finances, responsabilité et durabilité

«One Swiss Marketing»

La stratégie:

Les affiliations directes ne sont plus proposées par Swiss Marketing depuis 2021. Ceci a déclenché l'adaptation de la stratégie de l'association. Sous la devise «un pour tous, tous pour un», trois ateliers stratégiques ont été mis en œuvre début 2022 afin de concevoir ensemble l'avenir de l'association. Les objectifs étaient clairs. Swiss Marketing souhaite un meilleur positionnement pour l'avenir et générer davantage de revenus. Des membres de toutes les régions et de tous les clubs ont participé aux ateliers. Étaient également présents des collaborateurs de tous les organes tels que l'association, Suxxess, Campus.Swiss et les commissions d'examen.

Numéro 1 en termes de networking – Enseignement et apprentissage tout au long de la vie – Examens et (re-)certification

Mission et vision:

Swiss Marketing est l'écosystème leader pour l'apprentissage et l'enseignement tout au long de la vie, les examens, la (re-)certification et la mise en réseau de ses membres. En tant qu'association professionnelle et faîtière, nous représentons tous les métiers du marketing et de la vente.

- Plus d'efficacité dans l'organisation et la structure grâce aux synergies
- Création de structures qui stimulent les clubs locaux et unissent leurs forces
- Un positionnement clair selon la stratégie élaborée
- Simplification et optimisation de la collaboration et de la communication entre les associations locales, le siège et les partenaires
- Statuts actualisés et tournés vers l'avenir
- Ensemble de règles claires pour les flux financiers entre les clubs et l'association

Objectifs du travail stratégique de 2023 à 2026:

- Orientation plus cohérente vers les clients, en particulier la jeune clientèle
- Développement d'une valeur ajoutée convaincante pour toutes les parties prenantes
- Création d'une organisation compréhensible, contraignante et durable
- Promotion des compétences professionnelles et sociales des membres

Trois ateliers stratégiques ont permis d'élaborer quatre blocs de travaux dont les résultats sont désormais disponibles:

- ✓ Bloc de travaux 1: Propositions de services
- ✓ Bloc de travaux 2: Modèle d'affiliation
- ✓ Bloc de travaux 3: Gestion des membres, acquisitions et prospection de marché
- ✓ Bloc de travaux 4: Communication et événements

La définition de l'orientation stratégique reste une priorité

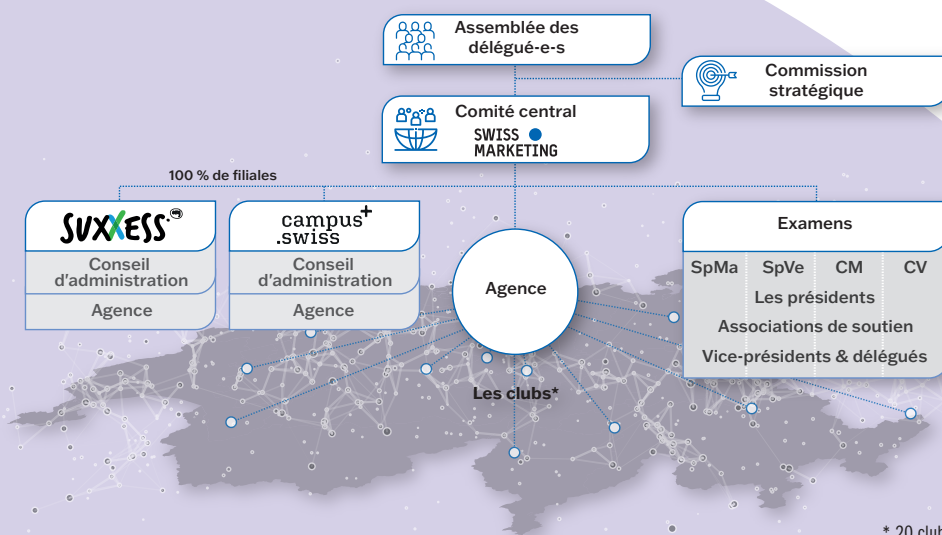
Les autres thèmes concernent le traitement des résultats des ateliers et la mise en œuvre des blocs de travaux suivants:

Bloc de travaux 5: Gestion financière

Bloc de travaux 6: Organisation de

Bloc de travaux 7: Statuts

Structure et organisation de Swiss Marketing:



Rapport financier 2022

COMPTE DE RÉSULTAT	2022 CHF	%	2021 CHF	%
Cotisations des membres	301 134		358 899	
Produits des examens	197 765		213 752	
Produits de l'association	203 304		300 195	
Autres produits	158 481		200 027	
Réductions des revenus	-50 274		-27 317	
Produits nets des livraisons et des services	810 409	100.0	1 045 556	100.0
PRODUIT TOTAL D'EXPLOITATION	810 409	100.0	1 045 556	100.0
Charges de services	45 404		49 531	
Dépenses de services	45 404	5.6	49 531	4.7
BÉNÉFICE BRUT I	765 006	94.4	996 025	95.3
Charges salariales	322 999		311 394	
Charges pour les assurances sociales	64 351		47 851	
Autres charges de personnel	2 076		7 551	
Prestations de tiers	38 592		78 910	
Charges de personnel	428 018	52.8	445 706	42.6
BÉNÉFICE BRUT II	336 988	41.6	550 319	52.6
Frais de locaux	17 999		20 042	
Entretien, réparations, remplacements	1 955		53	
Assurances de choses, droits, taxes, autorisations	5 091		5 311	
Matériel de bureau/frais d'impression	4 316		3 663	
Téléphone/Internet/frais de port	4 482		5 050	
Frais de comptabilité et de conseil	29 395		35 076	
Charges AD/comité/commission de la stratégie	19 908		26 875	
Cotisations et certificats	57 868		50 209	
Autres charges administratives	910		675	
Frais d'informatique	38 334		94 615	
Imprimés publicitaires et communication	37 358		30 859	
Conception d'événements marketing nationaux	0.00		44 663	
Recrutement de nouveaux membres et réseautage	91 437		41 623	
Projet «Campus»	12 104		74 031	
Charges d'exploitation diverses	4 107		14 196	
Autres charges d'exploitation	325 263	40.1	446 941	42.7
RÉSULTAT D'EXPLOITATION AVANT RÉSULTAT FINANCIER, IMPÔTS, AMORTISSEMENTS ET CORRECTIONS DE VALEUR (EBITDA)	11 724	1.4	103 378	9.9

Vers le rapport
de révision 2022

BÉNÉFICES
ANNUELS
CHF 45'365

COMPTE DE RÉSULTAT	2022 CHF	%	2021 CHF	%
Report	11 724		103 378	
Amortissements sur immobilisations corporelles mobilières	2 200		2 800	
Amortissements sur immobilisations incorporelles	0.00		24 068	
Amortissements et corrections de valeur sur éléments d'actif immobilisé	2 200	0.3	26 868	2.6
RÉSULTAT D'EXPLOITATION AVANT RÉSULTAT FINANCIER ET IMPÔTS (EBIT)	9 524	1.2	76 510	7.3
Produits financiers	45 033		550	
Charges financières	-1 018		-1 466	
Résultat financier	44 016	5.4	-916	-0.1
RÉSULTAT D'EXPLOITATION AVANT IMPÔTS (EBT)	53 540	6.6	75 594	7.2
Dépenses extraordinaires, non récurrentes, liées à d'autres périodes	-7 872		-3540	
Résultat extraordinaire, non récurrent, lié à d'autres périodes	-7 872	-1.0	-3540	-0.3
BÉNÉFICE ANNUEL AVANT IMPÔTS	45 668	5.6	72 054	6.9
Impôts directs	303	0.0	226	0.0
BÉNÉFICE ANNUEL	45 365	5.6	71 829	6.9

Comité

Le comité central de Swiss Marketing se réunit régulièrement et assure le développement stratégique de l'association.

Le comité central est élu pour trois ans. Il dispose de tous les pouvoirs qui ne relèvent pas de la compétence de l'assemblée des délégués ou qui ne sont pas réservés à d'autres organes par la loi ou les statuts.



Rangée du haut; de gauche à droite:

Martin Zenklusen

Gestion de carrière

Andreas Wild

Direction

Dietger Löffler

Clubs

Gabriela Lenherr

Finances et comptabilité

Natascia Valenta

Sponsoring/partenariats

Andreas Balazs

Président, droit/IT

Rangée du bas; de gauche à droite:

Simon Albisser

Événements nationaux/croissance

Sophie Favez

Responsable pour la Suisse romande

Katharina Aeschlimann-Mäder

RP/communication

Beat Schlumpf

Formation

Partenariats

Or

Argent

GOLDBACH

CSS

Bronze



Contact

Swiss Marketing
Langwiesstrasse 30
8050 Zurich

+41 44 914 44 44
info@swissmarketing.ch
www.swissmarketing.ch



**SWISS
MARKETING**