

# Pia et Barbara : deux battantes

Autor(en): **Tissot, Suzanne**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses**

Band (Jahr): **73 (1985)**

Heft [1]

PDF erstellt am: **14.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-277435>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

mouvoir son propre spectacle. Elle décide donc de se charger de ce travail : « Dans le domaine culturel, on a besoin de gestionnaires, d'organisateur. On a besoin de gens qui gardent une certaine distance face au spectacle. »

En démarrant, la jeune organisatrice se doute bien que la culture ne nourrit pas son « homme », aussi n'y consacre-t-elle qu'un tiers de son temps. Parallèlement, elle se lance dans d'autres activités, publicité, confection de brochures et d'affiches, organisation d'un cycle de conférences sur l'analyse transactionnelle à Villars, etc. : « Je ne fais pas de prospection, les demandes affluent sans que je les sollicite directement. Au début, j'ai parfois accepté des travaux dans des domaines où je ne me sentais pas vraiment efficace. Expérience faite, je sais que je dois refuser certaines demandes, les diriger ailleurs. »

— **En quoi consiste votre travail d'une manière très concrète ?**

« Je prépare des dossiers de presse pour les artistes dont je m'occupe et je les envoie à des organisateurs de spectacles, de festivals, etc. Je constitue également un fichier comprenant les lieux où il se passe quelque chose, que ce soit en France profonde, au Jura ou en Valais ; je répertorie aussi les personnes susceptibles d'engager un artiste, etc. C'est un travail de fourmi, qui va s'étendre sur bien des années.

J'envisage maintenant de développer tout ce tiers culturel qui me passionne, de suivre des troupes, d'organiser des tournées. Mon histoire se compose d'une foule de petits riens, de petits détails. Je suis en plein dans la communication et j'adore ça. Les résultats sont là, palpables. »

Communication, quand tu nous tiens... Anne Biéler attache une immense importance à la qualité de la communication. Elle doit être directe, immédiate, sans détours. D'ailleurs, précise-t-elle, « je ne travaille jamais pour quelqu'un, mais avec une personne déterminée. Nous formons une équipe, liée par la confiance. Je n'établis jamais de contrat, car il faut aussi pouvoir se libérer sans être freiné par du papier. Est-ce une exigence typiquement féminine ? Je n'en sais rien... Il me semble que les hommes avec qui je travaille ont besoin eux aussi de ces rapports de confiance. Mais c'est un luxe, je vous l'accorde, un luxe que je paie parfois très cher, auquel je tiens absolument. »

— **Comment arrivez-vous à concilier vie professionnelle et vie familiale ?**

« C'est une question d'organisation, de répartition des tâches. Cliché ? Peut-être, cependant, j'y crois profondément. Le fait que mes enfants sont relativement grands et que je travaille à la maison simplifie évidemment bien des problèmes. Il faut dire aussi que toutes ces

années passées à l'étranger nous ont donné une certaine autonomie. Nous avons un lieu, la maison, où nous connaissons la présence des uns et des autres, mais nous avons aussi nos activités indépendamment les uns des autres. Et puis, j'ai appris à anticiper. Si j'ai un travail important à rendre, je l'annonce et ma famille respecte ma présence-absence. Puisque le travail correspond

pour moi à un choix et à une nécessité, j'essaie de trouver des compromis, de m'arrêter à temps pour éviter les tensions. C'est le privilège de la femme de quarante ans de reconnaître les morceaux de puzzle dont elle est composée et de jongler le mieux possible avec, en vertu d'une connaissance qu'elle a d'elle-même et de ceux qui gravitent autour d'elle. »

**Éliane Daumont**

## PIA ET BARBARA : DEUX BATTANTES



*Barbara Weisser*

*Pia Travostino*

Faire carrière dans le domaine de l'immobilier représente aujourd'hui un véritable tour de force tant la concurrence y est féroce, et ceci à plus forte raison pour des femmes. C'est pourtant ce qu'ont réussi à faire Pia Travostino et Barbara Weisser en créant leur propre entreprise à Montreux. Outre un capital de départ minimum, toutes deux bénéficiaient d'une formation commerciale de très haut niveau et d'une expérience professionnelle étendue.

Grâce à un labeur acharné et un courage à toute épreuve, elles peuvent aujourd'hui se féliciter du plein succès de leur entreprise. Elles totalisent à leur actif 1500 à 2000 clients de toutes les régions du globe, avec un portefeuille atteignant 800 millions ! L'éventail des problèmes qu'elles traitent est très vaste au même titre que leurs compétences : elles font à la fois dans l'achat et la vente de villas individuelles et jumelles, de chalets, d'appartements, de terrains, d'immobiliers locatifs et également dans la promotion, ainsi que des expertises, des conseils immobiliers et des investissements internationaux.

Leur réussite, estiment-elles, tient principalement au fait qu'elles exercent leur profession avec passion (c'est ce qui leur a permis de vaincre une certaine incrédulité à leur égard au départ) et qu'elles font preuve au niveau de la vente de plus de sensibilité et de disponibilité que leurs collègues masculins.

« Nous devons nous adapter à une clientèle cosmopolite, explique Barbara, ce qui nécessite beaucoup de psychologie ; nous prenons toujours le temps pour nos clients... même si le temps nous manque ! Par exemple, nous avons créé un « service après vente », afin d'être toujours à l'écoute des désirs de nos clients, une fois le contrat conclu. Le fait d'être femmes nous permet peut-être aussi de donner des conseils plus nuancés sur des détails, comme les installations sanitaires. Nous avons triplé notre chiffre d'affaires de la première année, et ce qui nous réjouit beaucoup, c'est que six ventes sur dix sont faites par recommandation. »

Une autre qualité indispensable pour ce type de travail, c'est la combativité. « Exercer ce métier, c'est possible pour des femmes, dit Pia, qui a occupé de nombreux postes à responsabilité avant de se mettre à son compte, à condition d'être assez coriace (même si ce n'est pas dans votre caractère) et d'avoir la « carrure » nécessaire. »

Toutes deux reconnaissent volontiers que leur succès n'aurait jamais été possible sans un énorme investissement personnel, effectué dans des conditions de travail astreignantes, avec des journées de 12 à 15 heures de travail, samedi et dimanche compris.

« Je conçois ce métier comme un sacerdoce, dit Pia ; et il est vrai qu'il est difficile de concilier une vie familiale harmonieuse avec une vie professionnelle de cette intensité ». Elle-même a deux fils qui adorent leur mère et qui en sont très fiers. Tous deux se destinent aussi au monde des affaires !

Pia et Barbara sont conscientes que le fait de travailler à deux est un atout : « Notre collaboration est fructueuse parce que nous poursuivons un but commun et que nos personnalités se complètent. »

Ces deux patronnes, responsables à 100 % de leur entreprise, offrent l'image de deux jeunes femmes aussi dynamiques qu'équilibrées, créatives et pleines d'humour. Elles disent faire périodiquement leur autocritique : combien de chefs d'entreprise en font-ils autant ?

**Suzanne Tissot**