

## Ça pousse!

## Laissez-vous guider par les bio-indicateurs de votre jardin

Christophe Lecomte  
Chef de projet  
Taïga -  
Inspiration nature



rieurs. Il s'agit bien du lien qu'il y aura entre leur présence et leur indissociable relation dans leur réseau alimentaire.

«Chaque organisme a sa place dans le jardin, et l'harmonie passera par son respect, laissant un peu plus la nature faire son travail.»

Le bio-indicateur est un organisme (bactérie, plante ou animal) qui reflète l'image environnementale de votre jardin, il apporte des explications et permet des améliorations. En identifiant les différents bio-indicateurs de votre jardin, vous pourrez soigner votre environnement.

La biodiversité est une formule, un mot que l'on entend et que l'on utilise sans en comprendre l'essence et l'intérêt. Un mot fourre-tout, tel qu'un couteau suisse, qui rassure et éloigne du lien maternel que nous avons avec la nature. Cette biodiversité met en valeur dans les jardins, des indicateurs appelés «bio-indicateurs». Sans le savoir, vous les identifiez souvent en observant la vie de votre jardin. Les oiseaux, les insectes, la petite faune, les plantes spontanées/indigènes, voire les indésirables, sont des bio-indicateurs, et le niveau de biodiversité dans votre jardin sera en lien avec leur présence, leur activité, leur intérêt à trouver refuge dans vos aménagements exté-

Commençons par comprendre le jardin et ses biotopes dont nous devons analyser les éléments suivants: la terre, la végétation, l'eau, tous les résidents ainsi que l'humain. Ce constat permet d'expliquer les absences, de référencer les présences, d'améliorer les mauvais gestes et intentions afin d'obtenir des solutions.

#### Jeu d'équilibres

La taille d'un jardin et son emplacement dans l'espace urbain et rural sont aussi des éléments associés à notre analyse. Cette taille est le résultat des interactions entre trois catégories d'orga-



Oiseaux, plantes spontanées, petite faune... leur présence est parlante. DR

nismes: les producteurs/végétaux (1), les consommateurs herbivores et carnivores (2), sans oublier les décomposeurs/bactéries et les champignons (3). S'il manque un maillon, toute la chaîne est per-

turbée, le maintien de l'équilibre de l'écosystème est assuré avec les producteurs qui nourrissent les consommateurs, et les décomposeurs qui dégradent les matières organiques des deux premières

catégories. Chaque bio-indicateur recensé entrera dans la liste pour analyser le jardin, en pondérant suivant leur intérêt et leur valeur indicative; une espèce invasive pourrait devenir néfaste et indi-



Les insectes butineurs sont également des bio-indicateurs. BE MOTION - JONAS HANGARTNER

quer une détérioration alors qu'une espèce majeure sera au contraire un atout.

Il existe une littérature abondante traitant de la compréhension des bio-indicateurs, mais vous pouvez aussi demander l'aide d'un bureau spécialisé, composé de biologistes, de botanistes, et d'horticulteurs qualifiés, plus habitués à analyser et à comprendre les déséquilibres. Chaque organisme a sa place dans le jardin, et l'harmonie passera par son respect, laissant un peu plus la nature faire son travail et nous, contempler, participer et retrouver la reliance sacrée de la nature, une ode qui doit désormais nous nourrir.

[www.jardinsuisse-vaud.ch](http://www.jardinsuisse-vaud.ch)

PUBLICITÉ

PUBLIREPORTAGE

# Kiiz, le forfait qui tient ses promesses

**IMMOBILIER** Les clients de l'agence immobilière kiiz, qui fêtera cet été son sixième anniversaire, sont gagnants sur tous les plans: ils obtiennent des prestations dignes des meilleurs courtiers traditionnels, mais pour un prix forfaitaire de CHF 9'500 HT en lieu et place de la mal aimée commission de 3% à 5%.

Interview avec l'un de ses deux fondateurs.

PAR CONRAD-LOUIS SAUTAUX

#### Vous allez fêter votre 6<sup>e</sup> anniversaire, quelle est votre plus grande satisfaction ?

Les compliments que reçoivent nos courtiers et courtiers sur le terrain. Nos clients sont tellement contents du prix juste et raisonnable de nos prestations (CHF 9'500.-, ndlr) qu'ils nous couvrent de compliments. La satisfaction de nos clients est notre plus belle satisfaction.

#### Qu'est-ce qui vous différencie d'une agence immobilière traditionnelle ?

Inquiets de notre succès, nos concurrents du courtage immobilier traditionnel tentent de caricaturer notre modèle d'affaires. Ils disent que nous avons remplacé l'homme par la machine. C'est tellement faux. Nous sommes une vraie agence immobilière, avec de vraies collaboratrices et collaborateurs, qui se rendent physiquement chez les propriétaires pour comprendre les spécificités de leur bien et définir la meilleure stratégie pour le vendre.

#### Donc aucune différence avec une agence traditionnelle ?

Si, le prix et l'efficacité opérationnelle. Nous utilisons des outils technologiques performants pour gérer les processus administratifs, ce qui nous fait gagner du temps et donc de l'argent. Et nous reportons ces gains de productivité sur

nos clients. C'est en effet grâce à cette efficacité opérationnelle que nous pouvons offrir les mêmes prestations qu'un courtier traditionnel, mais pour un prix largement inférieur.

#### Mais les courtiers au forfait sont bien connus pour facturer séparément les visites. Ils n'offrent donc pas toutes les prestations d'un courtier traditionnel...

Vous avez raison, mais cela ne concerne pas kiiz. Chez nous, les visites sont comprises dans le forfait de 9'500.-. Mais il est vrai que nos concurrents au forfait facturent cette prestation séparément (jusqu'à 2'500.-), alors que leur prix (12'000.-) est déjà nettement supérieur au nôtre. A nos yeux, c'est une double erreur. D'abord, cela rend le forfait beaucoup trop élevé, mais surtout, cela prive le courtier d'un contact essentiel avec les acheteurs.

#### Que voulez-vous dire ?

L'une des principales valeurs ajoutées d'un courtier, c'est son art de la négociation. Comme nous négocions du matin au soir, nous maîtrisons parfaitement le processus. Alors qu'un propriétaire ne vend en général son bien qu'une fois dans sa vie. Il manque donc forcément d'expérience et d'assurance en la matière. Or, la négociation commence



Marc Comina, ancien secrétaire général du SVIT Romandie (Association suisse de l'économie immobilière), a cofondé kiiz en 2018. SIMON COSSY

lors de la visite. Il faut voir l'acheteur potentiel, le sentir, saisir son véritable intérêt. Se priver de ce premier contact, c'est négocier moins bien et donc desservir les intérêts du propriétaire vendeur.

#### Au final, ça change quoi ?

Une différence essentielle: obtenir le meilleur prix de vente possible. Depuis la remontée des taux d'intérêts, le marché est devenu plus difficile pour les vendeurs, mais, malgré tout, nous parvenons encore parfois à vendre au-dessus

du prix affiché. C'est le résultat d'une stratégie de négociation éprouvée que nous appliquons dès la première visite.

#### Certains vous soupçonnent d'ailleurs d'afficher des prix trop bas pour pouvoir vendre plus facilement.

Encore une légende. Nous utilisons des outils statistiques pointus pour déterminer la valeur d'un bien. Ensuite, nous en discutons avec le propriétaire. Nous lui faisons une recommandation. Mais nous sommes à son service et c'est toujours lui qui a le dernier mot pour décider du prix de mise en vente.

#### Derrière votre forfait, n'y a-t-il pas des coûts cachés ?

Chez kiiz, aucun. Mais, c'est vrai, kiiz est la seule agence immobilière au forfait qui tienne vraiment toutes ses promesses. Chez nous, tout est compris. Pour nos clients, c'est zéro risque.

#### Mais vous encaissez bien un acompte que vous ne remboursez jamais, même si vous ne vendez pas.

Encore une confusion. Nous ne demandons pas d'acompte. Mais, en effet, certains de nos concurrents le font. Les propriétaires doivent leur verser 2'000.-, 3'000.- ou 4'000.- au moment de leur donner le mandat de vente. Montant qu'ils ne reverront pas s'ils sont mécontents

et résilient le mandat, ce qui arrive parfois. Chez nous, c'est différent. Nous prenons tous les risques et notre client ne voit notre facture que le jour du passage chez le notaire pour signer la vente de son bien.

#### Vous chamboulez le marché depuis 2018. Comment se porte votre agence ?

A merveille. Nous avons réalisé une année 2023 record. La plus grosse société informatique privée de Suisse, ELCA, est devenue notre actionnaire de référence et assure désormais le développement technologique de notre plate-forme. Enfin, nous venons de lever des fonds pour nous étendre en Suisse alémanique.

**kiiz**

VOTRE CONTACT  
Mélanie Clerc  
Directrice des ventes  
021 905 30 00  
WWW.KIIZ.CH