Conseiller... autrement

Tous les jours, des centaines de clients se rendent en droguerie pour demander conseils et produits. Mais les entretiens de conseils ne doivent pas obligatoirement se dérouler en droguerie. Les droguistes ouverts à de nouvelles expériences peuvent tester de nombreuses autres possibilités. Par exemple le conseil santé en entreprise.

En moyenne, les travailleurs manquent deux semaines par an. Ces absences sont essentiellement dues à des maladies, comme la grippe ou les refroidissements. Les pertes financières engendrées par cet absentéisme ne sont pas négligeables: selon une étude récente, elles coûteraient 400 millions de francs par an à l'économie suisse. Un montant énorme. En utilisant judicieusement ces informations pour adresser un mailing à des clients potentiels, vous aurez de bonnes chances d'éveiller leur attention. Car les entreprises sont de plus en plus nombreuses à se soucier de la santé de leurs employés – ne serait-ce que pour réaliser des économies. Pour réussir, elles ont besoin du soutien de la branche de la santé. Une excellente opportunité pour les droguistes. En effet, qui est plus apte que le droguiste à transmettre des informations sur la santé et à dispenser des conseils approfondis en la matière?

Attirer l'attention

Le droguiste bernois Wilfred Burri est persuadé que le conseil de santé en entreprise est une niche prometteuse. Il s'engage d'ailleurs dans ce sens depuis une dizaine d'années. Wilfred Burri estime que le conseil de santé en entreprise a un gros potentiel: «D'abord, il faut démontrer aux entreprises que nos conseils peuvent être très utiles pour prévenir les maladies. L'expérience montre qu'un paquet de mesures appropriées permet de réduire les cas de maladies de 50 à 80 %.» Pour que les séances de formation soient réussies, le droguiste doit dispenser des connaissances spécialisées, proposer un dossier bien structuré et naturellement adopter une attitude ouverte et communicative.

Selon le droguiste bernois cette extension du domaine de travail n'a pratiquement que des avantages. Et même les «inconvenients», à savoir le temps passé à élaborer un concept et la recherche de nouveaux clients, constituent des avantages aux yeux de notre interlocuteur: «L'engagement initial est certes important, mais il en vaut la peine. Car on apprend aussi beaucoup de choses utiles pour le quotidien – comme c'est toujours le cas quand on relève un nouveau défi».

Des recommandations sur mesure

Contacté les gens par courriel, c'est bien; les rencontrer pour discuter, c'est mieux. Outre l'envoi de mailings, Wilfred Burri a prêté attention aux remarques de ses connaissances. «J'ai abordé le thème de la santé en entreprise avec un entrepreneur et il a

été très intéressé.» La deuxième étape est toujours un entretien personnel avec les supérieurs. Il s'agit alors d'aborder les questions suivantes:

- De quel genre d'entreprise s'agit-il?
- Comment le lieu de travail est-il aménagé?
- Quelle est l'ambiance au sein de l'équipe?
- Qu'est-ce que l'entreprise propose déjà en matière de promotion de la santé?

Il s'agit alors d'analyser la situation générale et de dresser une liste de recommandations qui correspondent aux besoins spécifiques de l'entreprise. Pour ce faire, Wilfred Burri utilise essentiellement les substances vitales et la phytothérapie. «Les substances vitales permettent de couvrir tous les besoins de base. Si besoin, je les associe à des préparations de plantes qui complètent de manière optimale l'action des substances vitales.» Les collaborateurs sont informés et invités à participer activement. Les actions de Wilfred Burri durent au moins six mois et ont principalement lieu en hiver. «Durant cette période, j'accompagne l'entreprise et propose des formations ad hoc.» Le conseil comprend également des recommandations en matière de fitness et d'alimentation. Dans ce domaine, il est important de montrer aux participants que vivre sainement et entretenir sa forme au quotidien ne demande pas beaucoup d'efforts. Les conseils suivants peuvent notamment être utiles:

A pied ou à vélo

Laissez de temps en temps votre voiture dans le garage et allez travailler à vélo. Vous pouvez aussi descendre du bus une ou deux stations plus tôt et faire le reste du chemin à pied. L'air frais a un effet vivifiant le matin et le soir, après une journée éprouvante, il chasse le stress et les pensées encombrantes.

Activités communes

Durant la semaine, c'est avec ses collègues de travail que l'on passe le plus de temps. Profitez-en pour innover et organisez une «semaine santé» en proposant un programme de menus sains et de fitness. C'est plus amusant de faire les choses en groupe et cela renforce l'esprit d'équipe.

20 minutes, Matin bleu etc.

Les personnes qui se rendent au travail avec les transports publics ont presque toujours accès à des journaux gratuits. Alors sortez votre stylo de votre

sac et allez-y! Remplir tous les jours une grille de mots croisés stimule le cerveau et permet d'améliorer ses connaissances générales de manière ludique.

Du mouvement plutôt que du café

Un rendez-vous avec un ami ou une collègue au café du coin. Voilà une pause très appréciée. Mais pourquoi ne pas faire plutôt une promenade, à vive allure? L'activité physique associée à l'air frais, voilà qui fait des miracles! En plus, cela permet de converser agréablement... et le café, après, n'en sera que meilleur!

Des changements stimulants

Selon les spécialistes de la recherche cérébrale, les personnes qui introduisent régulièrement des petits changements dans leurs activités quotidiennes restent plus longtemps en forme. Il s'agit simplement de favoriser la spontanéité et la flexibilité pour que le quotidien devienne beaucoup plus intéressant.

Soutenir les collaborateurs

Pour qu'une action de santé en entreprise réussisse, les supérieurs peuvent à la fois faire office de modèle et soutenir leurs collaborateurs avec quelques mesures simples. L'équipe appréciera cette reconnaissance et cela favorisera la motivation et la satisfaction de tous les participants. En prime: cette bonne ambiance se répercutera positivement sur la qualité du travail.

Des cadeaux fûtés

La saison des cadeaux approche à grands pas et bien des supérieurs se demandent quelle petite attention offrir à leurs collaborateurs. Stimulez leurs bonnes résolutions avec un abonnement de fitness ou un bon pour une tenue outdoor. Effet secondaire intéressant: votre entreprise soutient ainsi le commerce de proximité, ce qui est toujours bienvenu!

Des fruits pour tous

Pour aider vos collaborateurs à manger sainement, proposez-leur des coupes de fruits frais en libre service. Si vous ne souhaitez pas vous approvisionner chez le primeur local, vous trouverez facilement des adresses de fournisseurs sur internet. Certaines en-

treprises livrent des «paquets de vitamines» directement chez leurs clients.

A vélo au boulot

L'association Pro Vélo Suisse a lancé une action novatrice pour promouvoir la santé des travailleurs. La quatrième édition de la campagne «A vélo au boulot» se déroulera en juin 2009. L'objectif est d'inciter un maximum de travailleurs à se rendre à vélo sur leur lieu de travail. Le directeur peut inscrire son entreprise au concours, il se charge ensuite d'informer et de motiver ses collaborateurs.

Une activité enrichissante

«Le conseil de santé en entreprise permet au droguiste d'avoir une action positive, de transmettre ses connaissances et de sensibiliser ses interlocuteurs au travail en droguerie», souligne Wilfred Burri. «Sans oublier que l'aspect financier de cette activité est aussi intéressant.» En effet, réussir à épater ses clients avec un concept santé global et taillé sur mesure, c'est s'assurer une jolie réputation! Et les clients satisfaits font souvent de nouveau recours à cette prestation – celui qui fait du bon boulot profitera donc de la meilleure publicité qui soit, celle du bouche-à-oreille.

En pratique

Le conseil de santé en entreprise vous intéresse? Alors profitez du fait que vous travaillez vous-même dans une équipe. Proposez à vos collaborateurs de participer à l'élaboration d'un concept pour votre droguerie. Vous pourrez tester les avantages et les inconvénients de votre concept in situ et optimiser tous les détails avant de proposer ce service à d'autres entreprises.

Franziska Graf / trad: cs

Adresses utiles

www.gesundheitsfoerderung.ch

www.pme-vital.ch

www.biketowork.ch

www.freshbox.ch

www.bio-direct.ch

Comment vous occupez-vous de vous-même?

Vous faites tout pour que vos clients restent en santé. Mais honnêtement: que faites-vous pour garder la forme? Découvrez quelle est votre condition réelle et celle de vos collaborateurs en faisant ce petit test – seul, ou en groupe pendant la pause café.

1. Pour recomposer une tour de dix caisses livrées par le grossiste (chaque caisse doit être transportée séparément), il vous faut:

- pas plus de 23 secondes (a)
- 23 à 33 secondes (b)
- plus de 33 secondes (c)

2. Combien de séances de sport faites-vous chaque semaine?

- Aucune (c)
- Une ou deux (b)
- Au moins trois (a)

3. Durant la pause, vous mangez surtout:

- du chocolat (c)
- des fruits et des légumes (a)
- un petit pain (b)

4. Lorsqu'il s'agit de nettoyer les sols, vous participez

- régulièrement (a)
- jamais (c)
- seulement si personne d'autre n'est là pour le faire. (b)

5. Pour augmenter vos défenses immunitaires, vous faites une ou deux fois par an une cure avec les remèdes de votre droguerie.

- Non, je préfère vendre les médicaments que de les prendre moi-même. (c)
- Je le fais si j'y pense. (b)
- Evidemment! (a)

6. Au magasin, pour descendre au dépôt,

- je prends l'escalier (a)
- je prends l'ascenseur (b)
- le problème ne se pose pas: le dépôt est au rez-de-chaussée. (c)

7. Chaque jour, vous vous accordez au moins 15 minutes de détente. Durant cette pause, vous ne regardez pas la télévision, vous ne lisez pas et ne faites rien d'autre.

- Tout à fait (a)
- Quand c'est possible (b)
- Rarement, voire jamais (c)

8. Vous renoncez aux produits comme l'alcool ou le tabac

- souvent (b)
- toujours (a)
- rarement (c)

Résultats

60 à 80 points

50 à 60 points

40 à 50 points

60 points et plus

Félicitations! Vous faites partie des collaborateurs les plus en forme de votre droguerie! Vous êtes également un modèle pour votre clientèle. Faites des émules parmi vos collègues et, surtout, continuez sur cette bonne voie!

50 à 60 points

Vous réussissez à garder la forme dans certains domaines: bravo! Mais ne vous reposez pas sur vos lauriers car il reste, ici et là, encore quelques efforts à faire!

40 à 50 points

Le que vous supposiez sans doute depuis longtemps se révèle exact: vous devriez prêter plus d'attention à votre santé. En contrepartie, vous vous sentirez de nouveau mieux dans votre peau et serez plus crédible lorsque vous donnerez des conseils de santé à vos clients.