

12 **Assurance-accidents:  
prolonger sa protection  
d'assurance en ligne**

# NUMÉRISATION

## DE L'ASSURANCE PAR CONVENTION

**Un grand nombre d'employés/es apprécient de pouvoir prendre un congé prolongé non payé. D'autres profitent d'un changement de poste pour prendre une pause de plusieurs mois. Pour toutes ces personnes, l'assurance par convention offre une solution adéquate permettant de continuer à bénéficier des prestations de l'assurance-accidents obligatoire (LAA).**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, Visana mise sur la conclusion en ligne dans le domaine de l'assurance par convention. Les processus et les déroulements sont ainsi plus simples et plus pratiques pour toutes les personnes concernées. Les employés/es peuvent dorénavant demander et payer en ligne, en peu de clics, la protection d'assurance souhaitée, par le biais du formulaire en ligne correspondant sur [www.visana.ch/clientele\\_entreprises](http://www.visana.ch/clientele_entreprises) > Menu pour la clientèle entreprises > Assurance par convention (les anciens bulletins de versement ne sont plus utilisés). Pour que cela soit possible, il faut que l'employeur dispose d'une assurance-accidents obligatoire selon la LCA auprès de Visana.

Daniel Zeindler

Responsable de département Centre de compétences

### Utile en cas de changement d'emploi

**La conclusion d'une assurance par convention permet aux salariés/es employés/es pour au moins huit heures par semaine de prolonger jusqu'à un maximum de six mois la couverture d'assurance légale pour les accidents non professionnels. Ceci est nécessaire notamment lorsqu'un/e salarié/e prend des vacances non payées ou quand il/elle change d'emploi, vu que la couverture d'assurance conclue par l'ancien employeur expire automatiquement 31 jours après la fin du rapport de travail.**

### Sondage en ligne des lectrices et lecteurs – votre avis nous intéresse

Participez au développement de Visana business News. Prenez cinq minutes pour participer à notre sondage en ligne auprès des lectrices et lecteurs. Avec un peu de chance, vous gagnerez l'une des 20 boîtes de fruits frais riches en vitamines mises en jeu. Quelles rubriques lisez-vous régulièrement dans Visana business News, quels thèmes ne sont pas suffisamment abordés selon vous, comment trouvez-vous la mise en page? Vos réponses et commentaires nous intéressent, car nous souhaitons rendre notre magazine pour la clientèle entreprise encore plus agréable à la lecture.

**Faites-nous part de votre avis!** • La participation au sondage en ligne ne vous prendra que cinq minutes. Indiquez-nous ce qui vous plaît dans notre magazine destiné à la clientèle entreprises et quels sont les points à améliorer. Nous nous réjouissons de connaître votre avis et de pouvoir en tenir compte dans le développement de Visana business News.



**Gagnez une boîte de fruits frais** • Parmi tous les participants et participantes au sondage en ligne, nous tirons au sort 20 boîtes de fruits frais ([www.freshbox.ch](http://www.freshbox.ch)) riches en vitamines. Délai de participation: le 30 juin 2017.

**Voici comment participer** • Vous pouvez accéder au sondage de la manière suivante: saisissez l'adresse Internet [www.visana.ch/enquete2017](http://www.visana.ch/enquete2017), allez sous [www.visana.ch/clientele\\_entreprises](http://www.visana.ch/clientele_entreprises) et cliquez sur la case «Sondage Visana business News» ou scannez le code QR avec l'application correspondante sur votre Smartphone. Merci d'avance.



### Portrait de client

FlowerPower: fournisseur de haute qualité dans le domaine de la remise en forme

### Gestion de la santé en entreprise

Promotion de la santé à la place de travail

### Prévention des accidents

Journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne à Engelberg

Visana business News

Magazine pour la clientèle entreprises 2/2017

**visana**

A votre service, tout simplement.

## EDITORIAL



## SOMMAIRE

FlowerPower: le concept et la situation sont décisifs 3

Modifications dans la loi sur l'assurance-accidents (LAA) 6

Collaboratrice de Visana en point de mire 8

Spécial GSE: promotion de la santé à la place de travail 10

Participez gratuitement à la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne 11

Sondage des lecteurs et lectrices: gagnez une boîte de fruits frais 12

## CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

La première moitié de l'année s'achève bientôt. Permettez-moi néanmoins de revenir une nouvelle fois sur l'année 2016. En dépit d'un environnement de marché difficile, le groupe Visana peut se réjouir du résultat pleinement satisfaisant de l'exercice écoulé. Cela vaut également pour le domaine de la clientèle entreprises. A cet égard, nous avons mis encore davantage l'accent sur une qualité de service optimale et un suivi compétent, afin de vous offrir une vraie plus-value. Si les chiffres détaillés de Visana vous intéressent, vous pouvez les consulter dans notre rapport de gestion. Vous pouvez lire ce dernier en ligne sur [reports.visana.ch](http://reports.visana.ch) ou commander un exemplaire au moyen de la carte-réponse attachée au dos du magazine.

En randonnée ou sur les parcours d'escalade, vous sentez-vous en sécurité en toutes circonstances ou avez-vous déjà vécu des situations critiques? Dans tous les cas, je vous recommande notre journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne, qui se déroulera le 1<sup>er</sup> septembre 2017 dans la région d'Engelberg. Vivez, au plus près de la pratique, une journée passionnante dédiée à la prévention des accidents en montagne, sous la houlette de guides de montagne expérimentés. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet en page 11.

Juste entre nous: que pensez-vous de notre magazine destiné à la clientèle entreprises Visana business News? Appréciez-vous le contenu proposé et la présentation? Regrettez-vous l'absence de certains thèmes? Alors n'hésitez pas à nous faire part de votre avis, en investissant cinq minutes de votre précieux temps pour participer à notre sondage des lectrices et des lecteurs sur [www.visana.ch/enquete2017](http://www.visana.ch/enquete2017). Avec un peu de chance, vous gagnerez l'une des 20 boîtes de produits frais riches en vitamines mises en jeu. Consultez la page 12 pour en savoir plus à ce sujet.



Je vous souhaite un bel été qui sera, je l'espère, ensoleillé, et me réjouis de vivre de nombreuses rencontres intéressantes.

P. Bühlmann

Patrizio Bühlmann  
Membre de la direction, responsable du ressort Clientèle entreprises



Retrouvez-nous sur facebook!

[www.facebook.com/Visana2](http://www.facebook.com/Visana2)



## Impressum

Visana business News est une publication de Visana Services SA à l'intention de sa clientèle entreprises. • Rédaction: Stephan Fischer, Karin Roggli • Adresse: Visana business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Berne 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch) • Mise en page: Natalie Fomasi, Elgg • Couverture: Mauro Mellone • Impression: Appenzeller Druckerei • Internet: [www.visana.ch/clientele\\_entreprises](http://www.visana.ch/clientele_entreprises) [www.facebook.com/Visana2](http://www.facebook.com/Visana2)



FlowerPower – Fournisseur prééminent dans le domaine du fitness et du wellness

LE CONCEPT ET L'EMPLACEMENT SONT DÉCISIFS

*En Suisse, environ une personne sur huit compte le fitness parmi ses loisirs. La plupart d'entre elles sont abonnées à un centre de fitness, où elles se rendent plus ou moins régulièrement, pour utiliser les engins et les poids, ou dans le cadre des cours. FlowerPower est un fournisseur prééminent sur ce marché de plus en plus disputé.*

Les premiers studios de fitness, où des bodybuilders tout en muscles et des sportifs et sportives amateurs geignaient parfois pendant des heures sous les poids, pour travailler leurs biceps et leurs pectoraux font face à d'importants défis. Les concurrents, qui font partie de chaînes plus ou moins grandes, cherchent à obtenir des parts de marché et ils offrent généralement bien plus que l'assortiment classique de machines et de poids. C'est le cas de FlowerPower, qui fait partie des fournisseurs prééminents dans la région Berne/Soleure/Argovie, avec ses offres combinées de fitness, wellness et alimentation.

## Une concurrence combattive

Selon les études, entre 10 et 15% de la population vivant en Suisse possède un abonnement de fitness, soit entre 850 000 et 1.25 million de personnes. «Un marché important, en crois-

sance, et où la concurrence est rude», décrit Helko Roth, directeur du marketing et du Business Development des loisirs auprès de la coopérative Migros Aar, la propriétaire du centre de fitness et de wellness, FlowerPower. Des fournisseurs bon marché offrant moins de services, de nouvelles entreprises locales ainsi que des chaînes étrangères rendent la concurrence encore plus rude.

«Il en résulte une professionnalisation et une polarisation du marché: une évolution typique des marchés», explique Helko Roth. «La croissance du marché du fitness ne se fait pas en largeur, mais surtout au niveau des pôles. En d'autres mots: dans le segment des prix élevés, où FlowerPower se positionne, ainsi que dans le segment des prix les plus bas, où les fournisseurs bon marché attirent la clientèle avec des frais annuels inférieurs à 500 francs», selon le spécialiste en marketing. Cette

croissance des pôles est en général défavorable aux petites entreprises: les studios de fitness qui sont souvent moins clairement positionnés.

#### Un emplacement idéal comme condition de succès

Pour avoir du succès dans la branche du fitness, de nos jours, il faut deux éléments: un positionnement clair et un emplacement idéal. Les centres commerciaux ainsi que les localités situées sur les grands axes des sorties ou des entrées d'auto-route font partie des emplacements privilégiés des centres de FlowerPower. «Les centres commerciaux doivent se remettre en question, parce que le comportement de consommation de la clientèle a changé considérablement, suite au boom du commerce en ligne. Pour les exploitants, la question décisive est la suivante: comment augmenter la fréquence des visites du centre commercial? Avec les centres de fitness comme nouveaux locataires, une voie est ouverte, qui apporte des avantages aux deux partenaires», dit Helko Roth.

Le treizième centre FlowerPower sera inauguré en fin d'année, pas dans un centre commercial, mais en plein cœur de Berne. Avec une surface de près de 2000 mètres carrés, ce sera le plus grand jusqu'ici: un centre phare classique, à un emplacement central optimal. «Il devient de plus en plus difficile pour

#### FlowerPower

**A la fin de l'année, FlowerPower inaugure le 13<sup>e</sup> centre de fitness et de wellness, en vieille-ville de Berne. Pour un fournisseur prééminent comme FlowerPower, les emplacements optimaux, à des lieux très fréquentés tels que les centres commerciaux, font partie de la stratégie de l'entreprise fondée en 2005 à Bienne-Bözigen. Les deux fondateurs, Jochen Müller et Boris Caminada, ont vendu leur concept (la combinaison du mouvement, de la détente et de l'alimentation pour une offre de fitness et de wellness complète) puis leur entreprise, un an plus tard, à la coopérative Migros Aar (cantons Argovie, Berne et Soleure). Ils ont ensuite endossé des fonctions dirigeantes dans le domaine de la direction Loisirs. A l'exception du centre à Marin-Epagnier au bord du lac de Neuchâtel, tous les emplacements sont situés dans le domaine d'activité de la coopérative Migros Aar. Actuellement, FlowerPower a près de 16 500 membres et emploie environ 550 collaborateurs et collaboratrices. [www.flowerpower.ch](http://www.flowerpower.ch)**

**FLOWERPOWER**  
FINEST FITNESS & WELLNESS

nous de trouver des emplacements adéquats, à des endroits optimaux, qui nous offrent les conditions dont nous avons besoin», déplore Roth, quant aux plans d'expansion future de FlowerPower. Une croissance au-delà des limites du domaine d'activité de la coopérative Migros Aar serait possible et a même déjà été réalisée une fois, avec l'emplacement à Marin-Epagnier, dans le canton de Neuchâtel. Toutefois, FlowerPower se concentre clairement sur les cantons d'Argovie, de Berne et de Soleure.

#### Offrir de l'exclusivité

Dans la concurrence entre les fournisseurs qui cherchent à attirer les adeptes de fitness, FlowerPower se positionne dans le segment des prix les plus élevés. Or, pour réussir dans cette catégorie, un bon concept qui se distingue de la concurrence et qui offre aux clientes et aux clients (les femmes sont plus nombreuses chez FlowerPower) une plus-value est nécessaire. «En notre qualité de fournisseur prééminent, nous offrons des prestations de service exclusives, dans les domaines du fitness, du wellness et de l'alimentation. Nous convainquons ainsi notre clientèle à dépenser un peu plus, pour ces plus-values», explique Helko Roth.

Selon lui, dans le domaine du wellness, il ne suffit plus d'offrir «uniquement» un choix de différents saunas. Aujourd'hui, il faut proposer aux gens des événements de projection d'eau en sauna, avec des maîtres de cérémonie professionnels, par exemple. Egalement appréciés: les cours de cuisine de 30 minutes, pendant la pause de midi, pour une modeste contribution de dix francs. La prise en charge par des entraîneurs ayant reçu une formation de haut niveau dans le domaine du fitness, avec des plans d'entraînement individuels, des mises au point régulières et des contrôles relatifs à l'entraînement sont un must qui est très demandé par la clientèle. La garde des enfants ainsi qu'une offre attrayante de fitness en groupe, avec les cours les plus tendance, font évidemment partie de la base des services de FlowerPower.

#### Un lieu de rencontre moderne

Pour les activités de groupe, le fait d'avoir envie de bouger en compagnie d'autres personnes joue un rôle particulièrement important, explique Helko Roth. Cette affirmation contredit l'avis largement répandu selon lequel les centres de fitness seraient des lieux où chacun/e s'adonne à son entraînement, dans la masse anonyme, et où on ne s'attarde pas. Les deux variantes sont possibles, selon Monsieur Roth. Dans les cours de fitness ou de cuisine en groupe, on commence facilement à discuter et à faire connaissance.

«Nous sommes une sorte de club moderne», dit Helko Roth. Dans les régions urbaines, où les clubs sportifs classiques ont de la peine, les centres de fitness deviennent des lieux de rencontre de plus en plus appréciés. Les besoins des gens en matière de



«Nous souhaitons offrir des plus-values perceptibles dans nos centres de fitness et de wellness», déclare Helko Roth, responsable du marketing chez FlowerPower.

loisirs ont changé avec les heures de travail plus flexibles. Au centre de fitness, on n'est pas lié à des heures fixes d'entraînement, on peut venir et repartir comme on veut: pendant la semaine dès 6 heures du matin jusqu'à 22h, 365 jours par an.

#### Objectif commun: la santé

Le fait que de nombreux assureurs-maladie, comme Visana, soutiennent financièrement l'achat d'un abonnement de fitness par des contributions au titre des assurances complémentaires montre, selon Helko Roth, que les deux parties poursuivent le même but. «Il est extrêmement important qu'il y ait une collaboration, puisque nous avons le même objectif: nous voulons que les gens soient en bonne santé.» Le thème de la santé comme conséquence d'un style de vie actif a pris clairement de l'importance pour de larges pans de la population.

En même temps, les exigences de la clientèle (potentielle) du centre de fitness sont devenues plus importantes. «En plus des objectifs et des vœux personnels, la première impression est très importante pour le choix d'un centre d'entraînement adéquat», affirme Helko Roth. Ouvrir la porte, jeter un œil, se faire une idée. Cela ne prend pas beaucoup de temps. Puis, il s'agit de comparer les objectifs personnels et les prestations de service offertes par le fournisseur.

Celles et ceux qui cherchent plus que quelques machines et poids, mais plutôt une offre complète, qui englobe mouvement, détente et alimentation, s'aventureront peut-être à jusqu'au nouveau centre de fitness et de wellness FlowerPower.

**Stephan Fischer**  
Communication d'entreprise

#### Chèque Wellness «Fitness»

**Si vous disposez d'une des assurances complémentaires Traitements ambulatoires, Basic, Basic Flex ou Managed Care Ambulatoire chez Visana, vous recevez chaque année trois chèques Wellness d'une valeur totale de 350 francs. Le chèque Wellness «Fitness» peut être utilisé pour un abonnement dans un centre de fitness. Vous recevez au maximum 200 francs pour un abonnement annuel, ou 100 francs pour un abonnement semestriel. Vous obtiendrez plus d'informations sur les chèques Wellness de Visana sur [www.visana.ch/cheques-wellness](http://www.visana.ch/cheques-wellness).**





Photos: Alfonso Smith

Révision de la loi sur l'assurance-accidents

APERÇU DES PRINCIPALES

# MODIFICATIONS

**Le 1<sup>er</sup> janvier 2017, la loi révisée sur l'assurance-accidents (LAA) et l'ordonnance afférente sur l'assurance-accidents (OLAA) sont entrées en vigueur. Celles-ci contiennent à la fois des nouveautés dans l'organisation, le financement et les prestations de l'assurance-accidents, et des adaptations au niveau de l'organisation et des activités annexes de la Suva.**

Alors que la législation dans les autres domaines de l'assurance sociale a fait l'objet de profondes transformations au cours des dernières décennies, la LAA n'a subi aucune modification significative depuis son introduction en 1983. La révision entamée en 2006 est à présent terminée. Nous vous présentons ci-après les principales modifications qui sont entrées en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2017.

#### Nouvelle définition du début d'assurance

Jusqu'à présent, le début effectif du travail était déterminant pour le début de l'assurance. Or, si le rapport de travail débute lors d'un jour non ouvrable dans l'entreprise (dimanche ou jour férié), ou par des vacances, il peut en résulter des lacunes de couverture. Désormais, l'assurance commence le jour où débute le rapport de travail, ou dès que naît le droit au salaire.

#### Période d'assurance prolongée à 31 jours

Il peut arriver que des lacunes de couverture se produisent si un mois s'écoule entre la fin de l'ancien rapport de travail et le début du nouveau. Le délai a donc été fixé à 31 jours, contre 30 jours auparavant. Ce délai s'applique également aux personnes au chômage.

#### Assurance par convention

L'assurance des accidents non-professionnels (ANP) peut toujours être prolongée par le biais d'une assurance par convention. Désormais, la durée de prolongation n'est toutefois plus mentionnée en jours, mais en mois. Une assurance par convention est possible pour six mois au maximum.

#### Assurance-accidents des personnes au chômage

L'assurance-accidents des personnes au chômage est réglée dans l'ordonnance sur l'assurance-accidents des personnes au chômage (AAC). Celle-ci a été intégrée dans la LAA et représente désormais une branche à part entière de l'assurance-accidents obligatoire.

#### Lésions corporelles assimilées à un accident

Toutes les lésions corporelles qui sont traitées comme un accident sont désormais énumérées dans la LAA. L'assureur-accident peut toutefois se libérer de son obligation d'allouer des prestations en apportant la preuve que la lésion corporelle est due de manière prépondérante à l'usure ou à la maladie.

#### Prestations de soins et remboursements des frais

Le traitement ambulatoire dispensé en milieu hospitalier est désormais admis dans la LAA. Par ailleurs, l'aide et les soins à domicile sont également pris en charge, sans que la personne assurée ne doive participer aux coûts.

#### Réduction de la rente d'invalidité

Jusqu'à présent, les rentes d'invalidité dans l'assurance-accidents obligatoire étaient en principe versées de manière inchangée au-delà de l'âge de la retraite, ce qui entraînait des avantages injustifiés pour les personnes retraitées percevant des rentes LAA, par rapport à celles n'y ayant pas droit. Afin d'éviter ce traitement plus favorable, les rentes LAA font désormais l'objet d'une réduction qui est d'autant plus importante que l'accident a lieu proche de l'âge de la retraite.

#### Calcul des rentes complémentaires

Les rentes similaires versées par des assurances sociales étrangères sont dorénavant prises en compte entièrement dans le calcul des rentes complémentaires.

#### Devoir d'information

Les employeurs sont tenus de transmettre aux employés/es les informations sur les possibilités de prolonger l'assurance, et en particulier sur l'assurance par convention.

#### Domaine de compétence de la Suva

Selon l'activité de l'entreprise, l'assurance-accidents est gérée par la Suva ou un autre assureur. La loi énumère les entreprises et administrations qui sont obligatoirement assurées auprès de la Suva. Ce domaine de compétence demeure fondamentalement inchangé. Toutefois, les entreprises de vente qui ne fabriquent pas elles-mêmes les produits qu'elles transforment ne sont désormais plus soumises à la Suva. Il s'agit des magasins d'optique, des bijouteries et joailleries, des magasins d'articles de sport (sans machines d'affûtage des carres

ni ponceuses de revêtements), des magasins d'appareils de radio et de télévision (sans construction d'antennes) et des magasins de décoration d'intérieur (sans travaux de pose de sol et de menuiserie).

#### Ancrage du droit de résiliation dans la loi

Le droit de résiliation en cas d'augmentation du taux de prime net ou du supplément de prime destiné aux frais administratifs a été inscrit dans la LAA. Les employés/es disposent d'un droit de codécision lors du choix de l'assureur. Les employeurs doivent également informer et consulter les employés/es avant une éventuelle résiliation. Vous trouverez de plus amples informations concernant la LAA sur [www.bag.admin.ch](http://www.bag.admin.ch) > Thèmes > Assurances > Assurance-accidents.

Daniel Zeindler

Responsable de département Centre de compétences



La loi sur l'assurance-accidents a été adaptée au 1<sup>er</sup> janvier 2017.



Collaboratrice de Visana en point de mire

«JE ME PERFECTIONNNE»

**Nathalie Hildbrand travaille comme gestionnaire dans le domaine de la souscription du ressort Clientèle entreprises. C'est là que sont entre autres établies les offres individuelles pour les clients. Pourtant, Nathalie Hildbrand ne souhaite pas se reposer sur ses lauriers: Visana la soutient sur le chemin de son développement professionnel.**

La souscription, qu'est-ce que c'est? Nathalie Hildbrand a souvent entendu cette question de la part des personnes de son entourage. Cette fonction spécifique à l'assurance consiste à procéder à des évaluations, des estimations et des calculs de risques pour un proposant. Les souscripteurs et souscriptrices calculent les risques inhérents à une entreprise du point de vue de Visana, à l'aide d'un logiciel spécial. En tenant également compte des besoins et exigences individuels du client, Visana propose à l'entreprise une offre conforme au risque. Nathalie Hildbrand travaille comme gestionnaire dans le domaine de la souscription du ressort Clientèle entreprises de Visana, au siège principal de Berne.

#### Aller plus loin professionnellement

En tant que gestionnaire, Nathalie Hildbrand et ses deux collègues soutiennent les souscripteurs et souscriptrices, en les déchargeant des tâches administratives, telles que les mutations d'adresses et les attestations de résiliation. Après son apprentissage de commerce auprès d'une assurance, elle a occupé des postes similaires dans son canton d'origine, le Valais, et connaît donc bien la branche de l'assurance.

En tant que gestionnaire, elle ne souhaite pas se reposer sur ses lauriers professionnellement. Visana encourage les efforts de perfectionnement de ses collaboratrices et collaborateurs, comme en témoigne Nathalie Hildbrand. «Je suis actuellement en pleine phase de perfectionnement», explique-t-elle. Nathalie Hildbrand suit un perfectionnement de deux ans et demi dans

le domaine des assurances privées, avec une spécialisation en souscription, sanctionné par un brevet qu'elle obtiendra en été 2018. Elle suit cette formation en parallèle à son poste à plein temps chez Visana. «Je suis reconnaissante que Visana me permette d'effectuer ce perfectionnement personnel», explique Nathalie Hildbrand.

#### Réunir théorie et pratique

Dès aujourd'hui, la gestionnaire se prépare à une éventuelle future fonction de souscriptrice, à laquelle elle sera parée grâce à l'obtention du brevet. «Actuellement, je travaille déjà pour la Souscription de l'agence de Bienne; il s'agit d'un aperçu passionnant des activités de ce domaine», s'enthousiasme Nathalie Hildbrand. Par ailleurs, elle a ainsi la possibilité de mettre directement en pratique les connaissances théoriques acquises à l'école. Nathalie Hildbrand peut déjà calculer et établir elle-même de petites offres pour des entreprises avec des sommes salariales faibles. Les offres contiennent toutes les assurances du domaine Clientèle entreprises, telles que l'assurance d'indemnités journalières, l'assurance-accidents ou l'assurance-accidents complémentaire. «Chaque cas est différent, je suis régulièrement confrontée à de nouveaux défis et de nouvelles approches de solutions.»

#### Le français, un avantage

Outre la double charge que représentent l'école et son emploi à plein temps, Nathalie Hildbrand apprécie également le défi linguistique: bien qu'originnaire du Valais, elle n'a pas grandi en étant bilingue, mais est malgré tout employée dans l'équipe Souscription de Suisse romande. Nathalie Hildbrand ajoute: «J'apprécie beaucoup d'avoir la possibilité de pratiquer quoti-

#### L'amour des montagnes valaisannes

**Nathalie Hildbrand (29 ans) habite depuis un an et demi avec son compagnon à Gümligen près de Berne. Elle a grandi dans le Valais et retourne dans sa région natale environ une fois par mois, pour rendre visite à sa famille et ses amis/es. C'est dans les montagnes valaisannes qu'elle préfère passer son temps libre, en s'adonnant au ski en hiver et à la randonnée en été. Elle se sent toutefois également chez elle à son nouveau domicile et apprécie la proximité avec le centre-ville de Berne et son lieu de travail.**

diennement le français; j'évite ainsi que mes connaissances linguistiques ne s'étiolent. C'est pour moi l'un des grands avantages de mon poste.»

La sympathique Valaisanne envisage également son avenir chez Visana avec optimisme: «J'apprécie tout particulièrement la culture d'entreprise de Visana, qui offre d'intéressantes possibilités de perfectionnement et de bonnes opportunités de carrière.» Et en tant qu'employeur, Visana est également gagnante: l'équipe Souscription a régulièrement la possibilité de s'appuyer sur les connaissances qu'elle a nouvellement acquises. Pour Nathalie Hildbrand, la recette du succès est la suivante: «Je tire volontiers parti des possibilités qui me sont offertes.»

Melanie Schmid  
Communication d'entreprise



Photos: Jánosch Abeli



Spécial GSE: promotion de la santé à la place de travail

## LES MODÈLES À SUCCÈS DE NOTRE CLIENTÈLE

Photo: Alfonso Smith

**Le moyen le plus efficace de sensibiliser les collaborateurs et collaboratrices à la Gestion de la santé en entreprise est d'appliquer des mesures PSE, c'est-à-dire de «promotion de la santé en entreprise».**

Dans l'édition 1/17, nous avons parlé de l'importance des mesures de promotion de la santé pour aborder les thèmes de l'ergonomie, de la promotion de l'activité physique et de la santé psychique. Ces mesures de promotion de la santé contribuent de façon significative à l'amélioration de la santé des collaborateurs et collaboratrices.

### Exemples issus de la pratique

Voici trois exemples de mesures PSE mises en œuvre par des clients entreprises de Visana. Important: ces mesures ne fonctionnent pas d'elles-mêmes. Dans la GSE, il est décisif de persévérer et de donner régulièrement un nouvel élan, afin que l'effet reste durable.

#### Entreprise 1: sortie des collaborateurs et collaboratrices sous le signe de la santé

Les participantes et participants ont abordé les thèmes suivants dans le cadre d'ateliers.

- **Charges au poste de travail:** les charges et leurs causes ont été déterminées dans une brève analyse. Les résultats ont été mis à disposition de l'entreprise pour un traitement ultérieur.
- **Détente:** la relaxation musculaire progressive selon Jacobson constitue une méthode de détente efficace et facile à utiliser. Les participantes et participants ont appris à détendre corps et esprit grâce aux instructions données.
- **Mesure du pouls:** réalisation du test Own-Zone de Polar avec pour objectif de trouver la bonne intensité de mouvements pour réduire le stress de façon ciblée.
- **Test de vélo électrique:** pratiquer le vélo électrique est une bonne méthode pour se déplacer au quotidien sans pratiquer un effort trop important, tout en diminuant le stress.

#### Entreprise 2: check-up comme contribution à la santé

Tous les collaborateurs et collaboratrices d'une PME ont reçu un check-up de santé comme cadeau de Noël. L'objectif était d'encourager les compétences individuelles en matière de santé. De plus, l'entreprise a ainsi fait preuve d'une grande reconnaissance envers les collaborateurs et collaboratrices. Chacun et chacune était libre d'effectuer le check-up et les données relatives à la santé ont été traitées de façon absolument confidentielle. Dans le cadre de l'entretien d'évaluation, les points où il existait un besoin d'agir ont été présentés à l'entreprise.

#### Entreprise 3: satisfaction au travail des collaborateurs et collaboratrices

Une PME a effectué début 2017 un sondage auprès des collaborateurs et collaboratrices par le biais duquel le taux de satisfaction des collaborateurs et collaboratrices était sondé quotidiennement via un buzzer. Il en résulte un indicateur relatif à la satisfaction des collaborateurs et collaboratrices avec lequel la nécessité de la prise d'autres mesures est évaluée.

#### Votre plus-value avec notre service de conseil GSE

Lors d'entretiens de conseil personnels, nous analysons l'état actuel de votre entreprise. Nous vous soutenons dans l'atteinte de vos objectifs de santé en planifiant et appliquant des mesures adaptées et en vérifiant l'atteinte des objectifs. Vous trouverez de plus amples informations sous [www.visana.ch/special-gse](http://www.visana.ch/special-gse).

Adrian Gilgen

Spécialiste de la gestion de la santé en entreprise



Journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne à Engelberg

## UNE PLANIFICATION MINUTIEUSE PERMET D'ÉVITER LES ACCIDENTS DE MONTAGNE

**Les randonnées et les parcours d'escalade dans un cadre alpin sont souvent à couper le souffle, mais ne sont pas dénués de dangers. Lors de la journée de prévention Stop Risk consacrée aux sports de montagne, axée sur la pratique, qui se tiendra le 1<sup>er</sup> septembre 2017 à Engelberg, les participantes et participants seront sensibilisés aux risques inhérents aux sorties en montagne. À cette occasion, une attention particulière sera portée à la planification.**

Des spécialistes de la montagne expérimentés expliqueront pourquoi chaque randonnée en montagne et chaque parcours d'escalade doit être planifié à l'avance de manière réaliste quant au choix de l'itinéraire, de la durée et des autres possibilités. L'équipement adéquat et les gestes à connaître en cas d'urgence feront également partie des thèmes centraux qui seront développés à l'occasion de la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne. 100 participations gratuites sont à la disposition des collaboratrices et collaborateurs de la clientèle entreprises de Visana.

#### Il existe un besoin d'agir

Il existe un potentiel important en matière de prévention dans les domaines de la randonnée, de l'escalade et de l'alpinisme. Le Bureau de prévention des accidents (bpa) dénombre plus de 20000 blessés/es par an. La majorité des accidents concernent les personnes âgées de 46 à 64 ans. Les accidents les plus fréquents sont les chutes entraînant des blessures aux chevilles, aux genoux, aux poignets et aux doigts. Chaque année, environ 80 chutes sont fatales. La journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne offre l'environnement idéal pour identifier et analyser les risques potentiels, rafraîchir ses connaissances et développer ses compétences personnelles. A cette occasion, les participants/es évolueront par petits groupes sur le terrain (randonnée en montagne ou escalade), sous la houlette de guides de montagne expérimentés.

#### 100 places gratuites pour les plus rapides

Engelberg, en Suisse centrale, est le point de départ de la journée Stop Risk consacrée aux sports de montagne, organisée le 1<sup>er</sup> septembre 2017. Visana offre 100 participations gratuites aux collaboratrices et collaborateurs de sa clientèle entreprises. Sont inclus un café de bienvenue avec croissant, un petit en-

cas, ainsi que l'encadrement par des guides de montagne expérimentés. Le voyage aller-retour doit être organisé individuellement. Chaque participant/e apporte son propre repas de midi. Les inscriptions sont possibles dès maintenant sur [www.visana.ch/clientele\\_entreprises](http://www.visana.ch/clientele_entreprises) et seront prises en compte dans l'ordre de leur réception.

Sandra Bittel

Responsable Gestion de la santé en entreprise

#### Journées Stop Risk: la prévention au plus près de la pratique

Plus de 500 000 accidents se produisent chaque année durant les loisirs. Les activités sportives en montagne, pratiquées aussi bien en été qu'en hiver, sont responsables d'un bon nombre d'entre eux. C'est pourquoi Visana s'engage activement dans la prévention des accidents. Par exemple en collaboration avec des spécialistes, nous offrons des journées Stop Risk axées sur la pratique dans les domaines des sports d'hiver, de la course à pied et des sports de montagne. Ces journées sont destinées à sensibiliser les participantes et participants aux risques encourus et à leur faire vivre la prévention au plus près de la pratique. Les journées Stop Risk sont gratuites pour les collaboratrices et collaborateurs de la clientèle entreprises de Visana. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur [www.visana.ch/clientele\\_entreprises](http://www.visana.ch/clientele_entreprises) > Menu pour la clientèle entreprises > Séminaires et événements.