

Médiation économique pour les entreprises

A VOTRE SERVICE EN CAS DE CONFLITS

Les litiges avec des fournisseurs, des clients ou des concurrents sont souvent coûteux en temps et en argent. Ils ne doivent toutefois pas nécessairement se terminer devant le juge. Si les deux parties sont intéressées à poursuivre la relation d'affaires, une médiation peut s'avérer judicieuse. Visana vous propose cette prestation de service complémentaire.

La médiation est une procédure reconnue pour le règlement de conflits. Un tiers impartial, le médiateur, aide les parties impliquées à résoudre leur litige à l'amiable. Dans le cadre de négociations confidentielles, les parties décident de manière autonome ce qu'elles souhaitent clarifier et comment elles envisagent leurs relations à l'avenir. Les coûts d'une médiation ordonnée par le tribunal ou convenue par les parties sont couverts par la prestation de service de Visana.

Unique sur le marché

La médiation économique de Visana en combinaison avec une assurance-maladie d'indemnités journalières constitue une offre unique sur le marché suisse des assurances. Elle prend en charge les coûts d'un médiateur reconnu par la Fédération suisse des associations de médiation (www.swiss-mediators.org). La somme d'assurance par cas se monte à 50 000 francs au maximum et vaut dans toute la Suisse ainsi que dans l'EEE et l'UE. L'institution d'assurance est Protekta.

Bonnes pratiques: litige avec un concurrent arbitré par la médiation

L'entreprise A a lancé avec succès un nouveau produit. Cela n'a pas échappé aux yeux de la concurrence. Quelque temps plus tard, l'entreprise B a mis sur le marché un produit similaire, voire identique. Les perspectives de succès en cas de procédure juridique étaient plus qu'incertaines pour l'entreprise A.

Le concurrent craignait lui aussi les risques inhérents à une action en justice. C'est pourquoi il a accepté de rechercher une solution dans le cadre d'une médiation économique. Les parties ont convenu que l'entreprise B devait procéder à des modifications mineures sur son produit. Les coûts de la médiation, d'un montant de 4500 francs, ont été pris en charge par l'assurance. Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur ou interlocutrice Visana.

Daniel Zeindler
Responsable Centre de compétence

Avantages d'une médiation

- **Autonomie totale des parties dans la recherche d'une solution**
- **Possibilité de maintenir les relations entre les parties**
- **Procédure rapide, peu coûteuse et adaptée au cas particulier**
- **Possibilité de prendre en compte d'autres aspects outre les questions légales**
- **Garantie de la confidentialité, pas d'atteinte à l'image résultant d'une publication**
- **Possibilité de choisir librement le médiateur**



Portrait de client

Desa Autoglass AG: le spécialiste du vitrage de véhicules

Gestion de la santé en entreprise

La résilience, source de résistance psychique

Prévention des accidents

Journées de sports d'hiver Stop Risk

Visana business News

Magazine pour la clientèle entreprises 3/2017

visana

A votre service, tout simplement.

EDITORIAL



SOMMAIRE

De start-up tessinoise à leader sur le marché suisse 3

La capacité à se relever après une crise 6

Collaborateurs de Visana en point de mire 8

Forum de fin de journée: forum GSE consacré à la résilience 10

Participer gratuitement aux journées de sport d'hiver Stop Risk 11

Médiation économique pour les entreprises 12

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Les forêts colorées sont un signe indubitable que l'automne a déjà repris ses droits. Nous avons entamé la dernière ligne droite avant la fin de l'année 2017 qui approche. Je vous souhaite d'ores et déjà plein succès pour la clôture de l'année, en espérant que vous pourrez vous aussi vous réjouir de résultats positifs. Je profite de cette occasion pour vous remercier de l'excellente collaboration que nous avons eue l'année passée et j'espère que nous pourrions continuer à vous compter parmi nos clients l'année prochaine.

Savez-vous ce qu'est la résilience? Si ce n'est pas le cas, je vous recommande notre Forum de fin de journée qui se déroulera en novembre. Notre forum gratuit pour la gestion de la santé en entreprise (GSE) est consacré à ce thème plus que jamais d'actualité. L'ancien skieur Daniel Albrecht explique à cette occasion ce qu'il entend par résilience ou résistance mentale et comment il est parvenu à retrouver le chemin de la vie après un accident tragique. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet en page 10.

A propos de skieurs: l'hiver approche à grands pas et avec lui, les fameuses journées de sport d'hiver Stop Risk de Visana. Nos événements dédiés à la prévention des accidents dans les domaines du ski, du snowboard et de la luge sont, comme à l'accoutumée, ouverts gratuitement à vos collaboratrices et collaborateurs. Nous avons en plus inscrit les randonnées en raquettes au programme, dans le cadre d'un événement séparé, car la planification et l'équipement font là aussi partie du b.a. ba pour qu'une excursion se déroule sans accidents. Au total, 480 places gratuites sont mises à disposition. Nous serions heureux de pouvoir vous accueillir vous aussi à Grindelwald. Vous trouverez des informations complémentaires à ce sujet en page 11.

Je vous souhaite une agréable lecture, un automne couronné de succès et un hiver sans accidents.

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



Retrouvez-nous sur facebook!

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 • Mise en page: Natalie Fomasi, Elgg • Couverture: Mauro Mellone • Impression: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana.ch/clientele_entreprises www.facebook.com/Visana2



Desa Autoglass AG:
le spécialiste du vitrage de véhicules

DE START-UP TESSINOISE
À LEADER SUR LE MARCHÉ SUISSE

De nombreux automobilistes perdent un jour ou l'autre le contrôle sur la route, au sens propre comme au figuré. En cas de fissure sur le pare-brise, il est impossible d'éviter de se rendre chez un spécialiste du vitrage. Réparer ou remplacer, telle est la question. Les techniciens de Desa Autoglass AG connaissent la réponse et veillent à rétablir la visibilité dans le trafic le plus rapidement possible.

Jusqu'à il y a quelques années, la question ne se posait pas: si un pare-brise était endommagé par une pierre, le spécialiste devait le remplacer entièrement. Désormais, il est souvent possible de procéder à une réparation. «Nous remplaçons environ deux tiers des vitres et un tiers peut être réparé», explique Bernhard Rothacher, directeur de Desa Autoglass. Avec un volume annuel d'environ 60 000 vitres, l'entreprise siégeant à Muri près de Berne est leader sur le marché en Suisse.

Réparer au lieu de changer

Le fait que 30% de tous les dommages puissent être réparés représente une part importante, explique Monsieur Rothacher. La technique nécessaire à cela n'existe pas depuis longtemps. Une réparation est possible au moyen d'une résine spéciale et du durcissement grâce à la lumière UV, mais seulement lorsque la

partie endommagée est plus petite qu'une pièce de cinq francs, ne se trouve pas dans le champ de vision du conducteur et est éloignée d'au moins dix centimètres du bord de la vitre. Et cela n'est en plus possible que grâce au fait que la vitre de voiture est constituée de verre feuilleté: deux vitrages avec entre-deux un film plastique transparent. Si une seule des couches de vitrage est endommagée et que le film est intact, la vitre peut être réparée en l'espace d'une heure. Les vitres de fenêtres ou de douches ne peuvent, au contraire, pas être réparées.

Les fenêtres collées amènent une idée commerciale

Depuis sa fondation en 1998, l'entreprise Desa Autoglass AG est passée de petite start-up tessinoise à spécialiste du vitrage automobile actif dans toute la Suisse, avec 180 collaboratrices et collaborateurs et 27 emplacements. Bernhard Rothacher a

«Dans 10 ou 20 ans, il est possible que les changements de vitres ne représentent plus qu'un tiers de notre travail. Le reste serait le réglage de l'électronique et le calibrage des systèmes d'assistance», déclare Bernhard Rothacher, directeur de Desa Autoglass AG.



Desa Autoglass AG

L'entreprise a été fondée en 1998 par le Tessinois qui lui



a donné son nom, Luciano Della Santa et le directeur actuel, Bernhard Rothacher et pourra donc fêter ses 20 ans d'existence en 2018. Le fondateur et sa famille restent les propriétaires majoritaires de l'entreprise, mais ne sont plus actifs sur le plan opérationnel. Le lien avec le canton d'origine du fondateur se manifeste toutefois aujourd'hui encore dans le partenariat étroit que Desa Autoglass AG entretient depuis de nombreuses années avec le club de hockey HC Lugano.

Desa Autoglass AG a son siège principal à Muri près de Berne. L'entreprise est représentée dans toutes les régions de Suisse avec 27 filiales. Elle gère en outre son propre centre de formation à Zofingue, où les nouveaux collaborateurs et collaboratrices suivent une formation de plusieurs semaines. L'entreprise emploie environ 180 collaboratrices et collaborateurs, dont 130 sont des spécialistes en vitres automobiles.

www.desa-autoglass.ch

marqué l'entreprise de son empreinte dès le début en tant que directeur et l'a fait atteindre la position de leader sur le marché national. Il se souvient des débuts: «Luciano Della Santa, le fondateur, faisait office de pionnier. Lorsque les vitres de voiture, dans les années huitante, étaient désormais collées et non plus fixées avec du caoutchouc, il s'est rendu compte que beaucoup de garagistes auraient de la peine avec cette nouvelle technique.» C'est de là que serait née l'idée de fonder une entreprise qui offre uniquement ce service.

Lorsque nous lui demandons quelle histoire se cache derrière le nom attribué à l'entreprise, Bernhard Rothacher sourit. Ce n'est apparemment pas la première fois qu'il doit expliquer d'où vient le nom «Desa Autoglass», avec le double S. «Lors de la fondation, nous avons décidé que nous ne souhaitions pas avoir trois versions linguistiques pour le nom de notre entreprise qui serait active dans toute la Suisse. Nous avons donc choisi la version anglaise «Autoglass», avec deux S. Ce terme est compris partout et rend la publicité plus facile.» Et l'abréviation «Desa» est constituée des deux premières lettres du nom du fondateur de l'entreprise, Della Santa.

Excellente qualité et prestation supplémentaire

Près de deux décennies plus tard, Desa Autoglass continue son ascension. Une des raisons ayant permis à l'entreprise de toujours s'imposer face à la concurrence est l'excellente qualité des prestations de service proposées, constate Bernhard Rothacher. «Nous sommes vraiment des spécialistes dans notre domaine et offrons en outre des prestations supplémentaires par rapport à la concurrence.» Celle-ci a entre-temps copié en partie le service de réparation à domicile de Desa Autoglass, mais l'entreprise est parée au mieux pour le futur. Elle aurait des processus efficaces et le facteur «Swissness» serait un atout non négligeable, en particulier dans la collaboration avec les assureurs et autres partenaires suisses.

De gros investissements dans les collaborateurs et collaboratrices

Un autre facteur contribuant de façon importante au succès de l'entreprise est le personnel. Desa Autoglass emploie environ 130 spécialistes en vitres automobiles. Etant donné qu'il ne s'agit pas d'une profession en soi en Suisse, il n'y a pas non plus d'apprentis ni d'apprenties formés dans ce domaine spécialisé. Le manque de ressources en personnel n'est donc pas étranger à cette branche. L'entreprise répond à ce problème en gérant son propre centre de formation à Zofingue, appelé «Academy». Tous les nouveaux collaborateurs et collaboratrices, dont la plupart sont mécaniciens automobiles ou carrossiers, y effectuent au début une formation complémentaire de quatre semaines et acquièrent le savoir-faire nécessaire, qui devient de plus en plus grand. Parallèlement aux compétences effectives, le changement et la réparation de vitres automobiles, le domaine du calibrage et de la manutention des systèmes d'assistance devient de plus en plus important. Les détecteurs de pluie, caméras, antennes et chauffage intégrés dans le verre font déjà partie du standard pour de nombreux véhicules. Ceux-ci rendent le travail du technicien ou de la technicienne de plus en plus délicat et compliqué. «Le domaine de l'informatique devient de plus en plus important pour nous», explique Bernhard Rothacher. «Je pourrais même m'imaginer que, dans 10 ou 20 ans, les changements de vitres ne représentent peut-être plus qu'un tiers de notre travail. Le reste serait le réglage de l'électronique et le calibrage des systèmes d'assistance.»

Le jardin de Michael Schumacher

En plus des voitures normales, Desa Autoglass change également les vitres d'autres véhicules: camions, véhicules ferroviaires, télécabines, funiculaires et même des grandes roues. «La mission la plus spéciale dont je me souviens a été une intervention effectuée sur une grue en Suisse romande, il y a environ 15 ans. Notre technicien a dû grimper et changer une

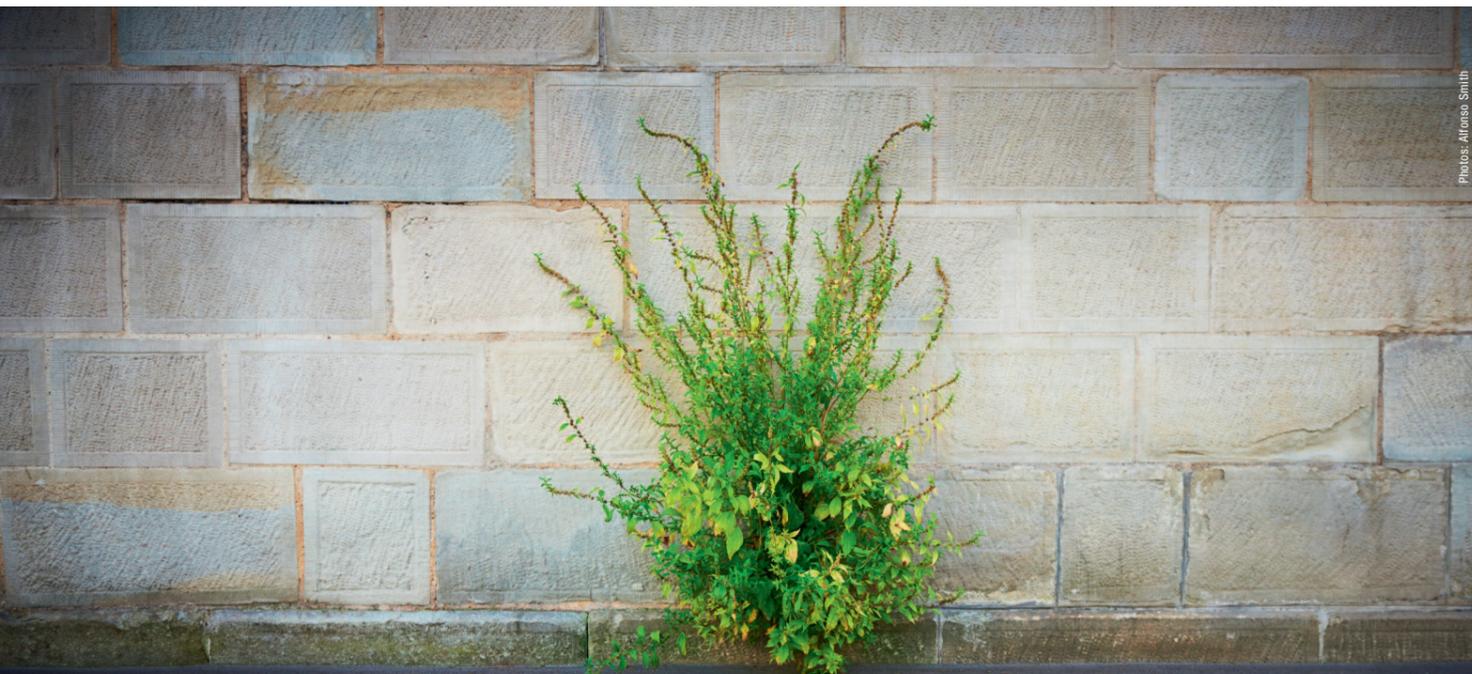
vitre de la cabine de conduite à une hauteur vertigineuse. Il a raconté ensuite avec un clin d'œil que, de là-haut, il avait une vue imprenable sur la propriété de la star de Formule 1 Michael Schumacher, qui se trouve dans les environs.

Une entreprise qui roule

En avril, l'entreprise fêtera ses 20 ans d'existence. Bernhard Rothacher s'est investi corps et âme durant tout ce temps dans «son» entreprise. Cela ne fait pas l'ombre d'un doute. «Mon travail, c'est ma vie», déclare-t-il, et on le croit sur parole. Le travail dans cette «entreprise encore jeune» lui donne toujours autant de satisfaction. Le développement n'est jamais terminé. Il le remarque par exemple lorsqu'il doit compléter le manuel d'organisation avec une année de service supplémentaire, car quelqu'un lui aurait fait remarquer qu'elle était manquante, explique-t-il en riant.

Il ne mentionne que brièvement le fait que lui et son suppléant Reto Brügger, qui a débuté chez Desa Autoglass seulement un mois après lui, fêteront bientôt leur anniversaire de service. Le plus important à ses yeux, ce sont ses 180 collaborateurs et collaboratrices, dont il a la responsabilité. «Ils comptent chaque mois sur le fait que leur salaire arrive le 25. Aujourd'hui, cela n'est heureusement plus un problème, car Desa Autoglass AG est solide financièrement. Mais dans les débuts, cela n'allait pas de soi. «Une fois, il manquait 2000 francs sur le compte avec lequel les salaires devaient être payés. J'ai pu régler la situation rapidement, mais ce sont toutefois des moments que l'on oublie pas.», se souvient Bernhard Rothacher.

Stephan Fischer
Communication d'entreprise



Photos: Alfonso Smith

Spécial GSE: résilience (résistance psychique)

LA CAPACITÉ À SE RELEVER APRÈS UNE CRISE

Par le terme «résilience», la recherche psychologique désigne la force psychique et physique qui permet de surmonter les crises de la vie, telles que les maladies graves ou les épuisements professionnels, sans souffrir de restrictions à long terme. Qu'est-ce qui se cache derrière cette notion?

La résilience désigne la capacité à se relever après des crises graves, à considérer les crises comme des opportunités et à les utiliser comme un élément moteur aux développements, en recourant à des ressources personnelles et sociales. Il s'agit par exemple de la confiance en ses propres capacités, de l'optimisme, de l'entretien des relations sociales ou de l'ouverture à la nouveauté.

La résilience s'apprend

La recherche sur la résilience étudie la capacité de résistance des individus, afin de répondre à des questions telles que: pourquoi les gens réagissent-ils si différemment dans des situations identiques? Pourquoi certaines personnes sortent grandes des crises, tandis que d'autres s'effondrent? Y a-t-il des caractéristiques typiques qui sont transmissibles à toutes et tous?

L'animateur de radio et de télévision Ruedi Josuran écrit à ce sujet: «La résilience ne signifie pas qu'une personne résiliente surmonte les situations difficiles avec aisance, en étant immune aux influences extérieures. La résilience, c'est plutôt la capacité à revenir à l'état de base initial à partir de n'importe quelle situation. Au début, on pensait que la résilience était innée. Depuis, on a acquis la certitude que cela n'est que partiellement vrai. Toute personne peut favoriser et développer de manière ciblée sa propre résilience. C'est précisément là que réside une grande opportunité, car cela se révèle payant non seulement pour les personnes concernées, mais aussi pour l'entreprise.»

Se focaliser sur le positif

Un principe est applicable: la résilience commence dans la tête, car les individus suivent toujours les injonctions de leurs propres pensées. Les personnes résilientes orientent leurs pensées vers des idées positives: «Quelle opportunité puis-je tirer

de la situation actuelle? Comment suis-je parvenu/e à surmonter les crises jusqu'à présent? Quelles aptitudes m'ont été particulièrement utiles? Comment puis-je utiliser ces aptitudes dans la situation présente et à l'avenir?»

Le modèle de salutogenèse

Le sociologue médical israëlo-américain Aaron Antonovsky a forgé le modèle de salutogenèse. Il y est question de ce qui maintient les individus en bonne santé. La santé n'est pas considérée comme un état, mais comme un processus avec des interactions, qui fait naître ou préserve la santé.

Le modèle de salutogenèse est né en 1970, lorsqu'Aaron Antonovsky a analysé les données d'une étude relative à la capacité d'adaptation à la ménopause de femmes issues de différents groupes ethniques. Un groupe avait été détenu dans un camp de concentration en 1939. Leur état de santé physique et psychique a été comparé à celui d'un groupe de contrôle.

Aaron Antonovsky a découvert avec surprise que près d'un tiers des survivantes du camp de concentration ont été jugées «en bonne santé physique et psychique». Chez le groupe de contrôle, la proportion de femmes «non atteintes dans leur santé» se montait à 51%. Cette observation a conduit Aaron Antonovsky à se poser la question centrale suivante: quelles caractéristiques et ressources ont aidé ces femmes à maintenir leur santé physique et psychique pendant la détention et par la suite? Ou en d'autres termes: d'où vient la santé?

Trois aspects de la cohérence

Dans le modèle de salutogenèse, le sentiment dit de cohérence joue un rôle central. Il est composé de trois aspects. Premièrement, la capacité à comprendre les événements de la vie (compréhension): «Comment puis-je identifier les événements ou structures dans mon parcours de vie?» «Est-ce que je comprends ce qui se passe dans ma vie?» Deuxièmement, la conviction de pouvoir organiser sa propre vie (maîtrise): «Est-ce que je dispose des compétences et possibilités d'action nécessaires pour satisfaire aux exigences quotidiennes?» Cela comprend également la possibilité d'exercer une influence et d'organiser efficacement sa propre vie. Et troisièmement, le fait de croire que la vie a un sens: «La vie en vaut la peine et je suis motivé/e à surmonter aussi les situations difficiles. Mon engagement est payant.»

Mise en pratique dans le quotidien professionnel

L'importance de ce concept pour la vie professionnelle est évidente. L'ensemble des trois aspects du sentiment de cohérence (entre autres) jouent un rôle central pour les personnes en charge de conduite. Ils peuvent servir de principes directeurs pour adopter un comportement sain en matière de conduite (renforcer les ressources, réduire les facteurs de stress, s'engager pour la santé des collaboratrices et collaborateurs, aménager leur travail de manière favorable à la santé, fonction d'exemple).

Les entreprises décident souvent sur la base de motifs économiques ou politiques. Or, ces décisions ne sont pas toujours clairement compréhensibles pour les collaboratrices et collaborateurs. S'ils peuvent en revanche accepter les faits qui ont

conduit à une décision, ils comprennent mieux cette dernière. Les collaboratrices et collaborateurs qui sont rendus aptes et sont convaincus de pouvoir gérer les tâches (nouvelles) qui leur incombent se sentent soutenus et renforcés. S'ils peuvent identifier l'objectif ou le résultat sous-jacent à une mesure ou une décision, ils bénéficient d'une base plus solide pour renforcer leur résilience.

Résilience sur tous les canaux

L'équipe GSE de Visana s'engage de manière ciblée pour le renforcement de la résilience, par exemple à l'occasion du Forum de fin de journée de cette année (voir page 10). Dans nos «Flashlights» (www.visana.ch/flashlights_fr) consacrés au renforcement de la santé psychique, vous trouverez par ailleurs des informations sur le thème de la résilience, pour les personnes en charge de conduite et les collaboratrices et collaborateurs. Nous proposerons en plus l'année prochaine le nouveau séminaire «Favoriser la résilience». Vous trouverez le programme du séminaire sur www.visana.ch/gse.

La recherche sur la résilience nous livre des informations précieuses qui peuvent s'avérer utiles aussi bien pour les employés/es que pour les entreprises. La résilience est une notion indispensable dans le monde du travail, et non un simple terme à la mode. Vous trouverez de plus amples informations sur www.visana.ch/special-gse.

Adrian Gilgen

Spécialiste de la gestion de la santé en entreprise



Favoriser la résilience en renforçant ses propres ressources.



Collaborateurs de Visana
en point de mire

DE L'AUTRE CÔTÉ DU MIROIR

A l'agence de Lausanne, un quatuor est aux commandes du domaine Clientèle entreprises de Visana en Suisse romande. Régis Arber et Sylvain Streuli ont rejoint l'équipe le 1^{er} mars 2017. Tous deux ont quitté le même employeur pour Visana. Ce faisant, ils sont littéralement passés de l'autre côté du miroir.

L'équipe de Christophe Chariatte, responsable de groupe, gère des courtiers et des entreprises du Bas-Valais jusqu'au Canton de Neuchâtel. Régis Arber et Sylvain Streuli, conseillers aux entreprises, en font partie depuis le printemps de cette année. Ils travaillaient pour le même courtier avant de passer chez Visana. Le fait qu'ils siègent désormais de l'autre côté de la table des négociations, s'agissant des assurances-accidents ou d'indemnités journalières en cas de maladie, apporte des avantages pour toutes les parties impliquées.

Etablir rapidement un rapport de confiance

Sylvain Streuli affirme que le fait qu'ils aient tous deux rejoint Visana au même moment est le fruit du hasard. Ils ont travaillé ensemble auprès de leur ancien employeur pendant quatre ans.

Tous deux ont pris séparément la décision d'explorer de nouvelles voies professionnelles. Régis Arber a été le premier à recevoir une réponse positive de Visana. Comme une place supplémentaire s'est libérée peu de temps après, tout s'est enchaîné. Sylvain Streuli connaissait le responsable de groupe chez Visana de par son activité précédente et a convaincu par son dossier.

«Nous nous sommes bien intégrés ici et apprécions Visana en tant qu'employeur, qui se préoccupe de ses collaboratrices et collaborateurs», déclarent-ils unanimement. Durant les premiers mois, très chargés, le duo Arber/Streuli s'est principalement employé à établir le plus rapidement possible un rapport de confiance personnel avec les courtiers et les autres clients. De nombreux entretiens et visites figuraient au programme, car

le domaine de la clientèle entreprises est un «people business», c'est-à-dire que les personnes et les contacts qu'elles entretiennent sont décisifs pour le succès commercial.

Un changement de perspective comme atout

En opérant ce changement de cap à 180 degrés, du courtier à l'assureur, Régis Arber ne s'est pas aventuré en terre inconnue. Contrairement à Sylvain Streuli, qui peut se vanter de «seulement» 20 ans d'expérience en tant que courtier, il a déjà travaillé pour d'autres assureurs auparavant. Le fait qu'ils siègent désormais, pour la première fois ou à nouveau, de l'autre côté de la table dans le cadre des offres et des négociations représente un énorme avantage pour Visana également. Car Régis Arber et Sylvain Streuli connaissent, par expérience propre, le point de vue des courtiers et savent précisément à quoi ils attachent le plus d'importance.

A savoir, d'une part, de bons produits, des primes concurrentielles et une gestion des prestations compétente, des points sur lesquels Visana fait figure d'exemple. D'autre part, les facteurs dits subjectifs, tels que la confiance, la fiabilité ou la disposition à offrir un soutien en vue de trouver des solutions pérennes, ne doivent pas être sous-estimés. «Le sérieux, le respect des rendez-vous et la capacité à travailler de manière structurée font partie des caractéristiques essentielles que devraient apporter des conseillers aux entreprises efficaces. Sans oublier une certaine résistance, car le travail peut être très stressant», expliquent Régis Arber et Sylvain Streuli.

Petite équipe, grande responsabilité

En collaboration avec le responsable de groupe Christophe Chariatte et David Castella, qui soutient le trio sur les plans administratif et organisationnel, Régis Arber et Sylvain Streuli sont responsables de toute la Suisse romande. «Nous sommes une petite équipe avec une vaste région à gérer», disent-ils en riant. Chacun gère un portefeuille composé d'une trentaine de courtiers ainsi que d'un grand nombre d'assurés directs, tels que des entreprises individuelles et des petites entreprises.

La zone géographique représentait un critère secondaire lors de la répartition; il ne s'agissait pas d'attribuer les cantons aux conseillers aux entreprises, mais les clients à l'interlocuteur idéal chez Visana. «Nos responsabilités découlent de nos activités et contacts précédents», ajoute Sylvain Streuli. Cela permet de garantir un suivi personnel optimal de la clientèle, ce qui, c'est bien connu, constitue un élément central dans ce secteur.

Stephan Fischer
Communication d'entreprise



Régis Arber (36 ans) a mené sa carrière professionnelle auprès de différents assureurs et courtiers. Il habite avec sa famille dans le canton de Vaud. Sa fille (5 ans) et ses jumeaux (3 ans) ne laissent guère de moments de répit à sa femme et lui. Lorsqu'il trouve le temps, il aime skier ou jouer au football ou au unihockey.



Sylvain Streuli (41 ans) a travaillé dans le domaine du courtage pendant 20 ans et a été l'un des premiers à faire un apprentissage auprès d'un courtier. Sa femme et sa fille de trois ans partagent sa passion pour les montagnes. Que ce soit pour le ski, le snowboard, la randonnée ou les excursions en montagne, Les Diablerets offrent les conditions idéales.



Forum pour la gestion de la santé en entreprise

LA RÉSILIENCE OU LE

SECRET

DE LA RÉSISTANCE
INTÉRIEURE

Le Forum de fin de journée qui se tiendra à l'automne est consacré à la résistance intérieure. Cette capacité nommée résilience s'apprend. L'histoire émouvante de Laurent de Kersaintgilly, manager chez Nestlé, montre comment vous pouvez renforcer votre capacité de résistance psychique. Inscrivez-vous sans attendre à cet événement gratuit.

Submergé/e de travail, vous ne savez plus par quoi commencer. Vous vous sentez impuissant/e face à une situation de conduite difficile. Ou vous êtes totalement absorbé/e par un problème personnel. Dans de telles situations, il est important de pouvoir compter sur sa force intérieure, afin de garder le contrôle de sa vie et de maîtriser les défis.

Forum de fin de journée consacré à la résilience

- 14 novembre 2017 au Congress Center à Bâle, de 16h00 à 17h45
- 15 novembre 2017 au centre Paul Klee à Berne, de 16h00 à 17h45
- 16 novembre 2017 au Gate27 à Winterthour, de 16h00 à 17h45
- 21 novembre 2017 à l'hôtel Aquatis à Lausanne, de 16h00 à 17h45

Vous obtiendrez des informations complémentaires par téléphone au 031 357 94 74, par courriel à l'adresse: bgm@visana.ch ou sur www.visana.ch/forumfindejournee

De 100 à 0 et inversement

Laurent de Kersaintgilly, manager chez Nestlé, a lutté pour retrouver le chemin de la vie après un coup du sort. Suite à un grave accident de ski, il est devenu hémiparétique et a dû réorganiser sa vie. Fidèle à sa conviction selon laquelle «Dans la vie, quels que soient les écueils et les difficultés, chacun porte en lui la force de se réinventer pour rebondir», il est parvenu à utiliser et à renforcer sa résistance psychique. Dans son exposé passionnant, il raconte son expérience. Chantal Martin Sölch, professeure de psychologie, offre en complément une perspective scientifique du sujet.

Inscrivez-vous sans plus attendre

La participation est gratuite. L'apéritif qui suit le Forum offre aux participantes et aux participants l'occasion d'entreprendre des discussions animées. Les inscriptions sont possibles dès à présent sur www.visana.ch/forumfindejournee. Les personnes non clientes de Visana peuvent également participer.

Sandra Bittel

Responsable Gestion de la santé en entreprise



Prévention des accidents de raquettes,
de luge, de ski et de snowboard

TOUTES ET TOUS À LA MONTAGNE
AVEC LES JOURNÉES DE SPORTS

D'HIVER «STOP RISK»

Les journées de sports d'hiver «Stop Risk» à Grindelwald sont des manifestations de prévention des accidents de ski, de snowboard, de luge et pour la première fois de randonnées à raquettes. Les coaches forment les participants et participantes au matériel, à la technique et au comportement sur les pistes. 480 participations gratuites sont à disposition de la clientèle entreprises de Visana.

De nombreux accidents de sports de neige se produisent dans les montagnes en hiver. Les journées de sports d'hiver «Stop Risk» misent sur la prévention des accidents et permettent de profiter des plaisirs de la neige en toute sécurité.

La randonnée à raquettes, le sport tendance

La randonnée à raquettes figure désormais au programme. Ce sport plaît énormément aux jeunes et aux moins jeunes. Bien que des itinéraires balisés soient signalés, ils ne sont toutefois ni préparés ni contrôlés régulièrement. Sans connaissances techniques ni matériel approprié, le risque d'avalanche est un danger important. A la journée de sports d'hiver «Stop Risk», les participants et participantes apprennent différentes techniques de la randonnée. Ils/elles traitent également le thème du «hors-piste» ou la manière de se comporter en cas d'accident, de sorte que l'accent soit mis sur le défi sportif et le magnifique panorama montagneux lors d'une randonnée à raquettes.

Les coaches améliorent votre technique

Que vous choisissiez la randonnée à raquettes, la luge, le ski ou le snowboard, les coaches de sports de neige sont des experts/es en la matière et disposent d'une certification bpa.

Journées de sports d'hiver «Stop Risk» 2018 à Grindelwald

- 16 janvier 2018: randonnée à raquettes
- 17 au 19 janvier 2018: ski/snowboard
- 19 janvier 2018: luge

Programme de la journée ski/snowboard

8h00–9h00	Check-in, accueil, remise des abonnements de ski
9h00–10h00	Informations sur le programme du jour, conseil et ajustement de l'équipement
10h00–12h00*	En route sur les pistes avec les coaches de sports de neige
12h00	Dîner en commun au restaurant de montagne
Jusqu'à 15h30	A la libre disposition. Ensuite, restitution du matériel de location et clôture de la manifestation

* Suivant l'heure d'arrivée des participants/es, les créneaux horaires avec les coaches de sports de neige peuvent varier.

L'inscription est ouverte

Les journées de sports d'hiver «Stop Risk» s'adressent exclusivement aux collaborateurs/trices de la clientèle entreprises de Visana. Visana offre 480 participations gratuites (y compris le forfait journalier de ski, la restauration, l'instruction et la location de l'équipement de test). L'équipement personnel peut être contrôlé gratuitement sur place.

L'inscription est ouverte sous: www.visana.ch/gse > Séminaires et événements. Les inscriptions seront prises en compte par ordre d'arrivée. La priorité est accordée aux personnes qui s'inscrivent pour la première fois.

Sandra Bittel

Responsable Gestion de la santé en entreprise