

Travailler en collaboration avec les entreprises

Face à la multiplication des situations de mal-être au sein des entreprises, l'accompagnement thérapeutique des salariés sera bientôt obligatoire. Profession Thérapeute a rencontré ces praticiens qui investissent un marché en pleine crise.

Plus d'un thérapeute sur deux est issu d'une reconversion professionnelle. Pour la plupart d'entre eux, le monde de l'entreprise et ses problématiques sont bien connus puisqu'elles les ont, dans de nombreux cas, poussés à changer de métier pour une profession plus proche de l'humain. Dans un dossier paru il y a deux ans dans notre magazine, certains thérapeutes évoquaient même « un dégoût des méthodes de management actuelles et des souffrances qu'elles engendrent ».

Retour aux sources

Il est plus facile d'intégrer un milieu lorsqu'on l'a connu. Les contacts sont nombreux ce qui facilite amplement la prospection. Ils ont également pleinement conscience de l'état d'esprit de l'entreprise et de ses dirigeants. Ils savent comment monter une offre, faire des propositions marketing, et créer un pont entre leur nouvelle activité de thérapeute et leur ancien métier en tant que salarié. C'est le cas de la plupart des personnes interviewées pour ce dossier. Elles témoignent presque toutes d'avoir très facilement intégré le milieu de l'entreprise, en toute connaissance de cause. Et puis, lorsqu'on a vécu le stress, le harcèlement ou la violence, il peut être réparateur de contribuer à aider des travailleurs dans cette situation. En connaissant les attentes et les besoins, on propose une offre parfaitement adéquate.

Parler le même langage

Eh oui, même si la sophrologie participe à « élever les consciences » et n'est pas qu'une simple méthode de relaxation, il faut parfois faire preuve d'adaptabilité. Quand on s'adresse aux dirigeants, une des premières choses à laquelle il faut veiller est de parler le même langage. On troque les termes « médecines douces » par « bien-être », « prise de conscience » par « développement personnel » et dans certains cas, on évite même de parler de stress et de souffrance au travail. Tout l'enjeu est de trouver un terrain d'entente.

Prenons l'exemple de Patrick Marter, qui intervient dans le milieu bancaire. Lorsqu'on lui a demandé de préparer les salariés à la possibilité d'un braquage, il a fait appel à l'outil de la préparation mentale. Sans le nommer, il a, en fait, pratiqué de l'hypnose en leur faisant faire quelques séances de visualisation. Quelques semaines plus tard, lorsque cette agence bancaire s'est fait braquer, toutes les personnes présentes sont restées dans une position de neutralité totale, évitant ainsi tout débordement. Avec du recul, les employés ne savent pas réellement ce qui les a maintenus dans une telle sérénité au moment des faits.

Finalement pour se faire comprendre, une des possibilités est d'évoquer la finalité de ce que vous allez

mettre en place. Une diminution du stress et de la violence des salariés, une meilleure communication, une instauration du respect et mieux-être global. Pour un patron d'entreprise, la réflexion se fait toujours en terme d'objectif. Peu importent les outils qui vous permettront de mettre ça en place, l'important est d'apporter des résultats concrets. Vous avez tout à gagner à formuler un discours très pragmatique et proposer des solutions concrètes.

Monter une offre

Lorsqu'on décide de collaborer avec le monde de l'entreprise, il est primordial de bien définir son offre. Que vous soyez sophrologue, art-thérapeute ou naturopathe, veillez à vous faire accompagner pour monter un projet solide et pertinent. Une des possibilités est d'intégrer un cabinet de conseil spécialisé dans les risques psychosociaux. Ainsi, ces derniers font appel à vous en tant que prestataire. Ils formulent l'offre, s'occupent du démarchage et proposent votre profil à différentes sociétés. Cela peut représenter un vrai gain de temps et vous permettre de continuer parallèlement vos consultations en cabinet. Autrement, si vous en ressentez la motivation, vous pouvez monter votre propre structure. Comme l'a fait Emmanuelle Mendil, qui a élargi son offre de bien-être vers les professionnels. Elle a monté tout un projet pluridisciplinaire adapté, avec un vaste éventail de propositions qui vont des ateliers à l'organisation de séminaires. Son idée était de viser large afin de pouvoir couvrir un maximum d'attentes.

Votre offre peut contenir des interventions à visée préventive mais également curative. Certains praticiens proposent d'animer des conférences d'information, d'autres de dispenser des soins directement sur place comme des massages assis ou encore d'organiser des ateliers de réflexologie ou de cuisine. Dans tous les cas, cela participe à l'amélioration du bien-être au travail.

Se démarquer

Au regard de la situation de crise actuelle qui touche le monde de l'entreprise, des thérapeutes de plus en plus nombreux envisagent de proposer leurs compétences. L'essentiel est de trouver son axe pour se démarquer des praticiens déjà existants sur ce marché. On ne compte plus le nombre de coachs et de sophrologues qui interviennent sur les problèmes de stress et de confiance en soi. Sachez trouver un angle original ! C'est ce qu'a fait la société La Bande porteuse en proposant un accompagnement ludique des salariés comme des mises en scènes où l'imagination peut enfin s'exprimer et mener à de nouvelles explorations de soi-même.

La deuxième chose importante est l'exploitation de son réseau. On prenant contact avec d'anciens collègues, amis ou famille, il sera plus aisé d'obtenir leur confiance. Ils feront appel à vous, plus qu'à un autre thérapeute s'ils vous connaissent personnellement. Et puis, comme toutes les expériences sont bonnes à prendre, un ancien boulot que vous avez pu détester peut représenter une possibilité de nouvelle collaboration.

Une réalité économique

Le mot de prévention des risques psychosociaux est déjà dans toutes les bouches. Actuellement, les dirigeants d'entreprises ne peuvent déroger à leurs responsabilités et sont tenus de consacrer un budget au bien-être de leurs salariés. Cette ouverture économique peut donc être favorable aux praticiens du monde de la santé naturelle et du développement personnel qui, justement, ont des approches visant à un mieux-être global de l'individu. Finalement, les patrons ou les directeurs de ressources humaines ne savent pas toujours comment répondre à ces nouvelles obligations. Il est donc judicieux de leur mettre directement des solutions entre les mains.

Une nouvelle clientèle ?

Investir le marché de l'entreprise peut représenter une opportunité de se forger une nouvelle clientèle. En se rendant directement sur le lieu du mal-être, et en résolvant des situations de conflit, vous pouvez toucher un public non initié au développement personnel. Ces personnes pourront ensuite vous consulter à titre individuel. C'est ainsi que vous sèmerez des graines de prise de conscience collective. Une meilleure gestion de sa vie professionnelle passe bien évidemment par une meilleure compréhension de soi. Le stress n'est finalement que la résultante d'une situation qui nous échappe et à laquelle on ne trouve pas de solution.

Alors, libre à vous de monter une offre originale et compétitive qui puisse s'inscrire dans une problématique et répondre à une demande qui, malheureusement, est de plus en plus répandue.