

LA GESTION DE LA SANTÉ
EN ENTREPRISE S'AVÈRE

PAYANANTE

Qui se sent bien à sa place de travail tombe moins souvent malade. Les absences représentent un important facteur de coûts. Toute entreprise a donc intérêt à optimiser ses conditions-cadre. Les personnes en charge de conduite sont en mesure d'apporter une contribution non négligeable.

Près de 20 % des absences sont directement liées à une situation en entreprise. A ce niveau-là, les personnes en charge de conduite jouent un rôle central. Elles ont une influence sur le climat de travail, la satisfaction et la motivation des collaboratrices et collaborateurs et donc, indirectement, sur le taux d'absence.

Demande croissante

En collaboration avec une entreprise partenaire, Visana offre une série de formations dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise. Elles sont de plus en plus demandées par les firmes. En effet, beaucoup d'entre elles ont reconnu l'influence positive qu'elles pouvaient avoir sur les absences, par le biais de leurs cadres.

Gérer les absences de manière adéquate

Pour qu'une personne reste en bonne santé à long terme, il faut qu'elle soit à la bonne place de travail. Et cela doit être pris en compte déjà au moment du recrutement. Un choix pertinent de personnel influe positivement le taux d'absence. Ce thème est traité dans la formation «Aide au recrutement».

La formation «Une bonne dose de vitamines», elle, a pour but de montrer aux cadres comment employer les instruments clas-

siques de la conduite du personnel pour influencer les absences. Au cours de la formation «Garder le contact», ils apprennent à gérer les absences de longue durée.

Et la formation «Tapis rouge» enseigne aux cadres à réintégrer avec succès les personnes ayant été absentes. De nombreux conseils et outils leur permettront de se préparer au retour des ces dernières.

Rita Buchli

Responsable du projet Gestion des absences

Offre de formation Visana (automne 2008)

Formation	Durée	Date
Aide au recrutement	1 jour	25 août 2008
Une bonne dose de vitamines	1 jour	26 août 2008
Garder le contact	½ jour	29 août 2008 (matin)
Tapis rouge	½ jour	2 septembre 2008 (matin)

Les formations sont organisées en collaboration avec la SIZ Care SA. Elles ont lieu à Widenmoos Resort, à Reitnau AG. Elles sont reconnues par la Société suisse pour la sécurité au travail (SSST).

Inscrivez-vous en ligne, sur le site

www.gesundheitsmanagement-visana.ch. Pour tout renseignement complémentaire, Rita Buchli (tél. 031 357 94 76, e-mail: rita.buchli@visana.ch) se tient volontiers à votre disposition.

visana
business

Magazine pour la clientèle entreprises 2/2008

Assurance-maladie d'indemnités journalières

De bonnes raisons pour une collaboration

5^{ème} révision de l'AI

Plus intéressant pour les employeurs

SIZclientweb

Grande efficacité en peu de clics

EDITORIAL



SOMMAIRE

Sortir des chemins battus
en quittant la maison-mère 3

5^{ème} révision de l'AI:
les conséquences
pour l'employeur 6

Zoom sur un conseiller
à la clientèle
entreprises de Visana 8

SIZclientweb –
plate-forme web intel-
ligente pour les
questions de la santé 10

Formations Visana:
comment les entreprises
peuvent améliorer
leur taux d'absence 12

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Depuis le 1^{er} janvier 2008, la loi révisée sur l'assurance-invalidité (AI) est en vigueur. L'AI est un thème qui nous préoccupe. Depuis des années, elle est malheureusement plus souvent citée à cause de sa mauvaise situation financière qu'à cause de son effet positif. La 5^{ème} révision de l'AI devrait régler cet état insatisfaisant des choses.

Autant pour votre entreprise que pour Visana, les changements de l'AI sont un thème primordial, auquel nous accordons deux pages (pages 6 et 7) de cette édition. De nouvelles stimulations ont été créées pour les employeurs, afin qu'ils puissent mieux intégrer les collaborateurs handicapés dans le processus de travail.

L'annonce précoce de nouveaux cas de prestations retient particulièrement notre attention. Ce n'est qu'ainsi que tous les intéressés peuvent devenir actifs suffisamment tôt et prendre les mesures adéquates. Visana s'en tient rigoureusement à ce concept, et cela autant pour l'AI, que pour les cas en rapport avec les indemnités journalières de maladie ou les accidents.

Chaque cas est un cas de trop. Visana s'engage donc pour une prévention durable au poste de travail. Dans ce domaine, le potentiel des entreprises et de leurs cadres est considérable. Avec diverses formations (voir page 12), Visana offre l'outillage adéquat pour que les entreprises puissent baisser durablement leur taux d'absence.

Nous nous engageons de toutes nos forces pour pouvoir continuer à vous satisfaire avec nos services, certains existants et d'autres à venir. N'hésitez pas à nous faire part de votre avis. Par exemple à l'occasion d'un entretien avec notre conseiller ou simplement en envoyant un e-mail à: business@visana.ch.

Roland Lüthi

Membre de la direction, responsable du ressort Clientèle entreprises

Impressum

Visana business news est une publication de Visana Services SA à l'intention de sa clientèle entreprises. • Rédaction: Stephan Fischer, Karin Lanz • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Berne 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: business@visana.ch • Mise en page: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau • Impression: Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana.ch

Assurance-maladie d'indemnités journalières attrayante

SOLUTION

INDIVIDUELLE AVANTAGEUSE



Depuis début 2007, les collaboratrices et collaborateurs de CarPostal Suisse SA sont assurés auprès de Visana pour les indemnités journalières en cas de maladie. Deux aspects importants ont fait pencher la balance en faveur de Visana: la proximité à la clientèle et le Case Management intégrés dans cette couverture.

Pour bon nombre de gens, le car postal jaune représente la Suisse, tout comme le couteau d'officier ou le fromage d'Emmental. Le 1^{er} juillet 2006, CarPostal Suisse SA, fierté de l'ancienne entreprise PTT (aujourd'hui «La Poste Suisse»), a été détaché de la maison mère. Depuis, cette firme s'est imposée avec succès sur le marché libéralisé du transport routier des personnes et fait honneur au groupe de La Poste en tant que filiale prospère.

Qualité, savoir-faire et prix sont déterminants

Pour obtenir les concessions permettant d'exploiter les lignes de bus publiques mises au concours, CarPostal Suisse SA doit constamment faire face à la concurrence. La qualité, le savoir-faire et le prix sont des facteurs qui décident du succès dans cette lutte permanente. Un autre point important pour s'imposer dans ce marché ardu réside dans la taille de l'entreprise.

Ce que beaucoup de gens ne savent pas: le réseau de CarPostal Suisse SA (env. 10 450 km) est plus de trois fois plus étendu que celui des CFF (env. 3000 km).

Après la séparation de CarPostal Suisse SA de sa maison mère, l'entreprise alors autonome a pu conclure sa propre assurance pour indemnités journalières en cas de maladie. «Grâce à notre taux d'absence bas en comparaison à la moyenne du reste du groupe, nous avons pu négocier une bonne solution pour nos 1520 collaborateurs», explique Walter Marti, chef du personnel et membre de la direction de CarPostal Suisse SA.

Le Case Management constitue un plus

Que Visana ait obtenu le contrat, le 1^{er} janvier 2007, est certainement dû, d'une part, à sa proximité à la clientèle, qui a permis des échanges rapides et efficaces entre les deux par-

ties. D'autre part, le Case Management (la prise en charge des personnes malades et la mise sur pied de mesures pour la réintégration de ces dernières dans le processus du travail), qui est automatiquement inclus dans la couverture des indemnités journalières en cas de maladie, a également joué un grand rôle.

Le troisième critère ayant conduit au partenariat avec Visana était, pour Walter Marti, le déroulement efficace des processus, comme par exemple l'avis des sinistres. «Les processus entre nos services et Visana et entre Visana et ses Case Managers doivent fonctionner de manière impeccable.» Jusqu'à présent, la collaboration se présente bien, selon Walter Marti, car il ne reçoit que très ponctuellement des réclamations. «De nos jours, cela est bon signe», ajoute-t-il.

Taux d'absence en baisse

Grâce à de grands efforts dans le domaine de la prévention de la santé en entreprise durant les derniers quatre ans, CarPostal

Suisse SA a pu échapper à la tendance actuelle des taux d'absence en hausse. Les raisons les plus fréquentes des absences des conductrices et conducteurs sont des maux de dos, des problèmes psychiques dus au stress et des blessures suite à des chutes sur les marchepieds humides.

«En ce qui concerne les absences de longue durée, qui sont prises en charge dans le cadre du Case Management, nous avons le problème de ne pas pouvoir replacer ailleurs les collaboratrices et collaborateurs concernés.» Si un conducteur ne peut plus conduire parce qu'il a mal au dos, les possibilités de lui trouver un autre champ d'activité sont restreintes: il pourrait être placé dans le service du contrôle ou de l'entretien des véhicules. Heureusement, CarPostal Suisse SA n'a que peu d'absences de longue durée par année.

Stephan Fischer
Communication d'entreprise



Walter Marti,
responsable du personnel
de CarPostal Suisse SA



CarPostal Suisse SA

Depuis la première course régulière d'une automobile postale entre Berne et Detligen en 1906, CarPostal Suisse SA a contribué de manière importante à la viabilité et au développement du réseau routier en Suisse.

Les 3760 collaborateurs au total (en comptant ceux des entreprises conventionnées et les employés à l'étranger) assurent chaque jour que 300 000 pendulaires, voyageurs et touristes rejoignent leur destination en car postal. Le siège principal de CarPostal Suisse SA est à Berne. Cette entreprise, qui fait partie du groupe de La Poste Suisse, est organisée en neuf unités régionales (Berne, Grisons, région Nord, région Est, Tessin, Valais, région Ouest, Suisse centrale et Zurich). De plus, CarPostal Suisse SA détient la direction opérationnelle de plusieurs sociétés à l'étranger – en France et au Liechtenstein – qui appartiennent à La Poste Suisse.

Un réseau régulier de 10 450 km et 2029 véhicules font de CarPostal Suisse SA le leader suisse du marché des transports publics routiers régionaux, en expansion dans les villes et agglomérations suisses ainsi que dans les pays voisins.

www.carpostal.ch

Assurance-maladie d'indemnités journalières flexible

Dans le cadre de l'assurance Indemnités journalières en cas de maladie, un salaire maximal de 250 000 francs peut par exemple être assuré auprès de Visana. L'évaluation individuelle des risques permet un calcul de primes avantageuses et concurrentielles. L'étendue de la couverture d'assurance peut être choisie individuellement, par exemple 80, 90 ou 100 % du salaire AVS. Les délais d'attente peuvent également être adaptés aux besoins de votre entreprise, entre 0 et 180 jours. Dans le cas d'une bonne évolution des sinistres, une part des primes est reversée aux assurés au titre de la participation à l'excédent. Vous trouverez davantage d'information à ce sujet sous www.visana.ch > Entreprises > Offre.

Changements dans l'assurance-invalidité AI: DES MESURES OFFRANT UN

SOUTIEN À L'EMPLOYER



Suite à une détérioration de la situation financière de l'assurance-invalidité (AI) au cours des dernières années, le peuple suisse a approuvé le 17 juin 2007 un changement du système. Une nouveauté réside dans l'introduction d'incitations pour les employeurs en vue d'une meilleure intégration au travail de collaborateurs en état d'invalidité.

Les assurés qui sont atteints dans leur santé avec un effet sur leur capacité de gain, ou qui ne peuvent plus, ou partiellement seulement, exercer leur activité accoutumée, ont droit à des prestations de l'AI.

Droit à la rente en fonction du degré d'invalidité

Pour qu'une rente soit accordée, il faut que l'atteinte à la santé soit selon toute probabilité permanente, ou du moins d'une durée prolongée. La rente est déterminée par le degré d'invalidité de la personne concernée (v. tableau).

Degré d'invalidité	Rente pouvant être versée
> 40 %	quart de rente
> 50 %	demi-rente
> 60 %	trois-quarts de rente
> 70 %	rente entière

Priorité à la réinsertion

La loi révisée est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2008. Ainsi, la réinsertion sur le marché du travail des personnes en état d'invalidité est maintenant favorisée par des mesures incitatives plus intéressantes pour l'employeur. Parmi celles-ci, il peut être versé spécifiquement des soutiens à l'introduction des intéressés à leur nouvelle tâche et des contributions pour les relèvements des cotisations de la prévoyance professionnelle (LPP) ainsi que de l'assurance-maladie d'indemnités journalières qui pourraient résulter de l'intégration de ceux-là. Les coûts de reclassement ou de rééducation dans la même profession sont comme auparavant pris en charge par l'AI.

Le dépistage pour éviter l'invalidité

Un dépistage précoce pour les personnes atteintes d'une incapacité de travail pour raisons de santé devra permettre à l'avenir d'agir de façon ciblée, par des mesures prises en temps opportun, contre la formation d'une invalidité.

La modification de la loi permet désormais l'annonce à l'AI des cas d'incapacité de travail à partir de 30 jours sans interruption ou des absences répétées, survenant plusieurs fois au cours d'une année.

Intervention précoce et mesures d'intervention

Lorsqu'elle est avisée d'un cas, l'AI examine la possibilité de mesures adéquates pour une reprise rapide du travail dans le cas concret. Pour une telle intervention précoce, l'AI peut recourir aux mesures suivantes:

- adaptations à l'emplacement de travail;
- cours de formation;
- placement;
- orientation professionnelle;
- réadaptation socioprofessionnelle;
- mesures d'occupation.

Les mesures d'intervention précoce ne sont pas un droit, les prestations offertes par l'AI sont appliquées dans les cas où cela se justifie. Visana recommande aux employeurs de faire assez tôt une annonce à l'AI lorsqu'une incapacité de travail de longue durée se dessine, de préférence en coordination avec l'assureur (LAA ou indemnités journalières).

En cas d'incapacité de travail de longue durée (au moins six mois à raison de 50 % ou davantage), l'AI offre encore d'autres mesures d'intégration en vue d'une réadaptation socioprofessionnelle, qui sont surtout axées sur les maladies psychiques. Il peut s'agir, parmi diverses mesures, d'un entraînement sous surveillance pour le développement et l'amélioration de la résis-

tance au stress ou d'une intégration en relation avec le processus économique avec un soutien à l'emplacement de travail.

Autres changements importants

La durée minimale de cotisation à l'AVS/AI pour faire valoir un droit à une rente ordinaire AI a été relevée à trois ans. Le droit à une rente est admis au plus tôt après une année d'incapacité de travail et le versement ne peut se faire qu'après six mois à dater de l'annonce. L'allocation d'une rente avec effet rétroactif n'est plus possible. Par conséquent, il est nécessaire de faire l'annonce à l'AI déjà après six mois de durée d'une incapacité de travail pour assurer le droit à une rente ordinaire.

Vous pouvez obtenir des mémentos avec des informations détaillées sur ces questions auprès des offices AI ou des caisses de compensation AVS, ou les télécharger directement à partir du site www.ahv.ch. Et, bien sûr, vos interlocuteurs attitrés auprès de Visana vous donneront volontiers de plus amples explications.

Kurt Blunier

Responsable du centre de prestations LAA

Visana offre son appui dans la coordination

Un soutien vous est offert par Visana, à vous et à vos collaborateurs qui tombent malades. Lorsque Visana reçoit un avis de maladie ou d'accidents, elle procède d'abord à un triage. Dans le cadre du Case Management, les cas hautement complexes sont très tôt déjà confiés à des collaborateurs spécialisés, ou alors à notre partenaire SIZ Care SA, entreprise spécialisée dans la réinsertion suite à une maladie. Les spécialistes se mettent alors en contact avec la personne tombée malade ainsi qu'avec l'employeur. Ceci mène à une planification, qui est suivie de la réalisation de mesures en vue de la réinsertion du collaborateur.

Avec son concept de Case Management, Visana favorise la réinsertion dans la vie active de personnes en incapacité de travail. Cela comprend aussi une annonce faite suffisamment tôt à l'AI. En effet, les instruments qui ont pu être créés avec la 5^{ème} révision de l'AI rendent aujourd'hui possible une intervention précoce de l'assurance-invalidité. Visana joue un rôle actif dans ces processus. Les collaborateurs de Visana se tiennent bien volontiers à disposition, pour vous comme pour les personnes assurées.

Zoom sur un collaborateur de Visana

DU

LAC LÉMAN

JUSQU'À LA VALLÉE DU RHÔNE



Yann Friedly est seul dans son activité de conseiller à la clientèle entreprises à l'agence principale de Lausanne. C'est pourquoi cet homme de 32 ans a besoin d'un talent particulier d'organisation et d'une grande flexibilité afin de concilier son activité professionnelle, sa famille et ses loisirs.

Le domaine couvert par Yann Friedly s'étend des bornes les plus lointaines du lac Léman jusque dans les hauteurs du Valais. La relation entre le travail de bureau et les contacts externes avec la clientèle et les courtiers est de 50-50 ce qui, pour Yann Friedly, représentait une des raisons d'accepter ce poste chez Visana au printemps 2007.

Une activité riche en apprentissages

«Ce qui me plaît le plus dans mon travail, c'est d'avoir la possibilité de rencontrer des gens, d'établir des contacts et de ne

pas passer toute la journée au bureau», nous dit Yann Friedly. Lors de ces rencontres, il apprend beaucoup des personnes dont il fait la connaissance, même si tous les contacts ne sont pas toujours faciles.

En tant que conseiller à la clientèle entreprises à Lausanne, Yann Friedly se réjouit d'avoir certaines libertés. Il est responsable d'une vaste région, mais comme la plupart de ses clients se situent autour des grandes agglomérations, il ne cumule pas plus de 1000 km par mois pour ses trajets en voiture.

Travail en équipe à distance

Malgré sa position de «soliste» à Lausanne, Yann Friedly n'est pas un combattant solitaire classique. «J'ai un échange régu-

lier avec les conseillers à la clientèle entreprises de Fribourg. Nous nous soutenons si besoin est, et collaborons comme une équipe bien rodée.»

Lorsqu'il doit s'occuper des travaux administratifs, Yann Friedly reste au bureau. La mutation des adresses de clients fait partie de son cahier des charges tout comme la réponse aux questions concernant les décomptes de prestations ou la transmission des demandes d'offres de clients potentiels au siège principal où ces dernières seront traitées.

Les offres proviennent du siège

«Lors des négociations avec les courtiers et les clients, il est important de réagir rapidement à une demande afin de rester concurrentiels», relève Yann Friedly. Comme les offres sont calculées au siège principal de Visana, une collaboration optimale avec les personnes de contact à Berne est primordiale. «Nos grands avantages résident dans nos services complémentaires, comme par exemple Business Integra», nous expose



Yann Friedly. La concurrence dans la branche est dure...

Pour atteindre les objectifs annuels, Yann Friedly a dû apprendre à acquérir de nouveaux clients. Il gère bien la pression liée à cette activité. «Une grande partie du stress provient de nous-mêmes». Il a compris que le 80% du chiffre d'affaires de son tra-

vail est réalisé pendant la période entre septembre et décembre, c'est cela la spécificité du poste. Mais en revanche, il apprécie les libertés que ce dernier lui réserve et il est motivé d'atteindre, à l'avenir aussi, les objectifs exigeants.

Stephan Fischer

Communication d'entreprise



Trouver son équilibre par le yoga

Yann Friedly a grandi à Lausanne. Il a accompli son apprentissage auprès de «La Suisse» et débuté sa carrière professionnelle dans des assurances de petite taille et des sociétés de courtage. Afin d'approfondir ses connaissances de la langue allemande, il a travaillé pendant un an et demi à Zurich et quatre mois à Heidelberg. En mars 2007, Yann Friedly a rejoint Visana en tant que conseiller à la clientèle entreprises.

Yann Friedly vit à Lausanne avec son épouse et leur fille de 6 ans. Il trouve son équilibre mental et physique en faisant du jogging et en pratiquant du yoga. Il y a été formé en Inde et le pratique depuis 17 ans déjà. Quatre à sept fois par semaine, il s'accorde une heure de yoga le matin avant de commencer le travail. De cette manière, il gère le stress et retrouve son équilibre dans la vie quotidienne.

SIZclientweb – plate-forme web intelligente pour les questions de la santé

UNE SOLUTION QUI

Les petites et moyennes entreprises (PME) manquent souvent des ressources nécessaires pour gérer tous les problèmes relatifs aux absences, aux questions de droit ou aux phénomènes de dépendance chez leurs collaborateurs. «SIZclientweb» apporte à leurs responsables une solution adéquate.

SIZclientweb est une plate-forme reposant sur Internet, développée en commun par Visana et la SIZ Care SA pour traiter des questions de la santé. Il s'agit d'un instrument proposé en premier lieu aux responsables des PME pour les aider à gérer la prévention, la prise en charge et la réinsertion au quotidien. SIZclientweb est un élément de la «Gestion de la santé dans l'entreprise», dans laquelle sont actives les deux sociétés.

Une solution payante doit apporter un avantage

Le système SIZclientweb, présenté la première fois en avril 2007, comporte des prestations et des instruments auxquels le preneur de licence peut recourir en ligne. «Quand les clients paient pour l'utilisation d'une plate-forme Internet, ils veulent en retirer un avantage en conséquence, explique Bruno Pirotta, membre de la direction de la SIZ Care SA. Et ils y parviennent

déjà rien qu'avec le coach en ligne, prestation de conseil professionnel en cas de conflits au travail, avec le conseil juridique et l'accès à notre réseau de partenariat.»

Avec l'intégration du service en matière de droit, qui inclut cinq demandes en ligne par an, SIZclientweb a manifestement fait mouche auprès de la clientèle (v. entretien). Pour Bruno Pirotta, «le conseil juridique est une prestation de service particulièrement intéressante et utile pour beaucoup de responsables des PME. C'est ce que confirment les nombreuses réactions et demandes qui nous parviennent.»

Connexion rapide et efficace au réseau

Le partenariat en réseau est lui aussi une raison qui fait que l'acquisition de licences SIZclientweb peut être rentable pour les PME. Lorsque des personnes en charge de conduite ren-

contrent des problèmes au travail qu'elles ne peuvent pas résoudre par leurs propres moyens, il leur faut une aide externe. Que ce soit avec des médecins, des psychologues ou d'autres spécialistes, les contacts nécessaires peuvent être établis rapidement grâce au partenariat en réseau.

Ce concept, Bruno Pirotta le caractérise ainsi: «Pour notre réseau, nous choisissons – d'accord avec Visana – des partenaires dont la compétence nous convainc.» De plus, les partenaires intégrés au réseau accordent aux clients de SIZclientweb des rabais de 10% au moins sur leurs prestations.

Possibilité d'essayer avant d'acheter

Personne n'aime faire une acquisition à l'aveugle. C'est pourquoi la possibilité est offerte aux entreprises intéressées de travailler avec SIZclientweb à l'essai gratuitement durant dix jours et de se faire ainsi une idée des possibilités offertes – toutefois durant cette phase de test sans le recours au coach en ligne ni au service juridique ou au réseau de partenariat.

LE CONSEIL JURIDIQUE FAIT LA DIFFÉRENCE

Questions à Bruno Pirotta, responsable de la vente de la SIZ Care SA

SIZclientweb, produit développé par Visana et SIZ Care SA, se distingue nettement de ceux de la concurrence. «Visana business news» a demandé à Bruno Pirotta ce qui fait l'attractivité de SIZclientweb pour les PME.

«Visana business news»: Bruno Pirotta, peut-on considérer SIZclientweb comme un produit unique dans son genre?

Bruno Pirotta: Oui, aucun de nos concurrents ne propose un produit similaire. Les atouts de SIZclientweb sont le conseil juridique en ligne intégré et le coach en ligne.

Comment cela fonctionne-t-il?

Par les champs d'insertion choisis, le client oriente sa demande électronique vers notre service juridique. Il a droit à cinq demandes de nature juridique en ligne pour une année. Rien que l'utilisation du conseil juridique permet déjà d'amortir rapidement, si vous pensez au coût d'une heure de consultation chez un avocat, la totalité du coût de la licence SIZclientweb. Nous garantissons à nos clients une réponse dans les 72 heures, délai maximum, pour des questions se référant au droit du travail ou des assurances sociales, ou alors à la gestion des absences au sens large. Mais il est évident que des questions relevant du droit privé ne peuvent pas être traitées dans le cadre de notre service juridique.

Partenariat efficace

Il existe depuis quelques années une étroite collaboration entre Visana et la SIZ Care SA dans les domaines de la gestion des absences, du Case Management et de la gestion de la santé en entreprise.

Pour contact: SIZ Care SA, Verena Conzett-Strasse 11, 8004 Zurich, n° de tél. 044 496 63 00, e-mail: info@sizcare.ch, www.sizcare.ch

Pour l'instant, SIZclientweb n'est proposé qu'en langue allemande. Mais Bruno Pirotta rassure: «Dès que l'intérêt se manifestera dans les autres régions du pays, nous y deviendrons actifs immédiatement.» Et bon nombre d'idées pour un élargissement ainsi que pour renforcer les avantages offerts à la clientèle sont en planification.

Stephan Fischer

Communication d'entreprise

Quel écho avez-vous rencontré jusqu'à présent?

La présentation de SIZclientweb à un large public a eu lieu lors du salon «Personal Swiss» en avril 2007. L'accueil sur le marché a été jusqu'à présent très satisfaisant. Au cours des derniers mois, nous avons renforcé la promotion dans les médias, ce qui nous a apporté beaucoup de nouvelles demandes.

