

GUIDE

Optimiser la santé et le bien-être des employé(e)s

Un guide pour vous aider à trouver
la bonne solution pour vos effectifs

~personify™
HEALTH



Six facteurs à prendre en compte et les questions clés à poser

Instaurer une culture de la santé en ces temps sans précédent

Le lieu de travail tel que nous le connaissons a évolué, et il est essentiel d'être prêt pour l'avenir. Avec l'essor du télétravail, le recours à des formules de travail hybride et l'intensification de la guerre des talents, se contenter d'offrir aux employé(e)s l'ensemble standard d'avantages sociaux et deux semaines de vacances ne suffit plus. Parce qu'aujourd'hui les employé(e)s en attendent davantage, les programmes de bien-être doivent aller plus loin, par exemple en créant des liens sociaux entre les bureaux du monde entier, en fournissant du contenu personnalisé, soigneusement organisé et adapté aux défis de chacun en matière de santé, et en orchestrant l'expérience des employé(e)s afin de favoriser des cultures saines et solidaires sur le lieu de travail.

Ce n'est donc pas le moment de sous-estimer l'importance des résultats.

Vos employé(e)s entendent également faire partie d'une communauté qui célèbre les différences, encourage le respect et ne laisse personne de côté. Ils/elles recherchent un employeur qui se montre généreux sur le plan de l'épanouissement personnel, qui propose des prestations de santé pertinentes et pour qui l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée n'est pas un vain mot. Aujourd'hui, pour attirer, retenir et motiver leurs collaborateurs et collaboratrices, les entreprises les plus florissantes privilégient une approche de la santé et du bien-être à la fois innovante, ambitieuse et fondée sur des données probantes. C'est ainsi que peuvent être décelés les liens entre la santé mentale, la santé physique et les déterminants sociaux de la santé. L'urgence est à la mise en place d'environnements dans lesquels des personnes de tous horizons se sentent bien accueillies et célébrées pour leurs contributions. Pour ce faire, vous pouvez tirer parti d'outils numériques conçus pour soutenir des programmes et des services en direct - à la fois hautement technologiques et à forte interaction - qui vous permettent d'atteindre les employé(e)s tout au long de leur parcours de santé et de bien-être.



Chaque chose en son temps

Avant de vous adresser à d'éventuels partenaires fournisseurs, prenez soin de définir ce qu'est la réussite pour votre entreprise:

- Pourquoi investissez-vous dans la santé et le bien-être des employé(e)s actuellement ? Est-ce pour favoriser le bien-être mental et physique de vos employé(e)s, attirer ou retenir les talents, ou proposer un guichet unique pour la santé ?
- Comment définissez-vous des effectifs en bonne santé ?
- Quels indicateurs utilisez-vous actuellement pour mesurer votre réussite ?
- Comment votre entreprise soutient-elle la santé mentale, la diversité, l'équité et l'inclusion, ainsi que la flexibilité et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée ?
- Qu'est-ce qui ne fonctionne pas actuellement dans votre approche ou votre programme ?
- Comment votre solution actuelle s'intègre-t-elle à vos solutions ponctuelles existantes, les soutient-elle et en favorise-t-elle l'utilisation ?
- Envisagez-vous d'investir dans des solutions ponctuelles supplémentaires axées sur des thématiques spécifiques, comme la santé mentale ?
- Votre programme de santé et de bien-être est-il à l'épreuve du temps ? Soutiendra-t-il la croissance et l'expansion de votre activité ?
- De quelle façon vos employé(e)s parviennent-ils/elles à mieux apprendre et s'impliquer ?
- De quel budget disposez-vous en matière de santé et de bien-être des employé(e)s - et quel sera le coût à supporter si vous n'en faites pas une priorité ?
- Comment abordez-vous la gestion préventive des maladies épisodiques et chroniques ? Une solution axée sur les données aurait-elle un impact sur la réduction des coûts et les décisions d'investissement ?

Trouver votre solution

Face à un paysage en pleine mutation et à des exigences croissantes, la simple recherche d'une plateforme de santé et de bien-être ne saurait suffire à elle seule. Il vous faut un partenaire de solutions en mesure de s'adapter à l'évolution de vos effectifs pour répondre aux besoins commerciaux. Nous avons tiré beaucoup d'enseignements de ces dernières années. Le monde peut basculer rapidement et de manière imprévue, que ce soit sous l'effet d'une pandémie mondiale ou d'une période d'instabilité sociale, politique et économique. Les employeurs ont plus que jamais besoin d'un conseiller de confiance qui les aide à répondre aux défis du moment et à s'adapter pour y faire face.

Lorsque la santé de vos effectifs - et de votre entreprise - est en jeu, il est essentiel de pouvoir compter sur un conseiller fiable et sur un système unifié et agile permettant de rentabiliser votre investissement.



Six domaines à prendre en compte et les questions clés à poser

Après avoir défini la réussite, l'étape suivante consiste à examiner vos principaux objectifs et à les hiérarchiser. Lorsque vous envisagez des solutions potentielles, pensez à un fournisseur en mesure de vous aider à atteindre ces objectifs, voire de vous pousser à aller encore plus loin. Une solution ponctuelle pourrait certes répondre à vos besoins du moment, mais une plateforme plus complète pourra évoluer avec vous et s'adapter à votre croissance.

Voici des thématiques et des questions importantes à garder à l'esprit lorsque vous envisagez de faire appel à d'éventuels fournisseurs



Efficacité et expérience

Ce qu'il faut rechercher:

Le fournisseur a-t-il suffisamment d'expérience pour tenir ses promesses ? Recherchez un fournisseur qui a obtenu des résultats mesurables pour des entreprises similaires à la vôtre en termes de taille, de secteur d'activité, de zone géographique, de santé des employé(e)s et de données démographiques.

Les questions à poser:

- Quelles preuves pouvez-vous apporter concernant votre réussite sur le marché ?
- Parmi les résultats obtenus au cours des deux dernières années, quels sont ceux dont vous êtes particulièrement fier/fière ?
- Quels indicateurs, ou quelles mesures, utilisez-vous pour définir la réussite de vos clients ?
- Votre approche est-elle fondée sur la recherche ? Des conseillers académiques/scientifiques éclairent-ils votre approche ?
- Disposez-vous d'études de cas concernant des clients dont les défis et objectifs sont similaires aux nôtres ?



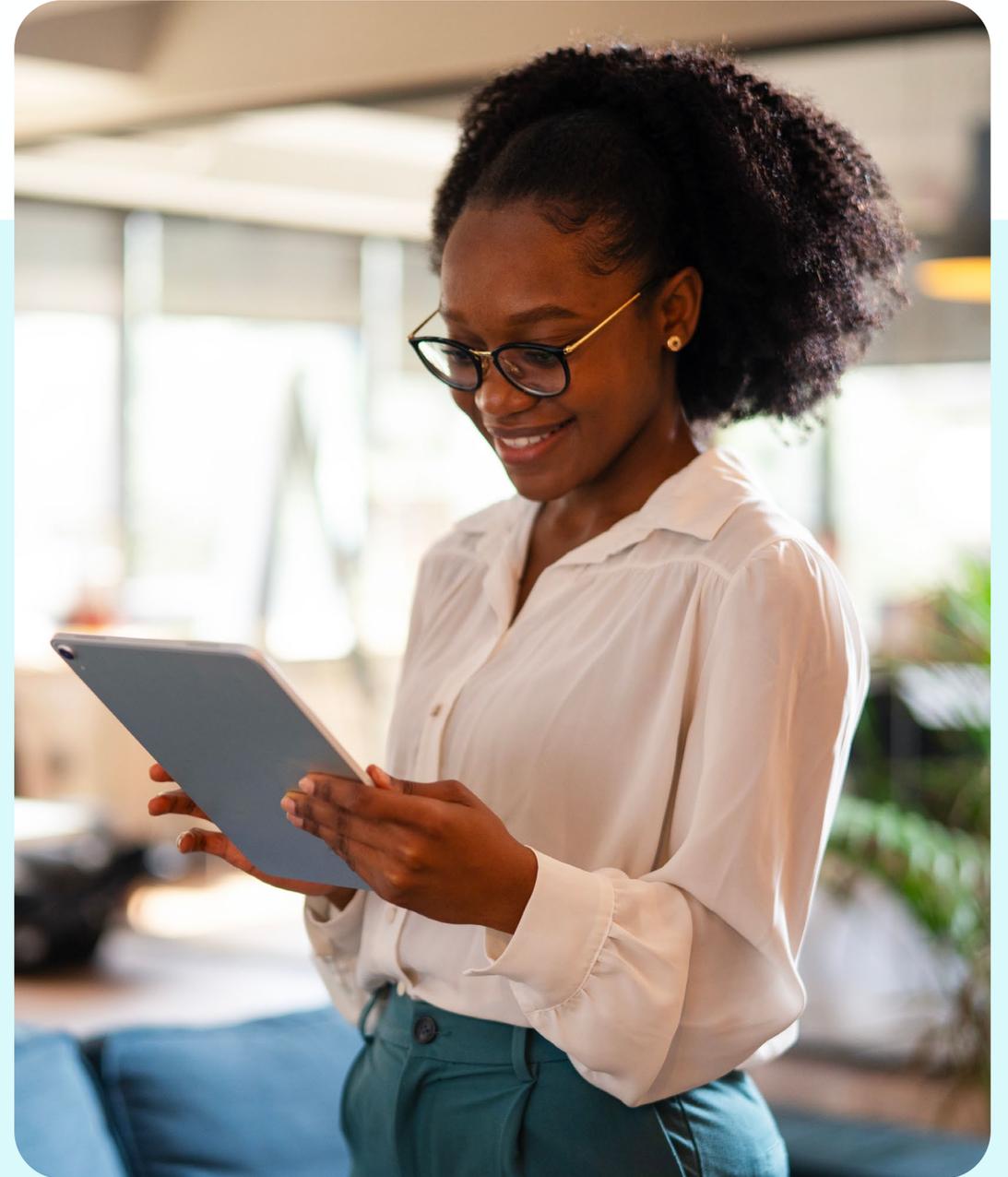
2 Capacités essentielles et proposition de valeur

Ce qu'il faut rechercher:

Les entreprises de premier plan recherchent désormais des fournisseurs de solutions en mesure de proposer un centre qui personnalise et intègre les programmes et services afin de répondre à leurs priorités spécifiques en matière de santé et de bien-être. Cet objectif est atteint lorsque la technologie réunit des solutions ponctuelles au sein d'une plateforme unique, sécurisée et personnalisée en fonction de chacun, ce qui accroît l'utilisation de toute la pile technologique des RH.

Les questions à poser:

- Vos programmes et services sont-ils principalement « à forte interaction » ou « hautement technologiques », à l'image d'une application mobile ?
- Comment parvenez-vous à garantir une expérience de qualité sur différents appareils ?
- Comment personnalisez-vous l'expérience de chaque utilisateur ?
- Comment votre solution évolue-t-elle ou s'adapte-t-elle à la croissance ou à l'évolution des effectifs de vos clients ?



3 Collaboration et personnalisation

Ce qu'il faut rechercher:

Recherchez un fournisseur de solutions qui prend le temps de comprendre la culture et les priorités uniques de votre entreprise. Le fournisseur idéal jouera également le rôle de conseiller de confiance, par l'intermédiaire de son équipe dédiée à la réussite des clients.

Les questions à poser:

- Êtes-vous en mesure d'adapter le contenu et la conception à notre marque, à notre message et à notre public ?
- Pouvez-vous intégrer mes partenaires existants dans la plateforme ? Comment gérez-vous l'intégration des données ?
- Quel soutien vos équipes chargées de la conception du programme et de la réussite des clients offrent-elles à vos clients ?



Motivation et engagement

Ce qu'il faut rechercher:

Inciter les personnes à adopter ou à pérenniser des comportements sains n'est pas chose aisée. Il faut pour cela aller à leur rencontre et comprendre où elles en sont, en s'efforçant de cerner leurs objectifs individuels et les obstacles au changement. Recherchez un fournisseur ayant fait ses preuves pour ce qui est d'aider les clients à améliorer la santé mentale et physique de leur personnel par un engagement et un développement communautaire accrus.

Les questions à poser:

- Comment définissez-vous l'engagement, et quels sont vos résultats en la matière ?
- Quelles principales méthodes utilisez-vous pour autonomiser, inciter et récompenser les employé(e)s ?
- Vos programmes, services et contenus sont-ils personnalisés pour répondre aux besoins divers et variés des effectifs ?
- Comment avez-vous aidé des clients à devenir des entreprises plus diverses, équitables et inclusives ?
- Votre solution facilite-t-elle les liens sociaux pour les employé(e)s au bureau et pour celles et ceux en télétravail ?



Rapports et résultats

Ce qu'il faut rechercher:

Vous avez défini la réussite, et il est maintenant essentiel de mesurer les progrès accomplis. Recherchez un fournisseur désireux et en mesure de vous fournir les données exploitables que vous voulez, quand vous le voulez et comme vous le voulez. Lorsque plusieurs partenaires ou solutions ponctuelles sont impliqués, il est essentiel de disposer d'un tableau de bord centralisé. Reportez-vous à la section « Mesurer la réussite » pour connaître les principaux indicateurs, relatifs aux employé(e)s et à l'entreprise, à prendre en compte lors du processus de sélection.

Les questions à poser:

- Quel type de rapports standard fournissez-vous ? Quel contenu ces rapports contiennent-ils et comment sont-ils fournis ?
- Disposez-vous d'un exemple de tableau de bord auquel nous pouvons accéder afin de comprendre l'expérience directe ?
- Vos rapports comprennent-ils des indicateurs connexes aux déterminants sociaux de la santé ?
- Vos rapports prennent-ils en compte des mesures quantitatives, comme la baisse des demandes d'indemnisation pour invalidité et du taux de rotation du personnel, ainsi que des mesures qualitatives, comme l'amélioration du moral des employé(e)s et de la responsabilité sociale de l'entreprise ?



Mesurer la réussite

Lorsque vous envisagez des solutions de santé et bien-être, gardez à l'esprit ces indicateurs et déterminez lesquels sont les plus importants pour la santé de votre activité et de vos employé(e)s.

Indicateurs de performance des employé(e)s:

- Participation
- Engagement
- Risques et comportements en matière de santé
- Mesures biométriques
- Santé mentale
- Bien-être général
- Situation financière

Indicateurs de performance de l'entreprise:

- Recours aux soins de santé
- Coûts des demandes d'invalidité et d'indemnisation des travailleurs
- Productivité et sécurité
- Taux de rotation
- Absentéisme
- Moral
- Engagement

Portée mondiale

Ce qu'il faut rechercher:

Votre fournisseur de solutions doit être en mesure de soutenir vos effectifs, quel que soit l'endroit où ils se trouvent dans le monde. Pour vous aider à atteindre vos objectifs stratégiques et à stimuler votre croissance, le bon fournisseur doit avoir une expérience éprouvée des entreprises et des partenariats internationaux.

Les questions à poser:

- Parmi vos clients, combien sont des entreprises multinationales ?
- Avez-vous travaillé avec des clients qui sont en phase d'expansion mondiale ?
- Le cas échéant, quelles langues votre plateforme prend-elle en charge et quelles traductions avez-vous planifiées pour l'avenir ?
- Où se situent vos bureaux dans le monde ?



Prochaines étapes



Grâce à ces questions de départ destinées à engager la conversation, vous serez en mesure de recueillir les informations initiales nécessaires à l'élaboration d'une liste de présélection vous permettant de

01



Soutenir la santé et le bien-être des employé(e)s, pour vos forces vives essentielles à la réussite commerciale

02



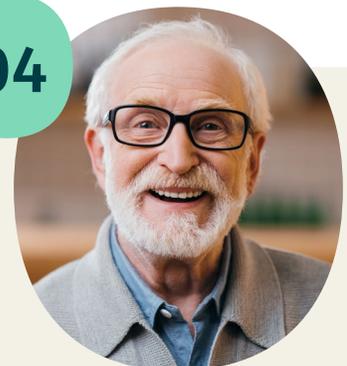
Renforcer la santé physique et mentale de vos employé(e)s pour obtenir de meilleurs résultats, faire travailler leurs équipes plus résilientes et favoriser des cultures d'entreprise fortes

03



Trouver la bonne solution - celle qui correspond à vos objectifs, à votre culture et à votre budget

04



Faire le tri parmi le trop grand nombre de fournisseurs, afin d'établir plus rapidement votre liste de présélection et de prendre une décision finale en toute confiance

Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions et élaborer un programme sur mesure et adapté à votre entreprise et à vos effectifs.

Parlez à un expert de l'engagement chez Personify Health dès aujourd'hui.

Because health is personal™

Il est temps d'opérer un véritable changement.

Ensemble, nous rendrons vos employés et votre entreprise plus heureux et en meilleure santé.

Réserver une démonstration 1:1

personifyhealth.com/global/fr

[facebook](#) | [twitter](#) | [linkedin](#)

