

itinéraires

Pro

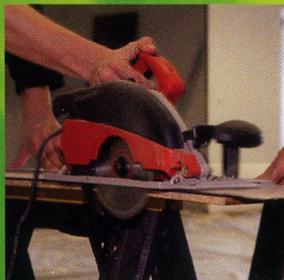
CRÉER ■ DÉVELOPPER ■ TRANSMETTRE

MARS 2008-N°6

*En lien direct avec
votre service
communication
Proxi PYJ propose
une prestation
à la carte*

*pour vous adresser
avec pertinence à :*

- *vos clients*
- *vos fournisseurs*
- *vos salariés
et collaborateurs*



Protéger son activité en se protégeant soi-même !



**Son immense plaisir :
vivre de la musique**

*Proxi-PYJ collabore à « Itinéraires Pro », support de communication de **GROUPAMA Loire-Bretagne**.
Il s'adresse aux sociétaires commerçants et artisans.*

*Le rôle de **proxi-PYJ** consiste à collecter des témoignages de sociétaires
en rapport avec le thème développer dans le dossier du journal.*

*Le dossier du N° 6 d' **Itinéraires Pro**, paru en mars 2008, est consacré à la **protection de l'entrepreneur**.
Les reportages effectués chez **les sociétaires Groupama** illustrent de manière concrète
comment une couverture assurance, en cas d'interruption inopinée de l'activité professionnelle,
peut se révéler capitale et permettre à la personne malade ou accidentée de passer un cap délicat.*

(Lire l'article ci-dessous)

« la formule « témoignages » est très bien perçue en interne et auprès de notre réseau commercial »

Rozenn Allain

Chargée de communication opérationnelle Groupama Loire Bretagne

Rennes, le 17 mars 2008

C'est suite à un travail d'analyse sur les contenus des dossiers d'Itinéraires Pro, mené conjointement avec **Rozenn Allain** que **Proxi-Pyj** a joué son rôle de **conseiller éditorial** en lui suggérant d'appuyer, par le témoignage de sociétaires, le rédactionnel réalisé en interne (décrivant les solutions Groupama en cas d'interruption de l'activité professionnelle).

Sollicités par le service communication Groupama, les chargés de clientèle ont donc proposé à **Rozenn Allain** plusieurs noms de sociétaires correspondant au profil recherché (en lien direct avec le thème du dossier).

Proxi-PYJ s'est ensuite chargé de rencontrer les personnes et de recueillir leur témoignage.

A terme, le choix d'abandonner un contenu de dossier s'appuyant essentiellement sur des données statistiques pour faire place au vécu des clients de l'entreprise, se révèle très positif.



« Au départ, je ne voulais pas souscrire un contrat prévoyance »

Six mois seulement après avoir lancé une entreprise individuelle de maçonnerie, Gilles Le Gall* ressent des douleurs au poignet... Malgré une intervention chirurgicale, il doit cesser son activité...



« J'ai eu du mal à faire le deuil de mon entreprise ». A 45 ans, Gilles* vit une véritable déception, celle de n'avoir pu mener à bien sa petite entreprise de maçonnerie dans le Nord Finistère. Aujourd'hui, il travaille à sa reconversion, mais l'histoire aurait pu tourner à l'épreuve si d'entrée, Gilles n'avait pas joué la carte assurance...

pourrais me rapprocher de ma famille ». D'autant que Sophie bénéficie d'un congé parental : « Elle m'a encouragé, elle pourrait m'aider au plan administratif, plus tard elle reprendrait son poste, mais à mi-temps ».

Dès lors Gilles commence les démarches auprès de la chambre des métiers et de la boutique de gestion. Il démissionne de son poste, investit dans un camion, une bétonnière et démarre son activité en septembre 2005.

Une indemnité doublée pendant neuf mois

Les débuts sont prometteurs, Gilles enchaîne les chantiers, mais physiquement, le travail est plus dur qu'avant : « Tout se faisait à la brouette ! ». En février 2006, il ressent les premières douleurs au poignet droit. Son médecin diagnostique une tendinite. Muni d'un poignet de force, il reprend tout de même le travail, mais les choses s'aggravent : « parfois, je ne pouvais même plus tenir ma truelle ». Pourtant il tient à honorer ses devis : « je suis allé jusqu'au bout ». Au bout de ses chantiers comme au bout de ses forces : « même avec les antidouleurs, je travaillais trop lentement... ». Gilles se fait aider par d'autres artisans, en vain, le 18 mai 2006, il est placé en arrêt de travail. Les radios révèlent qu'il souffre d'arthrose et que le canal carpien est touché... Il faudra opérer.

« Trop longtemps, je me suis accroché à l'idée de reprendre le boulot et j'ai tardé à fermer l'entreprise ». Heureusement qu'avant de démissionner, il s'était laissé convaincre par son assureur : « Au départ, je ne voulais pas assurer ma santé et puis j'ai réalisé que le coût de la complémentaire n'était pas si élevé... ». Il choisit donc de se couvrir à hauteur de 1000 € par mois. « Je l'ignorais, mais mon contrat prévoyait de doubler cette somme pendant les neuf premiers mois d'incapacité, ce qui m'a permis de faire face à mes charges qui, elles, ont continué à tomber ! ». Finalement, Gilles est opéré le 20 juin 2007. Il souhaite désormais se former à l'informatique pour, à terme, reprendre un emploi salarié : « par exemple comme revendeur chez un grossiste en matériaux du bâtiment ».

* Pour cette raison, le sociétaire a préféré conserver l'anonymat. Les noms et prénoms du texte sont inventés.

Texte et photos : PY JOUYAUX.



En prolongement de ce texte, un encadré rappelle les conditions relatives au prolongement de l'arrêt de travail et les avantages des contrats Groupama dans ce domaine.