

Résumé du rapport final : Entreprise sans fumée 2010-2014

La phase 2010-2014 du projet se fonde sur les objectifs et les conclusions de la phase 2007-2009. Toutes les interventions s'appuient sur des données scientifiques et sur des méthodes validées de façon empirique. L'idée est de répondre de façon très concrète aux besoins des groupes-cibles. En effet, les interventions doivent s'intégrer au cadre de vie des personnes concernées pour pouvoir influencer sur leur comportement.

La loi sur la protection contre le tabagisme passif est entrée en vigueur en mai 2010. Beaucoup d'entreprises ont trouvé des solutions appropriées permettant d'appliquer ces dispositions au quotidien ; cela dit, nous avons constaté que nos prestations de conseil étaient clairement sollicitées dans les années qui ont suivi l'entrée en vigueur de la loi. Nous accompagnons les entreprises et les aidons dans leurs démarches. Certaines sociétés profitent du changement de législation pour encourager leurs collaborateurs à arrêter de fumer en recourant aux cours que nous proposons. Un inconvénient de la loi a également été mis en lumière : le nom « Entreprise sans fumée » donne aux sociétés le sentiment qu'elles ne comptent déjà plus de fumeurs parmi leurs collaborateurs et qu'elles n'ont donc pas besoin de nos prestations. Cet écho imprévu, qui ralentit l'acquisition de clients, nous a fait prendre conscience du fait qu'il aurait fallu choisir un nom qui s'adapte aux évolutions du contexte. Si nous avons réussi à étendre nos activités en Romandie, c'est principalement grâce au réseau aussi solide que stable de la Ligue pulmonaire. La Ligue pulmonaire vaudoise représente Entreprise sans fumée en Romandie avec les mêmes standards de qualité et le même impact. Le réseau des organisations participantes est donc essentiel pour que le projet ait rapidement une portée nationale. Pour étendre le programme à la Romandie, il a également fallu réfléchir à un nom et à un logo en français. Il aurait donc été pertinent de choisir au départ une dénomination compatible avec toutes les langues nationales et avec l'anglais.

Afin de garantir une couverture géographique aussi complète que possible, des collaborateurs ont été engagés pour l'acquisition des clients et la gestion de leurs dossiers. A cet égard, notre équipe, composée de personnes qualifiées et complémentaires, obtient de très bons résultats. Notons cependant que nous avons chargé les professionnels d'un centre d'appels de la prospection pour parvenir à étendre nos activités à une large échelle. Grâce au guide d'entretien clair, des entreprises nous ont conviés à de premiers entretiens personnels. Cette prestation de service concrète et professionnelle représente une nette valeur ajoutée.