**Evelyne RAVELLAT (Tél : 06 60 47 71 64)**

**Directrice du Centre Khépri Santé à Nogent sur Marne (94), Sophrologue**

Entretien du 27 janvier 2021, 8h30

**Projet de plateforme pour mettre en lien les patients/clients, des produits naturels de qualité et des thérapeutes/praticiens.**

A créé il y a 5 ans un centre de santé intégrative. Connait pas mal de labos.

Installée depuis 17 ans en tant que coach en développement personnel, puis sophrologue depuis 12 ans.

**Besoins thérapeute**

* **Quels sont les principales difficultés, en tant que thérapeute, rencontrées lors de votre installation ?** NA
* **Quelle(s) aide(s) auriez-vous souhaité avoir pour votre installation ?** NA
* **Quelles sont les difficultés rencontrées dans votre pratique ?**

Le « challenge » c’est de promouvoir les pratiques complémentaires et d’orienter correctement les personnes vers les pratiques dont elles ont besoin. Faire comprendre aux personnes quelles sont les pratiques disponibles, à quoi elles sont utiles et lesquelles sont pour elles. Lutte contre le tâtonnement des personnes : elles ont besoin d’informations. Pour y remédier, fait des journées portes ouvertes pour arrêter la théorie : « on leur fait gouter pendant 30 mn le bénéfice de la pratique. On passe par la sensorialité et l’expérience ». La grande difficulté pour les praticiens : pouvoir vivre de son métier. Les gens, qd ils viennent savent pourquoi, peu d’absentéisme aux rdvs. Avant, les annulations étaient plus fréquentes, mais le taux d’engagement a toujours été élevé.

* **Quels services / aides vous seraient utiles dans votre quotidien ?**

Ce qui aide, c’est le fait que les gens voient ce que nous faisons. Faire des blogs sur pourquoi utiliser tel pratique, tel produit aide. Avoir suffisamment de visibilité pour se faire connaitre. La principale difficulté est d’en vivre. Ceux qui ne peuvent pas en vivre ont moins confiance en eux. Besoin d’être présents sur le terrain mais la difficulté est de vivre de son outil.

Création du centre : permet aux professionnels qui sont salariés de pouvoir vivre de leur passion et de ce pourquoi ils sont faits. Certains travaillent à côté dans un domaine qui les concerne, grande chance, car cela donne de l’essor au métier.

Plateforme : donne de la visibilité, de l’expérience terrain aux clients. Expert entre le client final et le produit, mettre un lien entre ces 2 éléments, lien indéfectible.

Par exemple, le Centre fait un guide pédagogique pour le renforcement naturel des défenses immunitaires : les gens sont perdus sur le choix des produits (quel vitamine D doit on prendre ?).

Principale difficulté de vivre de son métier et établir un lien entre le produit et le conseil.

* **Qu’est-ce qui est aisé ? facile pour vous ? dans votre pratique au quotidien**

Proposer des expériences aux personnes. Les praticiens sont présents 1X par trim pour une rencontre avec les clients pour leur faire tester une expérience individuelle. Réfexo, reiki, relance lymphatique, 2 ou 3 ateliers collectifs sont organisés pour prendre en main les produits, les faire toucher, essayer. Prise en main de prestations, on n’explique pas les choses. Evénementiel de bien être pour faire comprendre aux gens comment améliorer leur hygiène de vie. Les gens ne lisent pas, rien ne remplace l’expérience. On peut faire des guides qu’ils vont s’approprier. Lors des portes ouvertes (événementiel), il y a un droit d’entrée pour les clients afin de rémunérer l’animatrice : fait une feuille de route pour chaque praticien et pour chaque client. Objectif à terme : vendre les prestations des praticiens. Une des difficultés majeures des praticiens : se vendre. Ils préfèrent que ce soit quelqu’un d’autre qui le fasse. Ils ont du mal à parler d’eux-mêmes et à communiquer autour d’eux. Autre difficulté : être tout seul. Il faut aider les praticiens à faire face, d’où l’intérêt à développer des synergies entre les praticiens. On gagne en efficacité, on va plus vite, on atteint les objectifs. Il faut le faire de façon bien organisée et structurée pour ne pas perdre en crédibilité.

* **Etes-vous inscrit dans un annuaire de thérapeutes ? Si oui, lequel ? Pourquoi ? Que vous apporte t-il ? Est-ce important pour vous ?**

Oui, dans plein d’annuaires. Le Centre est adhérent sur les plateformes pour eux.

Doctolib, Medoucine, therapeutes.com, trouver-un-thérapeute.fr, annuaire-thérapeutes.com, etc. Est inscrite sur les fédérations. Inscription partout. Petit budget marketing qu’il faut dédier dès le début. Il faut avoir une vraie démarche marketing : a mis en place une formation avec Medoucine académie. Il faut avoir une démarche entrepreneuriale. Important : comment savoir bien démarrer son activité. Ce n’est pas parce qu’on est bon, q c’est une pratique demandée, qu’il ne faut pas communiquer. Si on ne communique pas avec ses clients, on ne peut pas s’en sortir. Le référencement prend du temps. Tout le monde doit être sur internet à minima : cela rassure le public. Cela montre ce qu’on a fait auparavant, comment on travaille… Il faut nourrir le lien : passe par tous les moyens : bouche à oreille, donner des cartes de visite, flyers… dur car on n’a pas le temps.

Doctolib : est venu vers le centre pour proposer un partenariat et Medoucine aussi. Références du marché, volonté d’aider les praticiens. Les annuaires souvent sont faits par des gens qui n’y connaissent rien. Ceux qui résistent ont levé des fonds. Problèmes avec thérapeutes.com, des robots qui appellent. Autres, leur but est de prendre des pdm. Pas humain. L’important est d’être bien accompagné. Association en périnatalité super. Il faut faire le tri. Les annuaires sont chers, donc a opté pour une mutualisation avec le Centre : c’est le centre qui paie l’abonnement pour tout le monde, donne en plus une visibilité. Medoucine apporte en plus de l’aide aux praticiens. Ne pas faire de pub, si on a un peu de respect pour le diplôme obtenu, c’est dommage : c’est un capital, il faut se donner toutes les chances de réussir. Le praticien doit incarner qui il est, ce qu’il a fait. Pour cela, se donner les moyens d’aller jusqu’au bout. La nouvelle vie démarre avec le diplôme. Il ne faut pas oublier son passé, éviter d’être en rupture avec tout ce que l’on a fait avant. Revisiter tout ce que l’on a fait dans sa vie car cela peut être utile pour sa nouvelle vie de praticien. Il faut se donner une chance. Paradoxal dans ce métier : s’il y a une trop forte rupture, cela dessert le praticien. Il faut matérialiser son projet : la seule façon est de poser des actes, d’être visionnaire, de croire en ce que l’on a fait. Coache les praticiens pour leur faire comprendre cette vision. Important que la pensée se matérialise. Quand on se fait aider, c’est mieux. Formation mise en place + coach qui les aident. A fait une formation en santé intégrative pour aider les praticiens à utiliser la synergie dans les relations et dans les compétences. Qd on travaille à plrsrs, il n’y a plus de limite avec un client. Se faire connaitre pour se faire recommander par ses proches, les inviter pour faire connaitre les collègues, qu’ils vont ensuite recommander. Favorise la dynamique du bouche à oreille. Les gens ne recommandent pas s’ils n’ont pas testé. Il faut tout envisager quand on fait la promotion des pratiques.

* **Faites-vous des consultations en ligne ? Si oui, quand il n’y aura plus de pandémie, souhaitez-vous continuer ? Qu’utilisez-vous comme outil ? Pourquoi ?**

Oui, la sophro et l’EFC. Marche bien. Certaines pratiques d’hypnose – cadre plus limité. Dépend de l’état de la personne. Outil dont il ne faut pas se priver.

**Relation laboratoires**

* **Avez-vous des contacts avec des laboratoires ? Si oui, à quelle fréquence ? Sous quelles formes ? Si non, pourquoi ?**

Oui, connait la plupart des laboratoires. Les laboratoires proposent que les praticiens ouvrent leur compte : peuvent commander avec remise dès qu’il fait la promotion des produits avec ses clients. Relation commerciale à sens unique. C’est une jungle. A travaillé dans le domaine, donc a une culture, connait la façon de travailler de ces labos et pour autant c’est compliqué. N’est pas produit. A du mal à les vendre. Bcp plus d’efficacité sur d’autres produits. Car ne sait pas se retrouver dans les compléments alimentaires. Quelques uns sont sérieux, mais il n’y en a pas bcp. Avec 5 labos, représentation du marché. A des experts pour le sourcing : aide. Compléments nutritionnels : question de dosage, va aller vers ceux qui ont un fort dosage. Les compléments alimentaires donnent un temps de répit à l’organisme pour stabiliser.

Il faut travailler de façon multidimensionnelle sur le corps : associer sophro, psy, … tout ce qui peut stabiliser pour enrayer le problème de santé.

FOURNAISE Carole : envoi ses coordonnées.

* **Qu’attendez-vous des laboratoires ?**

1 fasse le tri au niveau de plusieurs marques de sorte que l’on puisse choisir le produit qui est préconisé sur la plateforme les yeux fermés. Si ce sont des bons produits, ne décrédibilise pas le praticien. Laisser une part d’humanité au praticien, c’est lui qui conseille. Le bénéfice, il est gagnant-gagnant : le praticien a confiance au produit, il faut qu’il trouve une marque en fonction de levier où il va agir sur tous les systèmes du corps. Coordination de soins en santé intégrative : pour éviter qu’il soit submergé, choisir 2-3 pratique qui va agir sur tous les plans, corps et esprit. Pour les compléments, c’est la même chose : on va utiliser 2 ou 3 compléments alimentaires et c’est tout ! Optimiser le portefeuille du client pour qu’il soit en toute confiance et que les conseils soient efficaces.

2 Instaurer un lien qui va nourrir la relation et instaurer la confiance entre les compléments alimentaires, les professionnels et les clients finaux. Il faut de l’humain. On passe d’un site à l’autre et on ne sait pas quoi choisir.

Faire cette différente avec une démarche très discriminent pour mettre en exergue l’effet d’un produit plus qu’un autre. Y aller d’un palier après l’autre. Faire les choses étape par étape pour le thérapeute. La part de conseil relayé par le praticien. La plateforme Eona doit former les praticiens sur les produits. Doit être coordonnée par Eona. Comme en médecine ayurvédique ou chinoise : vraie formation sur les produits complémentaires. Il faudrait que cela fasse partie du parcours de médecine intégrative.

L’humain est au cœur de notre métier !

**Conclusion (si après l’échange, ce n’est pas clair)**

* **Si vous aviez accès à une telle plateforme, pour quoi l’utiliseriez-vous ?** NA