

LES COMITÉS D'ENTREPRISES ÉLARGISSENT LEURS OFFRES



L'Atelier Lilibricole propose aux comités d'entreprise des cours de bricolage et de décoration.

SERVICES - Loin des traditionnels paniers gourmands de Noël et des abonnements à la salle de sport, «20 Minutes» a déniché quelques offres innovantes proposées dans les allées du Salon CE 2012 à Paris..

Des cours de rattrapage en bricolage

Besoin de dépasser vos angoisses face à une perceuse, marre d'appeler le plombier en urgence à la première fuite, ou simplement envie de repeindre l'armoire de votre grand-mère: Lilibricole propose aux comités d'entreprise des cours collectifs ou individuels de bricolage et de décoration. «On peut privatiser notre Atelier ou créer des espaces de bricolage au sein même de l'entreprise avec des panneaux muraux amovibles et des bâches sur les sols», explique Marie Davideau, fondatrice de Lilibricole. Des prestations très appréciées dans le cadre de séminaires de motivation ou de cohésion d'équipe. L'Atelier propose aussi aux CE une billetterie à prix réduit pour ses formations individuelles comme le «B.A-BA WC et chasse d'eau» ou «Je relooke mon carrelage» ou même pour des ateliers pour enfants.

Aujourd'hui implantée à Paris, la société ouvrira un nouvel espace le 6 février à Lyon. Depuis peu ces stages sont mêmes reconnus dans le cadre du Droit individuel à la formation (DIF)!

www.lilibricole.com

Des séances d'ostéo au boulot

Face à la montée des troubles musculo-squelettiques et du stress au travail, Ostéo Entreprise propose aux CE des séances d'ostéopathie sur le lieu de travail. «On peut intervenir dans l'entreprise pour une journée entière dans le cadre d'une opération de prévention ou bien revenir à une date régulière toutes les semaines», explique Yannick Benet, directeur associé. Les prestations peuvent être en partie prises en charge par le CE ou bien directement par la mutuelle. Pour séduire les employeurs, la société a un argumentaire bien rodé: grâce à ses services, Ostéo Entreprise promet rien de moins que «diminution des arrêts de travail et amélioration de la productivité et de la qualité de vie de vos employés».

<http://www.osteoentreprise.com>

Du tourisme écolo et sportif

Découvrir le monde tout en pratiquant une activité physique et en préservant l'environnement: c'est l'offre de l'agence de voyage «Le Vélo voyageur», présente pour la première fois cette année au salon CE. Le groupe propose aux entreprises des excursions et des séjours à vélo «logistique clé en main» en France et en Europe. «C'est un concept qui plaît aux entreprises en recherche de nouveautés et qui sont attachées à des valeurs d'écologie et de bien-être de leurs salariés, parfois difficiles à faire bouger!» explique Bérangère Florin, co-fondatrice du Vélo

LES COMITÉS D'ENTREPRISES ÉLARGISSENT LEURS OFFRES

Voyageur. L'idée a déjà séduit de grands groupes comme La Poste ou BNP Paribas.

www.levelovoyageur.com

Les dernières parutions en location

Le concept serait né aux Etats-Unis, mais il est désormais accessible dans les CE de la France entière avec Chronobook: proposer à la location les dernières nouveautés sorties en librairie et les livrer directement sur le lieu de travail. «Nous avons aujourd'hui 2.000 livres en catalogue et nous travaillons en permanence avec les éditeurs pour enrichir nos offres» explique-t-on chez Chronobook. Les salariés peuvent faire leur choix sur le site Internet et les commandes sont livrées dans les locaux du CE une fois par mois.

www.chronobook.fr.

Des lunettes et des lentilles de contact à bas coût

Un opticien professionnel qui vous rend visite au bureau: c'est le service proposé pour la première fois au salon CE par l'entreprise Verre2vue. «Nous nous rendons dans les entreprises avec une gamme de 120 à 130 montures. C'est un peu moins que dans une boutique mais si vous avez une idée précise du modèle que vous souhaitez nous pouvons le commander et c'est 20% moins cher que dans les grands réseaux d'opticiens», assure Marie-Charlotte Lancelin, opticienne. Pour les lentilles de contact, la ristourne atteindrait même 40 à 50% «avec la garantie que ce n'est pas de la contrefaçon comme sur certains site Internet» note la professionnelle. Après la visite de l'opticien, l'achat se fait directement en ligne sur le site Internet de la société et la commande est livrée au domicile. Verre2Vue se rend ainsi déjà trois fois par semaine chez Peugeot, et compte parmi ses clients de grands groupes comme Air France ou General Electric.

www.verre2vue.com

Le top des conseils beauté

Elite Beauty Studio lance son offensive auprès des entreprises. Le réseau de centres de beauté haut de gamme aux couleurs de la célèbre agence de mannequinat propose pour la première fois cette année sur le salon une large gamme d'offres dédiées aux CE. Parmi les produits phares: le ticket beauté pour une prestation «coaching make-up». «Le prix public est de 75 euros, mais un CE qui vient de nous acheter 200 chèques cadeaux a obtenu un prix unitaire de 50 euros», explique Michael Rouah, directeur général d'Elite Beauty Studio. Autre formule proposée: les coffrets cadeaux, comme le package «mère-fille» proposé pour la fête des mères. L'entreprise peut aussi privatiser un salon pour une «make up party». Un peu plus glam qu'une soirée Paëlla géante, non ?

<http://www.elitebeautystudio.com/>