



Etre bénévole pendant quelques minutes, c'est possible !

Votre mission

Déposer une affichette “Avec nos Proches” dans chaque commerce de votre quartier : pharmacie, boulangerie, fleuriste, grande surface...

Où ? **Où vous voulez !**

Quand ? **Quand vous voulez !**

Combien de temps ? **Autant que vous voulez !** 5 minutes, 1 heures, 2 heures...

Contexte

Les **Aidants** sont les personnes qui prennent soin, au quotidien, d'un proche malade ou très âgé. Cet accompagnement peut être lourd.

Ils sont 8 millions en France, et sont exposés à certains risques : **isolement, burn-out, dépression, problèmes de santé ou financiers...** Et lorsque l'aidant va mal, son proche malade en pâtit également.

Or, la plupart du temps, les aidants n'ont pas conscience d'être aidants, et ne connaissent donc pas les solutions de soutien qui sont à leur disposition.

Objectifs de la mission

- Communiquer au maximum, pour que chaque aidant *sache* qu'il est “aidant” et qu'il peut bénéficier de soutiens.
- Sensibiliser le grand public à la problématique des aidants.

Description d'Avec nos Proches

Avec nos Proches est une association qui soutient et informe les aidants par téléphone (**01 8 472 9 472**, coût d'un appel local). Elle permet aux aidants d'être **écoutés, épaulés, reconnus, et orientés efficacement vers des dispositifs d'accompagnement.**

Les bénévoles qui répondent sont tous d'anciens aidants : étant passés par là, ils comprennent ce que traversent les aidants et sont à même de les écouter sans les juger. Avec nos Proches est donc un espace de parole sans tabou, et de partage d'expériences.

Préparation

- ⇒ **Imprimez** l'affichette et **pré-découpez** les numéros.
- ⇒ **Découvrez nos astuces** « Comment communiquer », exercez-vous éventuellement
- ⇒ **Mobilisez** des gens autour de vous : à 2 ou à plusieurs, c'est plus rigolo !
- ⇒ Le jour J, munissez-vous de scotch, punaises et de quoi écrire...
- ⇒ A tout moment, n'hésitez pas à nous contacter : contact@avecnosproches.com

- Guide pratique -

Comment communiquer ?

Enjeu

Même si il l'ignore, votre interlocuteur connaît forcément un aidant (dans sa famille, ses voisins, ses amis, ses collègues). La problématique des aidants touche tout le monde.

Trouver le bon moment !

Avant toute chose, observez autour de vous, si 10 personnes attendent au comptoir du magasin et que le commerçant n'est pas disponible, repassez à un moment plus favorable. A défaut, vous pouvez tenter une approche « droit au but » (voir ci-dessous)

Comment amorcer la discussion ?

La présentation ci-dessous est un exemple pour vous aider à préparer votre discours. Vous pouvez la modifier à votre guise en fonction de ce qui vous parle le plus, et selon la réceptivité de votre interlocuteur.

Dans tous les cas, adressez-vous en priorité à au patron ou à la patronne.

- ⇒ Commencer toujours par un grand et chaleureux « *Bonjour* »
- ⇒ Pour amorcer l'échange : *“Je diffuse cette affichette pour une association qui soutient les aidants. Est-ce que vous avez déjà entendu ce mot ?”*

Un échange en plusieurs temps

1 / faire appel à son vécu propre

“Vous connaissez certainement une personne peu autonome. A ses côtés, il y a quelqu'un qui s'occupe d'elle : Une voisine qui s'occupe de son mari malade, par exemple ? Une tante qui s'occupe d'un parent âgé ?”

[normalement votre interlocuteur liera votre question à un vécu proche de lui]

“Saviez-vous que ces personnes sont 8 millions ? Et qu'on les appelle les aidants ?”

[réaction normale : surprise et découverte, vous avez obtenu son attention.]

2/ mettre en perspective sur la situation des aidants en France

“Cette personne qui aide son proche [reprendre l'exemple qu'il vous a cité], se sent peut-être seule, épuisée ou complètement dépassée. C'est le vécu partagé par la plupart des aidants. Un aidant d'un malade d'Alzheimer, à titre d'exemple, passe 40h par semaine à s'occuper de son proche à stade médian de la maladie.

Aider un proche, c'est souvent mettre en péril sa vie professionnelle, personnelle, et sa santé (une surmortalité de 63% chez les aidants !). Les aidants ne se savent pas aidants et passent donc à côté des solutions disponibles pour les aider. Ces aides (allocations, aides techniques, congés, aide à domicile, etc) existent pourtant mais ne sont pas connues. »

[réaction normale : écoute, questionnement.]

3/ présenter Avec nos Proches par le côté humain

Vous pouvez vous inspirer de la présentation faite en introduction de ce petit guide.

4/ Parlez de vous

N'hésitez pas à, si vous vous sentez à l'aise, à parler de vous et à présenter les raisons pour lesquelles vous, vous vous impliquez.

Ex : « *je viens vous voir parce que j'habite juste à côté* » peut créer un lien de proximité avec le commerçant. Ou, le cas échéant, « *j'aime beaucoup la façon dont cette association travaille...* », « *je suis sensible à cette question parce que mon grand père, ma mère...* »

5/ Passez à l'action

« *Est-ce que je peux mettre ces affichettes pour eux ? Ils peuvent tout simplement décrocher les petits numéros...* »

« *Il est probable que 1 de vos clients sur 10 soit aidant, du coup, ce numéro pourra vraiment leur être utile !* » ou encore « *N'hésitez pas à communiquer ce numéro à la personne de votre entourage qui aide son proche, ça peut lui servir !* »

Comment conclure ?

Un grand merci pour eux, pour nous ! J'essaierai de repasser pour remplacer l'affichette si besoin.

Que faire si....

Le commerçant n'a pas le temps de vous écouter ?

Dans ce cas, usez de la technique « droit au but » pour passez l'essentiel du message en 30 secondes : *Bonjour ! Je diffuse des affichettes pour une association, on sensibilise les gens à la problématique des aidants. Je vois que vous n'avez pas le temps, juste en 30 secondes : 8 millions de personnes en France s'occupent d'un proche en perte d'autonomie (souvent un parent âgé ou malade). Une ligne animée par des bénévoles a été créée pour eux. Est-ce que je peux mettre à disposition cette affichette pour vos clients qui seraient aidants et qui en auraient besoin ?*

Le commerçant accepte volontiers que vous mettiez l'affichette ?

Vous le remerciez chaleureusement, vous étudiez avec lui l'endroit le plus adéquat afin que ce soit bien visible et que ça ne le gêne pas (de cette façon, il gardera plus longtemps l'affichette). Sortez votre scotch ou vos punaises et hop', affichez !

Vous pouvez aussi noter le nom du commerce afin de repasser quelques jours plus tard et voir si les numéros ont été détaché / si le commerçant a eu des questions de ses clients...

Le commerçant refuse de mettre l'affichette ?

Ce n'est pas grave. Il n'y a parfois pas beaucoup de place pour positionner les affichettes. Un commerçant peut avoir de multiples raisons pour refuser. S'il a le temps, n'hésitez pas à

en parler avec lui pour comprendre ses raisons et lui proposer des supports qui seraient plus adaptés (par ex. des petites cartes à distribuer format cartes de visites ?)...

Le commerçant s'inquiète de savoir qui est « Avec nos Proches »

Rassurez-le en disant qu'il s'agit d'une association non lucrative et indépendante qui rassemble d'anciens aidants. Qu'elle est soutenue par : la Mairie de Paris, la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse et plusieurs mutuelles. Qu'elle co-organise la Journée Nationale des Aidants depuis 3 ans, sous le haut patronage du ministère de la santé.

Le commerçant vous pose des questions auxquelles vous ne savez pas répondre ?

« Pour être franc, je les aide aujourd'hui sur cette action, mais je ne saurais pas vous répondre de façon précise. Le mieux, c'est de contacter directement l'association... ou alors je peux leur transmettre votre contact si vous le souhaitez ? »

Cas particulier des pharmacies

Pour convaincre un pharmacien d'exposer l'affichette, n'hésitez pas à expliciter :

- Pourquoi on s'adresse à eux : *« Vous êtes en contact quotidien avec ce public ! »*
- Leur intérêt : *« les aidants ont besoin de parler de leurs problèmes, et vous n'êtes pas forcément là pour ça. Avec nos Proches leur permet de trouver un interlocuteur disponible, formé, qui a le temps de les écouter parfois 1/2h, parfois 1h... »*

Conclusion

A l'issue de votre mission...

- vous avez des retours à nous faire ?
- des suggestions pour améliorer ce guide ?
- vous souhaitez participer à une prochaine mission Avec nos Proches ?

=> écrivez-nous à contact@avecnosproches.com

**Un grand merci pour votre aide !
L'équipe d'Avec nos Proches**