

Plus d'informations sur le défi de Rik et la solution gagnante

« Notre mission est la prévention des maladies cardiovasculaires, il y a donc un lien évident entre l'événement et notre organisation », a déclaré Rik Vanhoof de la Ligue belge du cœur. Quant au défi, « c'est toujours intéressant de rencontrer de nouvelles personnes et d'entendre leurs idées originales. Je ne m'attendais pas à grand-chose, je suis venu ici avec un esprit très ouvert, et tout a été une réussite aujourd'hui. J'ai entendu de bonnes idées, j'espère que nous pourrions travailler sur certaines d'entre elles à l'avenir. Ici, et grâce à lifetech, nous avons des horizons différents, alors que à la LBC nous sommes pleinement dans le contenu. Il est formidable d'avoir des perspectives novatrices de personnes qui ne sont pas dans le secteur, qui ont un regard extérieur et proposent des idées brillantes. » Différents points de vue, différentes approches, différents impératifs et ambitions, mais tous dans le même état d'esprit : imaginer l'avenir de la prévention.

« Notre solution pour le premier défi était la "Récompense du panier d'achat" », a déclaré Sophie de la première équipe gagnante : « vérifier les paniers d'achat des gens sur une période donnée, et sur la base de leur contenu, évaluer le risque pour la santé de la personne. Si, en fonction de leurs achats, nous considérons que la personne mène un mode de vie à "haut risque", elle reçoit une récompense l'invitant à passer un bilan de santé. Un spa, par exemple, pour ne pas jouer les rabat-joie, un moment où les gens auront le temps de faire le bilan de santé. Et pour s'assurer qu'ils se rendent effectivement au spa, leur offrir un bon d'achat dans leur supermarché s'ils passent le bilan.»

Ce qui est sûr, c'est que cette idée a séduit Rik, le détenteur du défi, qui va bientôt commencer à travailler dessus : « nous nous réunirons à nouveau avec l'équipe gagnante, puis nous préparerons une présentation pour la soumettre à notre conseil d'administration et à un supermarché, pour voir s'ils sont intéressés ou non, et peut-être chercher un partenariat gagnant-gagnant. Nous avons déjà des partenariats avec l'industrie alimentaire, donc ce pourrait être une bonne idée de collaborer à un autre niveau. »