

CHRISTOPHE GEOFFROY

LA PRÉVENTION “DE CLAIREFONTAINE AUX PARTICULIERS”

Lors de la journée consacrée à la prévention, organisée à Toulouse le 14 mars [1], Christophe Geoffroy a présenté sa méthode “Kiné Form & Santé”. **Il l’applique avec tous ses patients, stars du foot ou sportifs du dimanche anonymes.** PAR SOPHIE CONRAD



Certes, “avec un sportif de haut niveau, on est dans la prévention en permanence puisqu’ils sont en général en pleine forme et ne doivent surtout pas se blesser”. Alors qu’en général, quand un particulier arrive dans son cabinet, il est blessé. “Mais il aimerait bien, lui aussi, avoir tout un staff médical pour le conseiller et limiter ses risques de blessure !” Christophe Geoffroy en a donc fait son “combat”, depuis toujours. Il emploie les mêmes techniques et la même approche avec les joueurs de l’équipe de France de foot et ses patients “lambda”. Un seul objectif : “Les responsabiliser et leur faire comprendre comment utiliser leur corps à bon escient.”

Le kinésithérapeute distingue trois profils de patients : “Le sédentaire, l’excessif (la mode de l’ultra-trail fait

des ravages !) et celui qui fait une mauvaise utilisation de son corps.” Pour ce dernier, pendant un temps, tout va bien. “Mais un jour, au bout de six mois, un an, cinq ans, le corps dit stop avec une sciatique, une hernie, une tendinite... L’ennemi n°1 du corps, c’est son *mauvais management*”, insiste-t-il. Pour éviter d’en arriver là, “les patients ont besoin d’être guidés”, c’est pourquoi il a développé sa méthode “Kiné Form & Santé” et publié de nombreux livres, peaufiné des dizaines de schémas pour être le plus pédagogue et le plus clair possible [2]. Pour combattre le mal à la racine, il faudrait toucher le plus grand nombre de personnes possible, c’est pourquoi il appelle ses confrères à “sortir de leur cabinet”. Il aimerait voir se développer “une rubrique *Santé* dans les revues professionnelles liées à la

viticulture, l’agriculture, l’industrie... et pas seulement dans les magazines de sport.”

En 2016, la tenue de l’Euro de foot en France sera l’occasion de “proposer différentes actions de prévention dans tout le pays”.

Savoir se vendre

Généreux et désireux de partager son expérience, Christophe Geoffroy a donné beaucoup d’explications et de conseils aux masseurs-kinésithérapeutes présents dans la salle, le 14 mars, et lors d’un atelier pratique. Il a par exemple insisté sur l’importance de “savoir valoriser ses compétences”, ce qui ne va pas de soi si on n’a jamais appris à le faire : “Il faut l’enseigner aux jeunes dès l’IFMK !”, plaide-t-il. “Sachez présenter votre projet comme un professionnel, dotez-vous d’outils modernes, à commencer par une belle plaquette, concise, précise”, a-t-il martelé, la sienne à l’appui – six pages claires et simplement illustrées. “Être professionnel, c’est aussi avoir une identité visuelle, une charte graphique, un logo, une marque. Réfléchissez-y, c’est important.”

Il a aussi souligné l’importance de “préparer son auditoire” avant d’intervenir en entreprise : “Placez des affiches et des prospectus pour que les gens sachent que vous allez venir et pourquoi.” Une fois l’intervention terminée, “n’hésitez pas à délivrer aux participants des ‘ordonnances’ d’exercices à faire et des fiches conseils – mieux réalisées qu’un dessin gribouillé sur un coin de feuille !”. Lui-même a constitué au fil des années une schémathèque particulièrement riche, qui peut être une mine d’informations.

Il est “essentiel de laisser une trace écrite, à laquelle votre client pourra se référer, même longtemps après votre action”. ■

[1] Lire notre dossier p. 30 à 37.

[2] www.editionsgeoffroy.fr