

Prêts pour la reprise avec une équipe motivée ?

Après des années de crise, la reprise est annoncée.

Qu'elle ait lieu ou non, votre entreprise va devoir fournir un effort de longue durée: un vrai marathon ! Serez-vous alors dans les starting-blocks, accompagné d'une équipe motivée, ou n'aurez-vous avec vous que des employés sans tonus ? Vos forces sont-elles vives, ou le "syndrome du survivant"¹ aura-t-il fait des ravages chez vous ?

Une démarche "marketing"

Dans cette perspective, il serait judicieux d'adopter une approche bien connue des spécialistes du marketing : d'abord analyser les attentes et les besoins des clients. Dans la gestion du personnel, c'est les collaborateurs qui sont les clients.

Comment ont-ils survécu à ces années difficiles, souvent marquées par la recherche de la survie ? Quels sont leurs besoins, leurs attentes ?

Une telle analyse n'est pas réservée aux grandes entreprises :

- elle peut être simple, peu coûteuse et efficace
- elle cerne les grands thèmes de la gestion des ressources humaines
- elle permet de mieux choisir les leviers d'action pour stimuler votre équipe.

Un moyen de mobiliser les collaborateurs

Notre expérience des entreprises nous a montré combien les dirigeants peuvent se tromper lorsqu'ils pensent connaître les opinions et l'état d'esprit de leur personnel. Une analyse effectuée par un spécialiste externe permet - par sa neutralité et son regard extérieur - de faire émerger des idées constructives.

L'objectif n'est pas de déboucher sur des changements fondamentaux, ni de mettre en place des mesures onéreuses ou chronophages. Quelques actions ciblées sur des points précis pourront donner aux collaborateurs le message qu'ils sont votre capital le plus précieux.

Un marché du travail concurrentiel

S'il y a reprise des affaires, elle touchera également le marché du travail, qui redeviendra concurrentiel pour les collaborateurs de qualité. Dans un environnement en mutation, les meilleurs éléments ont tendance à aller là où ils se sentent considérés.

Une analyse des attentes et des besoins de vos collaborateurs vous permettra d'agir avec efficacité afin d'augmenter l'attractivité de votre entreprise.

ICE – Fagioli & partenaires

Pl. St-François 12bis, 1002 Lausanne

Tél. 021 341 13 31

www.moncoach.ch

www.creation-entreprise.ch

Journal CVCi février 2004

¹ Syndrome du survivant : malaise ressenti par ceux qui ont survécu à un accident, là où d'autres sont morts, et en restent traumatisés