

Ne manquez pas notre  
**CONCOURS**

réussite . connaissance . transfert . stratégies  
relève . stratégies . compétences . réussite . connaissance . transfert  
connaissance . transfert . relève . expérience . compétences . stratégies

## *Mobiliser vos employés en temps de crise économique?*

Des mises à pied par ici, des réductions de semaine de travail par là, des gels de salaire ailleurs et des fermetures d'usine autre part. Voilà avec quoi l'on ne cesse de nous rabattre les oreilles depuis plusieurs mois! Selon le domaine d'activité des entreprises, certains employés et gestionnaires vivent énormément d'incertitude et de craintes, voir même une profonde anxiété. Comment faire pour s'assurer que les employés de votre entreprise demeurent motivés et mobilisés vers l'atteinte des objectifs organisationnels?

4 concepts clés : **communication continue, transparence, équité et cohérence!** D'une part, la communication et la transparence vont de paire et constituent des « musts ». En effet, prenons en exemple l'usine Bridgestone Firestone de Joliette : « Nous avons une communication constante avec les employés et le syndicat, et c'est ensemble que nous avons trouvé les solutions pour réduire les coûts. Ils comprennent bien la crise, les enjeux, et ils apprécient notre transparence » souligne M. Verreault, directeur de l'usine (Journal La Presse, 1<sup>er</sup> août 2009).

Dans le même ordre d'idées, selon le journal Les Affaires (mai 2009) : « On serait étonné de voir à quel point les employés sont prêts à collaborer en temps difficiles. À condition, toutefois qu'ils sentent qu'on leur dit la vérité. » Dans le cas contraire, les rumeurs vont bon train, s'amplifient et ont un impact négatif sur le rendement des employés.

D'autre part, l'équité et la cohérence demeurent des éléments importants afin d'assurer la crédibilité de la direction et de maintenir le moral des équipes de travail. Par conséquent, vous ne pouvez demander à vos employés d'importants compromis si la direction n'est pas prête à en faire de même de son côté!

Ainsi donc, pour vous assurer de passer au travers de la crise sans perdre trop de plumes, vous devez miser sans tarder sur vos ressources humaines en les informant, les écoutant et travaillant de paire avec eux. Le succès de votre entreprise est déterminé par la mobilisation de votre personnel!

**Bonne rentrée!**

*Restez à l'affût...*

**Votre image est importante? Mettez-vous aux régimes!** (Conférences présentées par *La Régie des rentes du Québec*)

Conférenciers : **Josée Blondin, psychologue du travail et présidente d'InterSources et Pierre Bégin, actuaire.**

Granby – 16 septembre	Hull – 13 octobre
Mascouche – 30 septembre	Est de Montréal - 14 octobre
Gatineau – 1 <sup>er</sup> octobre	

**MPA sur la reprise d'entreprise** (Formations présentées en collaboration avec le Ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation)

À Montréal les 15 et 29 octobre  
À Québec le 21 octobre

**La gestion des savoirs organisationnels** (formation présentée en collaboration avec le Mouvement québécois de la qualité)

Offerte le 3 novembre à Montréal

Vous désirez avoir plus d'informations sur ces conférences et formations? Contactez-nous!  
**450.622.4433**

N'ayez jamais peur d'admettre vos erreurs, en le faisant vous déclarez être plus sage aujourd'hui qu'hier.

(John Maxwell)

## Et pourquoi ne pas aller plus loin et les séduire?

La séduction? Nous le faisons naturellement au quotidien. Pourquoi ne pas intégrer ce principe dans nos entreprises? En effet, au-delà de l'attraction et de la fidélisation, où l'on tente de se montrer naturellement sous son plus beau jour, il ne faut pas oublier que la relation avec son personnel évolue et qu'il est facile d'adhérer à une routine et ressortir ses pantoufles d'entrepreneur!

Telle que la vie de couple, la vie au travail connaît semblablement les mêmes phases. Ainsi, l'interaction entre l'employeur et l'employé connaîtra des hauts et des bas qui se méritent d'être pris en considération pour assurer une vision commune, une belle harmonie, voire même une certaine fidélité. N'oublions pas qu'il peut être facile de sauter la clôture pour une plus belle, plus jeune ou plus riche... entreprise, on l'aura compris!

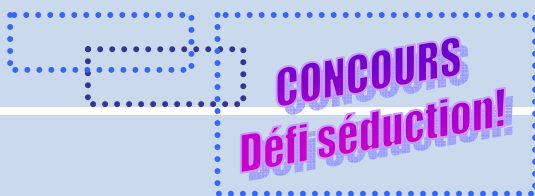
Ainsi, la séduction vise l'ensemble des éléments et des atouts que possède l'entreprise et la haute direction. Être séducteur, c'est miser sur ces atouts et entretenir la flamme au cours des différentes phases et dans le temps dans l'optique d'attirer, de retenir et de fidéliser les meilleurs talents pour se démarquer et assurer sa continuité. Au quotidien, mettez de côté vos pantoufles et faites preuve de créativité pour séduire vos clients, vos fournisseurs, mais aussi... vos employés!

## La différence?

L'attraction, c'est l'ensemble des actions et des éléments mis en place par l'entreprise pour inciter et attirer les candidats potentiels.

Ensuite la rétenion, c'est de garder ses employés parce que ces derniers auront peur de quitter l'entreprise et de perdre les avantages qu'ils y possèdent.

La fidélisation, pour sa part, vise plutôt à miser sur le sentiment d'appartenance de l'employé envers l'entreprise afin que ce dernier se sente partie prenante de la réussite de l'organisation et désire y demeurer parce qu'il s'y sent bien.



Pour la rentrée, voici des prix vous permettant de mettre de l'avant le principe de la séduction dans votre entreprise!

Ainsi, en participant à notre concours, vous pourriez gagner...

- 1. Une analyse de votre pouvoir de séduction (valeur de 1 200\$)** vous donnant des pistes d'actions concrètes pour mieux séduire vos employés
- 2. Un jeu de cartes-défis Au boulot** vous permettant de mobiliser et séduire vos employés

*Le tirage aura lieu le 25 septembre!*

Pour participer, écrivez-nous à [info@conseillersintersources.com](mailto:info@conseillersintersources.com) en mentionnant un défi de séduction au sein de votre entreprise.

***Bonne chance à tous!***

La liste des gagnants du concours de juin est disponible sur notre site Internet au [www.intersources.ca](http://www.intersources.ca)

*Vous désirez obtenir de l'information sur l'analyse de votre pouvoir de séduction ou tout simplement vous avez des questions ou des commentaires, écrivez-nous à l'adresse courriel : [info@conseillersintersources.com](mailto:info@conseillersintersources.com)*

Si vous désirez être ajouté à notre liste d'envoi ou si vous ne désirez plus recevoir l'InfoSources, veuillez nous en faire part par courriel à l'adresse suivante : [info@conseillersintersources.com](mailto:info@conseillersintersources.com)