

LE GESTIONAIDE

Volume 4 • Numéro 8 • Octobre 2011

**Stratégies
et performance
sont nos fers de lance
depuis 25 ans.**

Le **GestionAide** nous permet de partager avec des intervenants économiques et avec des chefs d'entreprise le fruit de lectures, de travaux et d'expériences concluantes chez nos clients.

Vos commentaires sont les bienvenus et contribueront à bonifier cet outil destiné aux gestionnaires soucieux d'une organisation performante.

[Je souhaite réagir
au bulletin.](#)

[Transmettre à un ami](#)

[Je ne souhaite
plus recevoir
Le GESTIONAIDE](#)

Veillez noter notre
nouveau numéro
de téléphone :

(418) 849-0199

L'éthique en affaires

COMMENT RENTABILISER L'INTÉGRITÉ

Dans le premier numéro, nous avons démontré qu'il n'était pas nécessaire de tricher pour gagner. Ce mois-ci, nous complétons le deuxième volet de ce thème en vous proposant cinq actions qui vous permettront de rendre l'intégrité rentable dans votre processus de décision.

Si une organisation est amenée à constater que son sens de l'intégrité est régulièrement mis en doute à cause des agissements de ses gestionnaires, elle doit revoir sa philosophie. Mais il faut être réaliste, ce genre de changement touche des attitudes et des comportements solidement enracinés. C'est pourquoi les individus qui tirent les ficelles dans les entreprises doivent absolument connaître les moyens pour créer un climat qui favorisera une conduite honnête chez les employés. Chaque cadre peut aider son entreprise à élaborer un processus de prise de décision conforme à l'éthique, au principe d'intégrité.

1. **Exercer un leadership de l'éthique.** Ce leadership peut être pris par chacun, mais son point de départ, c'est la haute direction. Celle-ci doit initier l'établissement d'une philosophie basée sur des valeurs d'éthique et d'honnêteté. Elle doit avoir une vision des valeurs que son organisation peut véhiculer. Cela l'amènera à mieux considérer ses employés qui, grâce à une meilleure estime de soi, seront plus rentables. Et tout le monde y gagnera.
2. **Propager la fierté.** Les principales causes de la malhonnêteté résident dans les sentiments négatifs que les gens entretiennent à l'égard de l'entreprise qui les emploie. Il faut donc développer un sentiment de fierté, multiplier les expériences positives, souligner la contribution des individus. On doit commencer à **les surprendre en train de faire le bien**. Il faut se donner un système de gestion de la performance planifié et articulé autour de la reconnaissance de l'excellence. En bout de course, ce sera le client qui en profitera.

3. **Développer le long terme.** La recherche de la qualité et le développement des relations harmonieuses avec les clients ne peuvent se réaliser en quelques semaines. Il faut avoir la conviction qu'en faisant confiance en son mode de fonctionnement basé sur les valeurs d'intégrité, les choses finiront par s'arranger. Mais Rome ne s'est pas bâtie en un jour!
4. **Respecter ses engagements.** En fixant des objectifs à long terme liés à l'honnêteté et à l'excellence, on s'engage en permanence à adhérer à ces valeurs, à élargir la vision de l'entreprise. On promet de ne faire aucun compromis quand il s'agit d'intégrité. Autrement dit, on doit livrer la marchandise.
5. **Planifier une stratégie.** Les organisations doivent prendre le temps d'établir une stratégie basée sur l'élaboration d'objectifs réalistes, l'analyse des résultats et la participation des individus au processus de décision. Au niveau de la direction, cela signifie de favoriser un style de gestion qui encourage la participation et de réfléchir à tous les aspects avant de prendre une décision.

En fait, toute cette approche est fondée sur l'idée que l'honnêteté paie en affaires. Et cette intégrité, à long terme, contribue à augmenter la satisfaction des individus, à améliorer le rendement, donc les profits. Mais il serait dangereux de manquer de réalisme en voulant tout chambarder rapidement. Il faut commencer lentement...petit...**mais il faut commencer.**

Selon Alexandre Soljenitsyne (prix Nobel de la littérature en 1970)

Même l'approche la plus rationnelle à l'éthique est sans défense s'il n'y a pas la volonté de faire ce qui est juste.

Inspiré de BLANCHARD, Kenneth, PEALE, Norman Vincent,
Management et puissance de l'intégrité, Éditions La Presse.

**L'ORGANISATION...
et SES GENS**

437, du Calvados
Québec Qc G2N 2E5
Téléphone : (418) 849-0199
Courriel : conseils@grouperuelland.qc.ca
Site web : <http://www.grouperuelland.qc.ca/>