

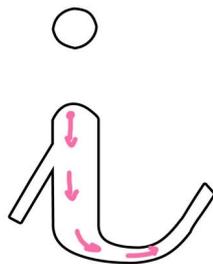
51ème édition - Janvier 2023



En ce début d'année, nous vous adressons tous nos voeux de santé, bonheur, réussite, sérénité, ... En souhaitant que 2023 soit une année d'apaisement sur le plan macro-économique et politique.

Nous reprenons notre rythme mensuel d'OxygèneNews : bonne lecture !  
Joëlle & Christian

## La lettre i



i

**L'histoire du « i » minuscule**

1993, mes premiers pas dans le conseil, avec Gérard LEBRUN qui avait décidé de me recruter chez KPMG au pôle conseil. 2 à 3 jours après mon arrivée, Gérard me conviait à une animation qu'il faisait devant des dirigeants de PME.

Et voilà qu'en guise d'accroche de départ, il demande à chacun d'écrire sur une feuille de papier « un « i » minuscule avec un point dessus ». La phrase a été répétée au moins 5 fois, très clairement.

Chaque dirigeant a alors montré le « i minuscule » qu'il avait écrit.

Je ne me souviens plus ni du nombre de participants ni du nombre de bonnes réponses mais, refaisant régulièrement ce même exercice depuis près de 30 ans, la statistique reste généralement la même : seuls 10% des participants ont la bonne réponse.

Et la bonne réponse est d'écrire « 2 points » au-dessus de la barre du i qui en contient déjà un ou d'écrire littéralement la phrase exprimée.

En réalité, nous entendons bien la consigne, mais notre cerveau la résume automatiquement à ce dont il a l'habitude : un i » minuscule a 1 point dessus et voilà.

Alors dans la vie de tous les jours et a fortiori dans l'entreprise, il en est de même. De nombreux signaux faibles nous sont adressés tous les jours mais notre cerveau les filtre automatiquement :

- Soit parce qu'il a déjà vu ces signaux et apporté une réponse ; comme nous n'avons pas de temps et ne voulons pas le prendre (car c'est assimilé à de la non productivité), nous avons donc une réponse rapide,
- Soit parce que nous sommes trop centrés sur nous et pas assez tournés vers les autres,
- Soit parce que, par principe, nous pensons savoir (mieux que nos collaborateurs),
- Etc ...

Ce petit exercice est donc un excellent outil de management : encore merci à Gérard !

Et donc, la prochaine fois que vous recrutez un manager, parmi les tests d'entretiens, faites-lui donc passer celui-ci : vous détecterez peut-être un manager à l'écoute.



## Portraits de salariés : Le panneau d'Aymeric

Aymeric est chef d'atelier dans une PME de métallerie.

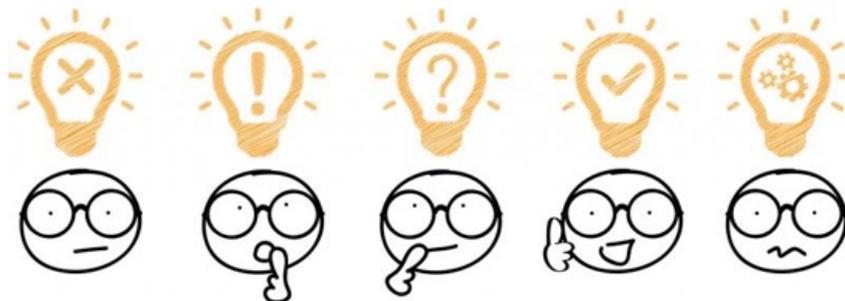
Jusqu'à présent, il recevait ses consignes au coup par coup, sans avoir de visibilité sur le plan de charge de son équipe.

Un diagnostic à 360 degrés a montré que les opérateurs souhaitaient avoir davantage d'informations sur leur planning prévisionnel pour pouvoir mieux s'organiser et anticiper leurs tâches, tout particulièrement les équipes de pose.

Dès lors, Aymeric a décidé de mettre en place un planning visuel à 15 jours dans l'atelier pour répondre à cette demande (qu'il partageait) et amener ses collègues du commerce et du bureau d'études à anticiper le transfert d'information sur les productions et chantiers à venir.

Tout le monde a joué le jeu et cela a déjà permis des gains visibles de productivité. Les équipes de pose par exemple peuvent maintenant anticiper le chargement des camionnettes afin de partir plus rapidement le matin.

Beau retour sur investissement de 2 mètres-carrés de panneau blanc : bravo Aymeric !



## L'actualité des missions en cours

Nous venons de terminer des plans stratégiques co-construits avec les équipes de deux PME. Pour nous, c'est toujours une grande satisfaction de mobiliser les équipes aux côtés des dirigeants dans ce genre d'exercice. Les plans stratégiques ainsi établis sont plus riches, plus pertinents et surtout parfaitement compris et intégrés par les collaborateurs. Récemment, le dirigeant de l'une de ces entreprises jubilait car ses collaborateurs parlent dudit document en disant "**notre** plan stratégique".

## Le mois prochain, on vous parlera de société à mission

### Bulle d'Oxygène Conseil

consultez notre site Internet

Joëlle : 06 07 09 54 31 / Christian : 06 72 86 62 34

This email was sent to {{ contact.EMAIL }}  
You received this email because you are registered with Your Company

[Unsubscribe here](#)

Envoyé par

 sendinblue