

<i>DIRE CE QUE L'ON VEUT, DIRE CE QUE L'ON FAIT, FAIRE CE QUE L'ON DIT</i>		
<b>MAQ</b> <b>Management Qualitatif</b>	<b>MANUEL DE</b> <b>MANAGEMENT QUALITATIF</b>	numéro : 04.03 version : 1 date : 09/2014 page : 01/01
Procédure	<i>Collaborateur utile au projet</i>	

### ***Définition***

Un collaborateur est utile au projet lorsqu'il apporte une contribution particulière à la réussite du projet d'entreprise. C'est un collaborateur qui s'efforce de comprendre le projet d'entreprise, et qui prend des initiatives utiles pour sa réussite. Un collaborateur n'est pas « utile au projet » lorsqu'il se contente de faire le travail qu'on lui demande, sans apporter de valeur ajoutée supplémentaire avec son imagination.

Nous avons classé les collaborateurs par utilité décroissante.

### **LES PORTEURS POTENTIELS DE PROJET**

Ont peut-être le potentiel pour prendre la responsabilité d'un projet utile au développement de nos affaires d'ici dix ans.

Sans porteur de projet, il n'y a pas de projet donc pas de développement de l'entreprise.

Pour nous, il s'agit de personnes qui auront peut-être un jour le potentiel pour diriger une entreprise telle que BOUQUET, CMB ou GEORGEAULT. Elles auront les qualités d'animateur pour manager, et assumer les éventuels conflits, et les qualités commerciales pour animer l'équipe commerciale.

### **LES COMMERCIAUX ACTUELS OU FUTURS**

Ont de réelles qualités de négociateurs. Ils sont aptes à devenir commerciaux dans les cinq ans.

Ils n'ont pas les qualités ou la motivation indispensables pour prendre la responsabilité d'une entreprise et n'ont donc pas le potentiel d'un porteur de projet.

### **LES CONSOLIDANTS INTERNES**

Peuvent aussi être appelés des référents. Ils portent en eux la culture de l'entreprise.

Ils se sentent bien dans l'entreprise. Ils voient les coups venir et savent les prévenir.

Ils ont de grandes qualités humaines personnelles, sont porteurs de valeurs, et cela se sent. On vient les consulter.

Ils sont des « piliers internes » de l'entreprise. Ils n'ont pas les qualités pour devenir vendeur ou manager.

### **CHANGEMENT DE POSTE POSSIBLE**

Ces personnes font très bien leur travail personnel professionnel. Elles sont très fiables.

Elles ont le potentiel pour être promues à un autre poste, plus enrichissant, à l'avenir.

### **CHANGEMENT PEU ENVISAGEABLE**

Ces personnes atteignent leur limite au poste qu'elles occupent.

Elles auront des difficultés à suivre le mouvement d'évolution de l'entreprise.

Elles sont de bons exécutants. Sinon, il convient d'envisager leur départ de l'entreprise.

### **RETRAITE DANS MOINS DE CINQ ANS**

Ces collaborateurs, qui ont apporté à l'entreprise, ne pourront pas conduire de projets nouveaux.

### ***Observation :***

*Il est presque impossible de recruter de l'extérieur des commerciaux ou des porteurs de projets.*

*C'est la culture interne de formation et de développement des hommes qui les générera.*

*Il convient de toujours recruter des personnes du plus haut niveau possible pour s'offrir la chance d'avoir des porteurs de projets futurs.*

**« C'est proprement ne rien valoir que de n'être utile à personne »**

René Descartes