

Opinion | 1er septembre : un quadrimestre ou une fin d'année

FRANÇOIS ENIUS / Conseiller Stratégique du Dirigeant | Le 30/08 à 11:45 |

La rentrée est là, les objectifs de 2018 sont en cours d'atteinte... Vous vous posez des questions : que faire, comment concentrer les équipes de l'entreprise sur l'essentiel sans perdre de vue l'Ambition 2018, avec qui le faire ?

Deux possibilités :

- Soit votre année est sur la bonne voie,
- Soit trop d'objectifs, trop d'ambition compromettent la victoire en fin d'année.

Dans tous les cas, il vous reste 16 semaines pour réaliser ce que vous présenterez en décembre comme résultats de 2018. Il est temps de concentrer vos équipes sur l'essentiel !

Une première question : Quelle ambition pour votre fin d'année ?

Arrêter de courir après des chimères. Ce que vous n'avez pu lancer en 35 semaines, vous ne le ferez pas en 16. Faites le **tri** dans vos objectifs, l'inatteignable n'est plus d'actualité. En effet, en début d'année, vous avez lancé de grands chantiers de rénovation des pratiques, de grandes ambitions de conquêtes... Tout cela est apparu plus complexe que ce que vous aviez imaginé.

Certains sujets, certaines équipes ont bien mis en place ces projets et sont en passe de les atteindre. D'autres sont en retard, pour des raisons plus ou moins justifiées et/ou justifiables. Peu importe... Retravaillez les objectifs : les objectifs de chacune de vos équipes pour atteindre l'essentiel. Adaptez-vous à chaque contexte, chaque pôle, chaque agence, chaque équipe.

La vie ne s'arrêtera pas le 31 décembre 2018. Il vous faut des réussites dans chaque équipe et que chacun de vos projets ait eu des réussites. Mettez vos projets et vos équipes sur le chemin de la victoire : à chaque équipe sa victoire pour une contribution au collectif. Choisissez pour chaque équipe : le sujet, le projet, l'objectif incontournable qu'elle se doit d'atteindre, SON OBJECTIF.

Chacun concentré sur son objectif

Depuis le début de l'année, chaque collaborateur s'est concentré, ou pas, pour être en capacité de faire, de se dépasser, de donner le meilleur de lui-même. Les deux ou trois premières semaines de septembre sont vos semaines d'action en tant que dirigeant pour confirmer que tout le monde est sur le pont.

Une communication collective pour lancer le match, un rappel des grands axes. Chacun doit comprendre que vous ne faites pas de concession sur les projets et aussi comprendre quel doit être sa contribution.

Ensuite une visite systématique de vos sites, de vos agences, des services pour vous assurer des messages transmis et rassurer chaque personne. Une communication collective suivie d'une communication quasi individuelle. Vous vous devez de transmettre l'énergie à chaque manager, chaque équipe et de leur donner les moyens, les messages afin qu'ils soient en capacité de motiver, stimuler, mobiliser et ainsi atteindre leur OBJECTIF en 16 semaines.

Et pour vous, quels objectifs pour le 31 décembre ?

Un objectif personnel

Dans une première approche ayez un regard critique sur votre propre capacité à fixer les objectifs et les plans d'action qui vont avec. Vous avez 16 semaines pour analyser, reprendre et repenser : votre savoir-faire en matière d'appréciation du bon niveau des objectifs, du nombre de ceux-ci (3 étant un maximum) et aussi les deux approches de communication et de suivi qui vont avec : engager les autres à faire (motivation, stimulation, mobilisation), vos qualités de suivi spécifique et personnalisé (apport, contrôle).

Un objectif pour le dirigeant que vous êtes

Votre objectif ultime est d'avoir des réussites sur chaque projet entrepris et aussi des réussites avec chacune de vos équipes. Un puzzle de réussite qui vous permette fin décembre d'être dans la situation :

- Chaque collaborateur a au moins une victoire
- Chaque équipe a mené à bien une ou plusieurs des ambitions de l'entreprise
- Chaque projet 2018, ambition 2018, a des réussites par secteur, en géographie...

Victorieux en 2018, c'est bien. Avoir l'équipe gagnante pour 2019, c'est mieux.

@francoisenius  [Suivre](#)