

Les relations cadres-employés

Dans bien des cas, ce ne sont pas seulement les talents des cadres ou la compétence des employés qui font le succès, mais la façon dont les deux groupes travaillent ensemble. L'esprit d'équipe est essentiel. I.S.E. International Submarine Engineering Ltd. est solidement appuyée par ses employés, qui travaillent dans un climat « familial ». La politique de non-licencement de FAG Bearings Limited lie les travailleurs à l'entreprise. Nombre d'employés sont avec l'entreprise depuis 25 ans ou plus. SNC Inc. et Husky Injection Moldings Systems Ltd. sont convaincues que les employés sont la clé du succès. SNC Inc. est une entreprise détenue par ses employés, alors que les employés détiennent déjà plus de 10 pour cent du capital de Husky et que la direction s'attend à voir passer cette part à 30 pour cent dans les prochaines années.

Les cadres supérieurs peuvent servir de motivation à leurs employés. Jim MacFarlane, président d'I.S.E. International Submarine Engineering Ltd., en est un bon exemple, organisant des réceptions à la pizza pour le lancement d'un nouveau sous-marin et des réceptions de Noël où tous les membres de l'équipe et leurs familles se retrouvent.

Une philosophie claire « C'est ce que les gens pensent qui fait le succès de l'entreprise »

Il est certes important de commencer avec un personnel possédant les bonnes compétences et aptitudes, mais il est aussi important d'avoir une philosophie claire. Pour les lauréats du Prix à l'exportation, cela signifie trois choses : (1) être certains de la mission de leur entreprise, (2) être engagés envers l'exportation pour atteindre les objectifs de cette mission, et (3) s'intéresser grandement aux besoins du consommateur.

Une mission nettement définie

Tous les lauréats ont une idée nette de ce qu'ils veulent réaliser en tant qu'entreprise. Mais avant qu'elle puisse se donner une mission nettement définie, l'entreprise doit bien connaître son secteur d'activité. Comme l'affirme Charles Danneman, directeur général du marketing pour Spar Aérospatiale Limitée,

« Il vous faut certes comprendre le milieu, mais aussi connaître votre secteur d'activité . . . et les mécanismes qui lui sont propres (c.-à-d. la clé du succès dans ce secteur). »