

## Relation de confiance vs profitabilité

Les entreprises dont les employés sont convaincus que leurs supérieurs tiennent leurs promesses et se comportent conformément aux valeurs qu'ils prêchent, sont significativement plus rentables que la moyenne.

Atteindre ce stade est néanmoins très difficile:

- \* Un cadre dirigeant est confronté aux exigences de groupes d'intérêts multiples. Les promesses qu'il fait aux uns peuvent se révéler incompatibles avec celles qu'il fait aux autres.
- \* Ce qui semblait "vrai" hier peut paraître complètement "faux" aujourd'hui.
- \* Ce qui est "vrai" pour une organisation peut être "faux" pour un individu.

"Parmi l'ensemble des facteurs qui sapent la crédibilité des cadres, l'un des plus dangereux est leur incapacité de réaliser que leur intégrité personnelle est en jeu."

"Il suffit d'un seul mensonge pour qu'un cadre soit qualifié de fieffé menteur."

D'après: Tony Simons, *The High Cost of Lost Trust*, Harvard Business Review, Septembre 2002