

SHIVA



L'enjeu

- Améliorer l'efficacité du CODIR notamment sur les compétences managériales pour lui apporter une meilleure crédibilité auprès des agences franchisées.

La solution : TEAM BOOSTER

Un outil d'analyse et de développement collectif, au service de l'équipe :

- Evaluation individuelle des membres du CODIR
- Restitution au DG accompagné du DRH, pour approfondir le diagnostic et orienter efficacement les démarches de développement collectif
- Restitution des résultats au CODIR au complet, centrée sur les ressources collectives de l'équipe et les pistes de développement de la performance

Les bénéfices

- Prise de conscience, par les membres du CODIR, des points forts et points de vigilance de l'équipe
- Gain en confiance et en autonomie, grâce à TEAM BOOSTER et au nouveau processus de management mis en place
- Volonté d'évoluer et se développer sur un certain nombre de points : tenue des engagements et des échéances, rapprochement des franchisés...

Shiva s'appuie sur Team Booster pour améliorer l'efficacité de son Codir

Positionné sur un marché à fort potentiel, celui des services à la personne, le groupe Shiva a connu une croissance exceptionnelle depuis son lancement en tant que franchise, en 2006. La taille de la société a notamment quadruplé en l'espace de trois ans. Charles Dauman, directeur général de Shiva, a ainsi souhaité accompagner son jeune comité de direction, qui doit gérer un réseau de 100 agences franchisées, dont les dirigeants sont des chefs d'entreprise expérimentés.

"Plutôt que de recruter une toute nouvelle équipe, j'ai préféré former celle qui était déjà en place et lui apporter des compétences en management afin qu'elle dispose d'une meilleure crédibilité en tant que Codir", explique-t-il.

Huit domaines de compétences évalués

En juin dernier, à l'issue d'une session de team building durant laquelle les membres du comité de direction ont notamment pris conscience de l'image qu'ils pouvaient renvoyer à leur réseau de franchisés, Charles Dauman s'est intéressé, par le biais de sa DRH, à la solution Team Booster, qui promet d'évaluer l'action collective d'une équipe par le biais d'un questionnaire composé de 70 paires d'items à choix forcé.

"Ce qui m'a séduit dans cet outil d'analyse, c'est qu'il était simple, individuel, anonyme et administrable en 30 à 45 minutes en ligne. Je savais qu'avec cette solution, je ne risquais pas d'effrayer l'équipe", raconte-t-il.

Les dimensions qu'il permettait d'évaluer étaient, quant à elles, en phase avec ses attentes. "Le questionnaire a abordé huit domaines que je souhaitais justement travailler avec mon équipe : la coordination, la prise de décision, le suivi des feedbacks, la communication...", poursuit-il.



Vous allez adorer rentrer chez vous



L'accueil que les membres du comité de direction ont réservé au questionnaire a été favorable. Et pour cause : ces derniers étaient habitués à utiliser un outil quasi-similaire lors de leur entretien annuel de performance.

Une restitution des résultats accompagnée

Durant la restitution collective des résultats, menée par Charles Dauman et une consultante de PerformanSe, les membres du Codir de Shiva ont découvert les points forts et les points de vigilance de leur équipe.

"Ils ont pris conscience qu'il était important d'avoir une vision unique en interne comme en externe et qu'il fallait tenir ses engagements et ses échéances. Grâce à l'outil et à un nouveau processus de management que nous avons mis en place, ils ont gagné en confiance et en autonomie", précise le directeur général. Le rapport généré par Team Booster a, par exemple, permis au Codir de se rapprocher des franchisés. "Ils ont décidé de visiter une agence par semaine afin de garder l'expérience du terrain et de rester crédibles aux yeux des salariés. L'équipe du Codir a finalement pris, à son compte, un niveau d'empowerment qu'elle n'avait pas encore osée s'approprier", illustre Charles Dauman.

A propos de Shiva

Shiva c'est :

- Une entreprise créée en 2002
- Plus de 5000 employé(e)s de maison
- 110 agences
- 1 800 000 heures de services aux particuliers
- 4 600 000 € de chiffre d'affaires en 2014