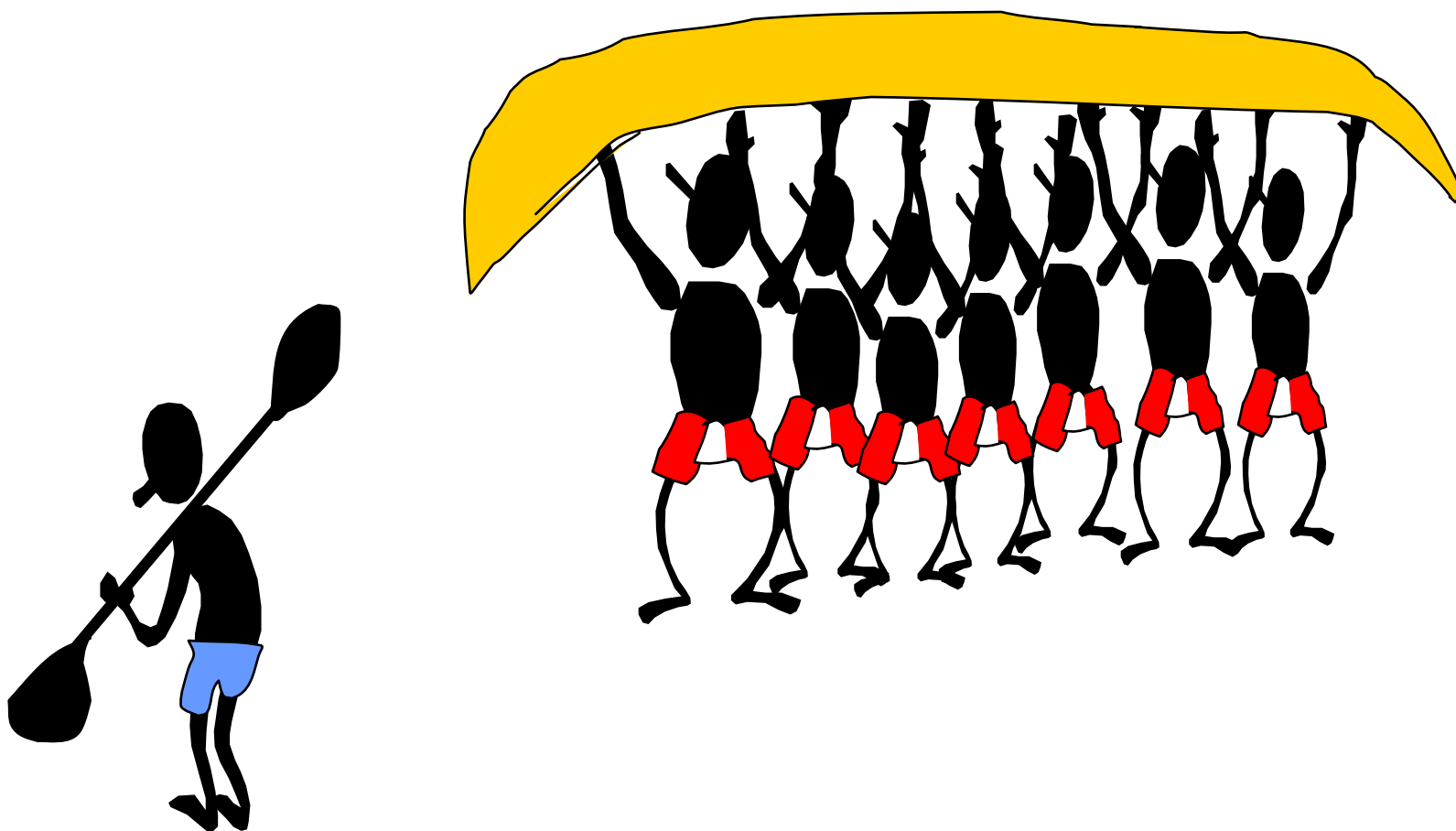
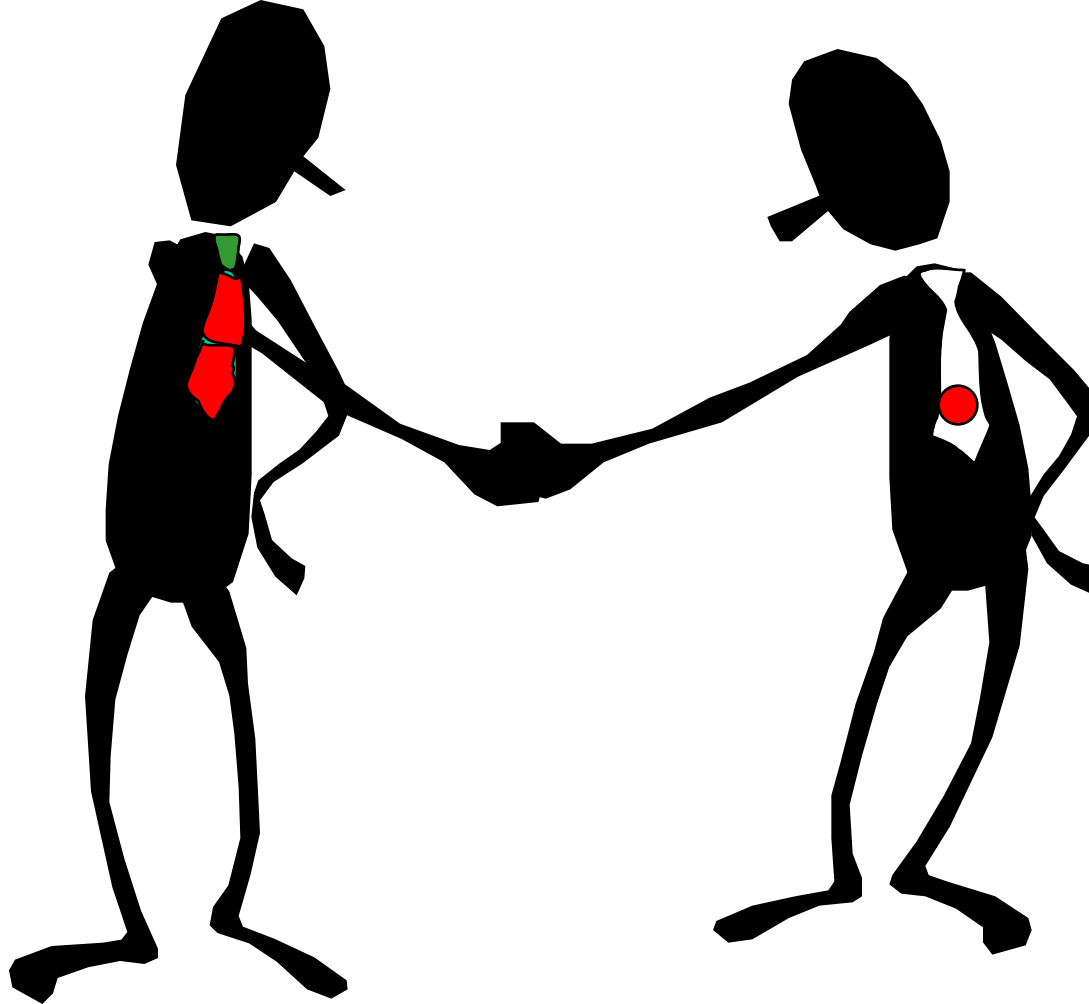


La course de canoé



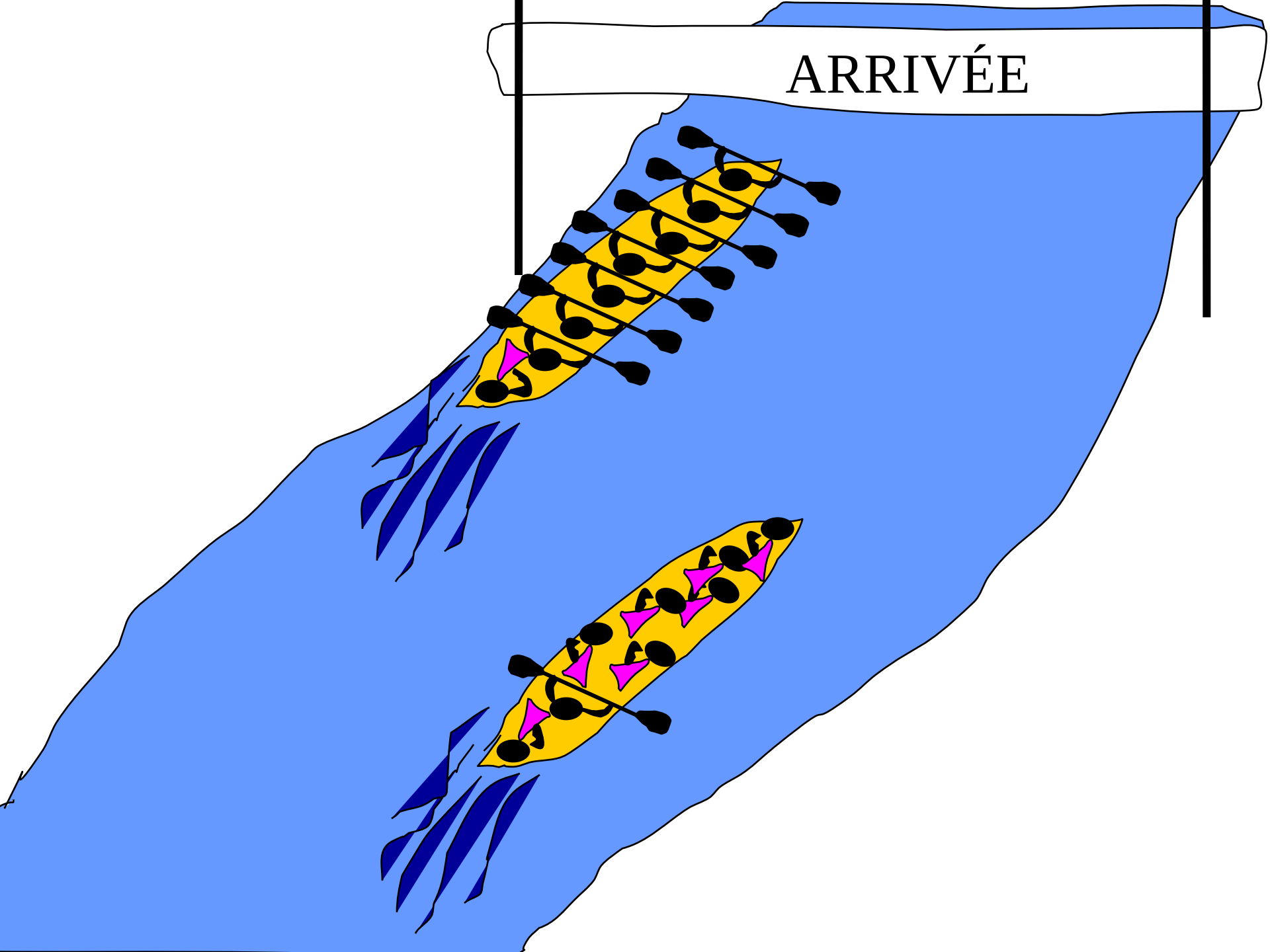
Il était une fois une équipe française de canoé.



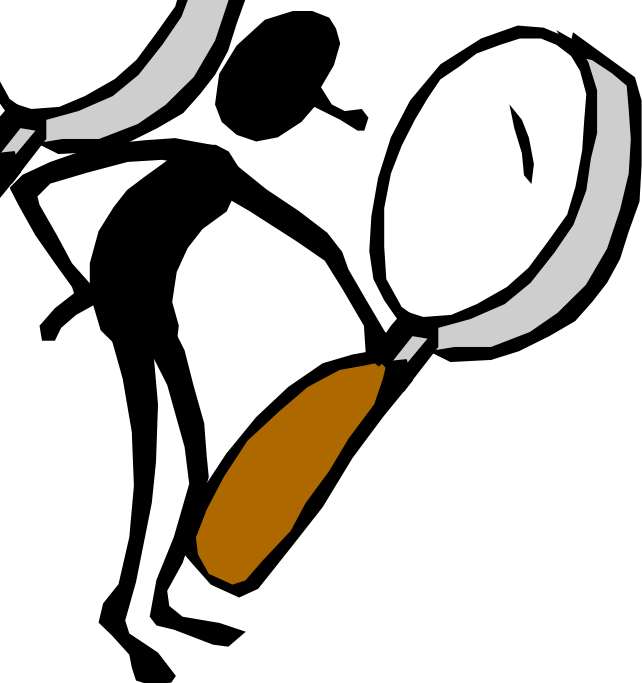
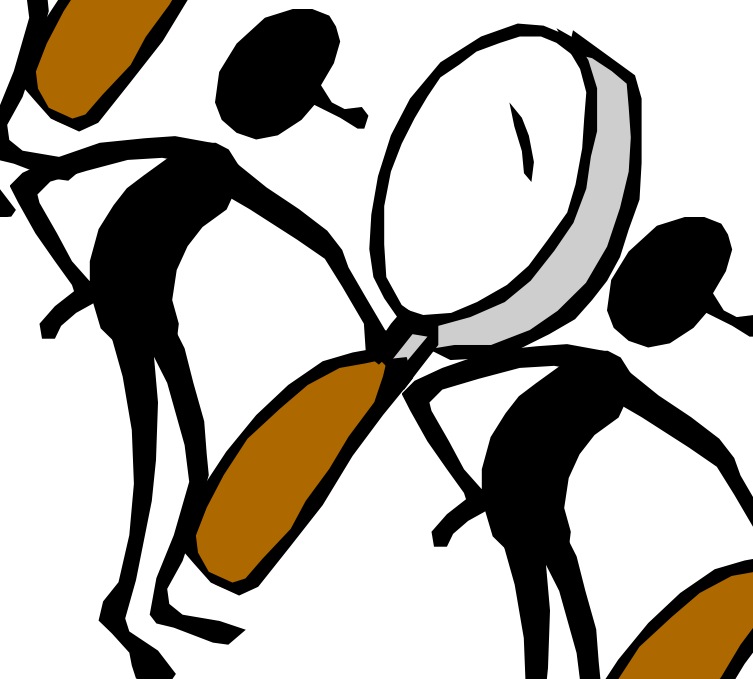
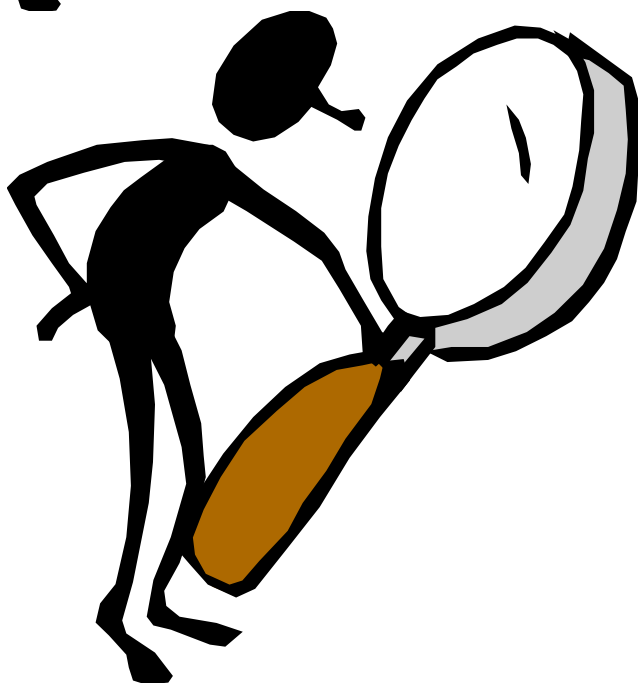
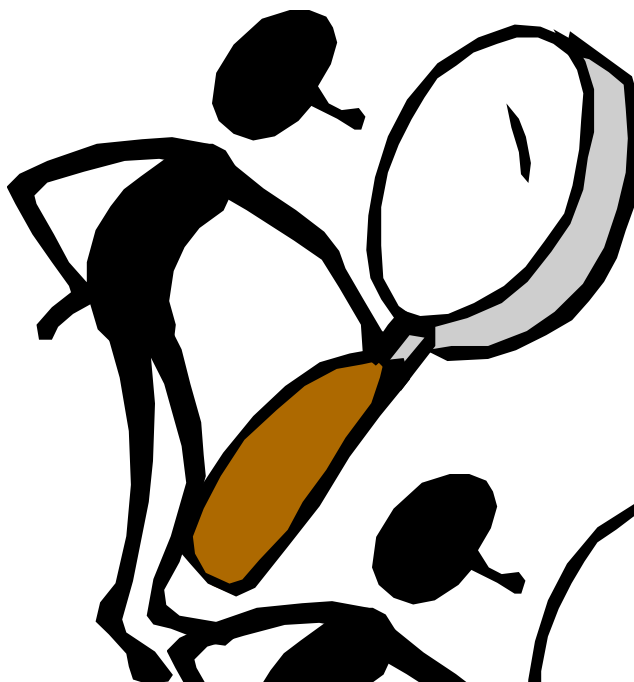
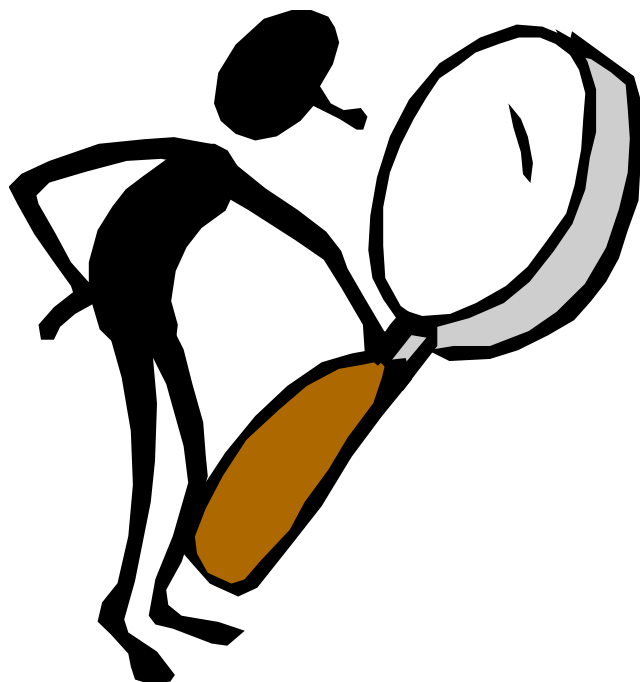
Une société française et une autre japonaise décidèrent de se défier chaque année lors d'une course de canoé, avec un équipage de huit hommes.

Les deux équipes s'entraînèrent dur, et quand arriva le jour de la course chaque équipe était au meilleur de sa forme. Pourtant les Japonais vainquirent avec une avance de plus d'un kilomètre.

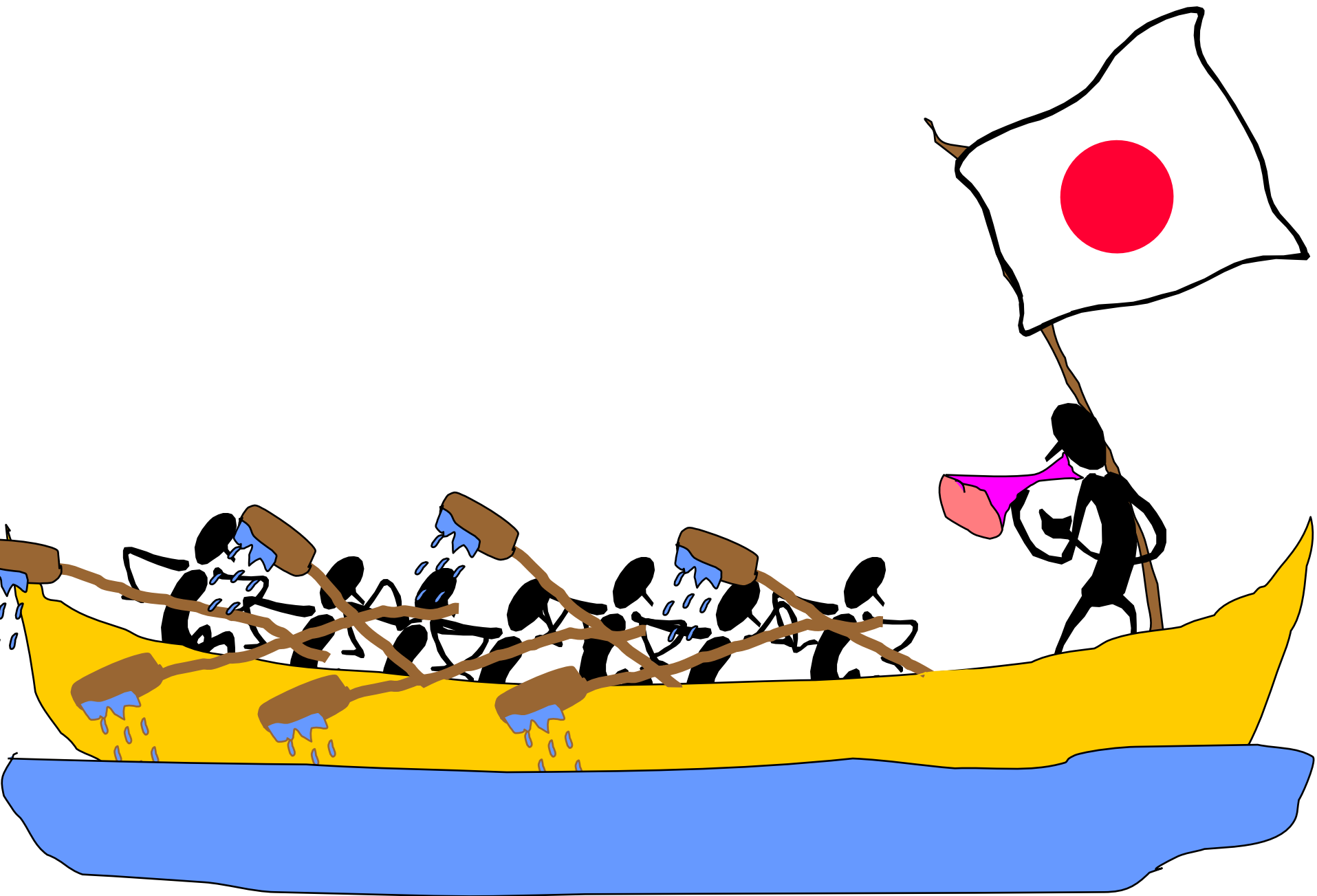
ARRIVÉE



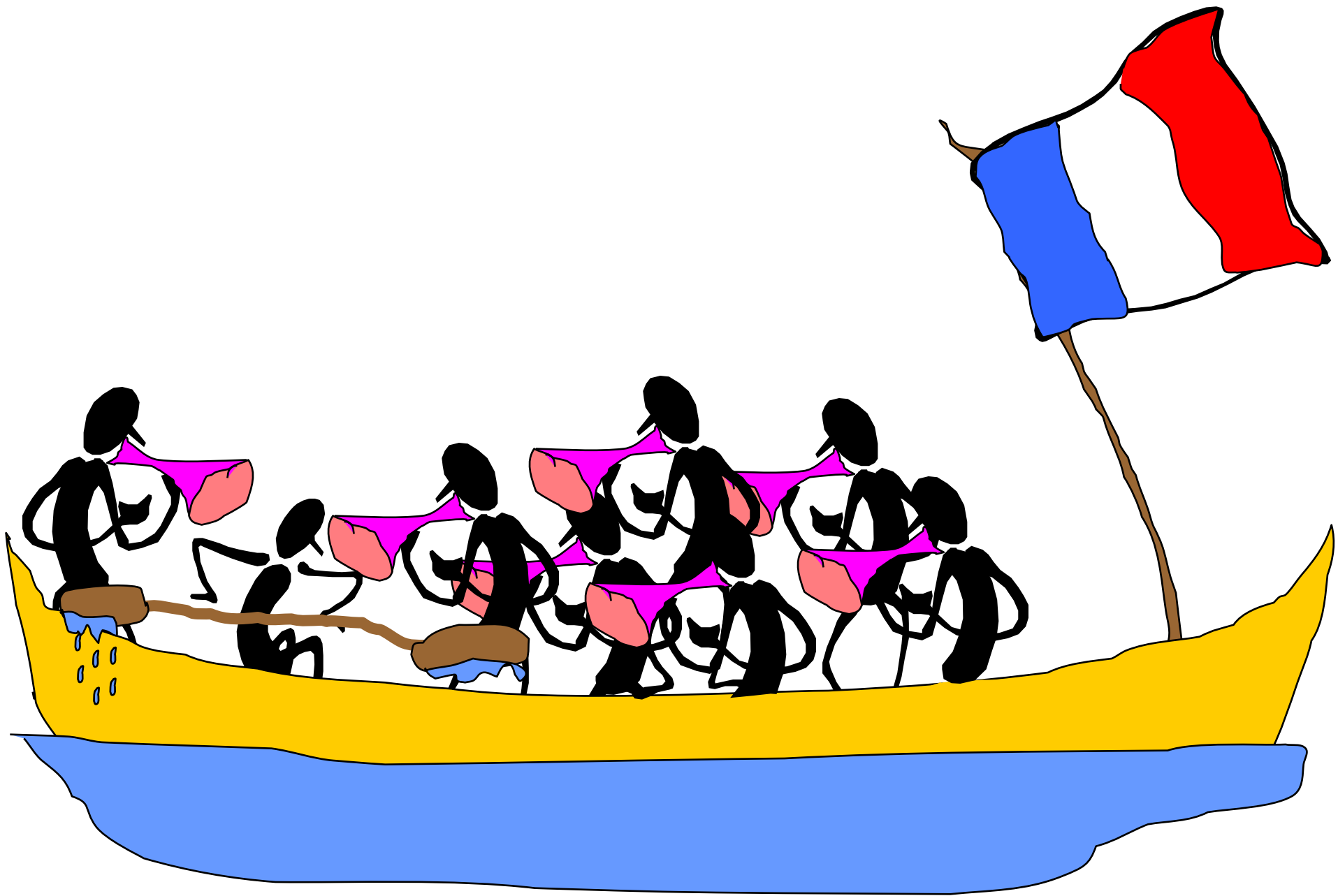
Après la défaite, le moral de l'équipe française était au plus bas. Le Top Management décida qu'il faudrait gagner l'année prochaine, et mit sur pied un groupe d'étude pour examiner la question.



Le groupe d'étude découvrit, après de nombreuses analyses, que les Japonais avaient sept rameurs et un capitaine.

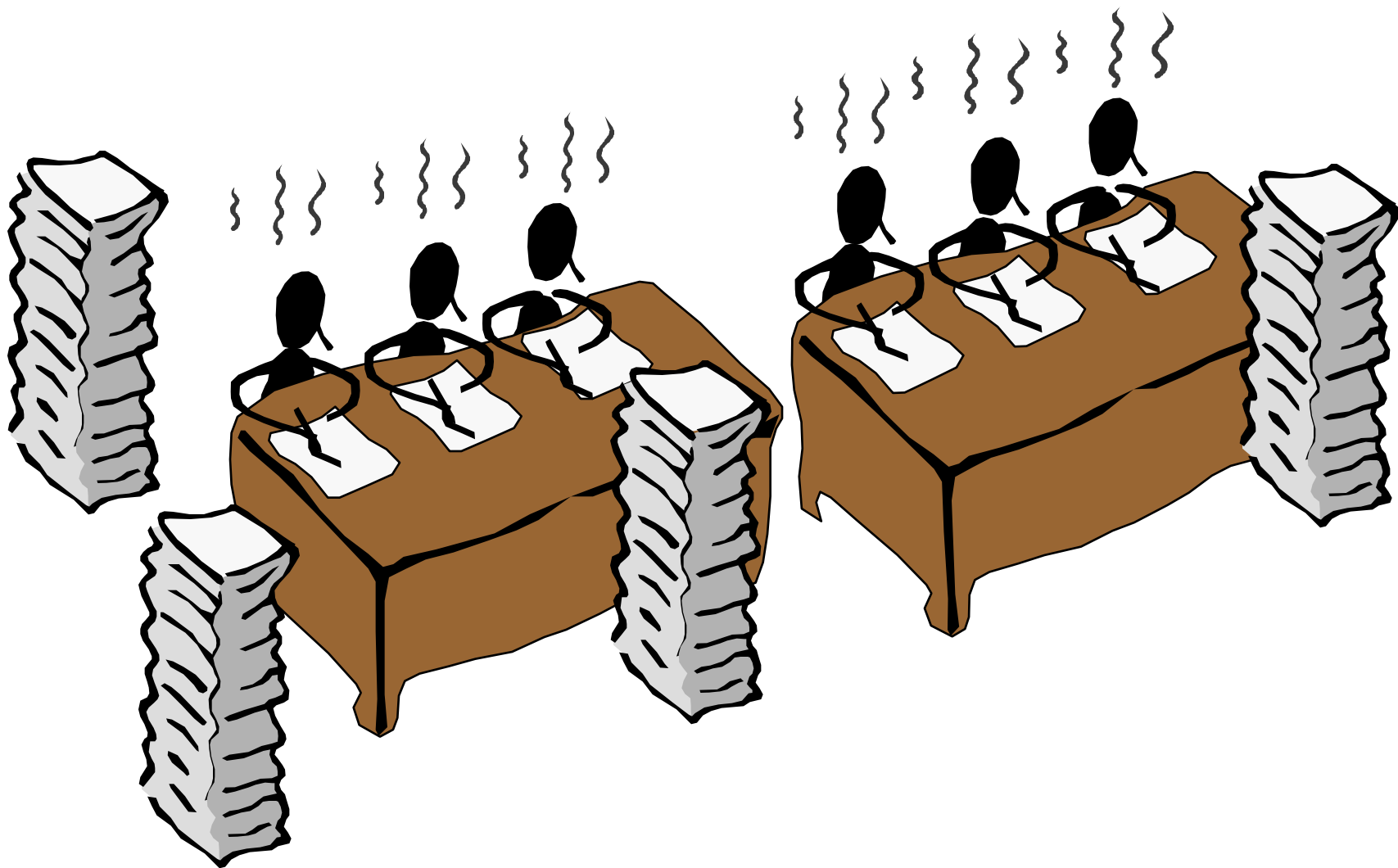


L'équipe française par contre n'avait qu'un rameur, mais sept capitaines.



Face à cette situation de crise, le Management fit preuve d'une grande sagesse : il engagea immédiatement une société de conseil pour analyser la structure de l'équipe française.

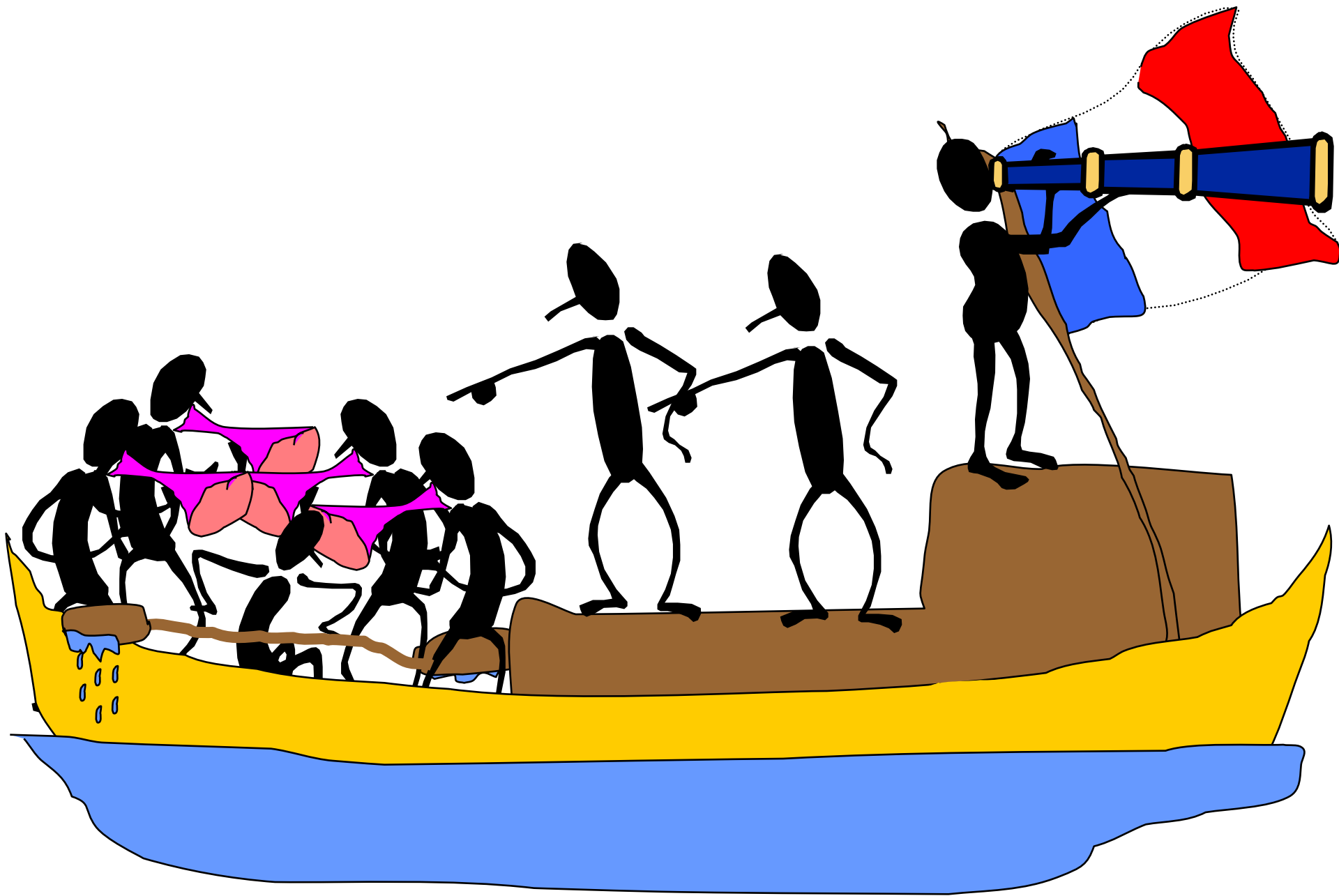




Après de longs mois d'un dur labeur, les experts arrivèrent à la conclusion que, dans l'équipe française, il y avait trop de capitaines et pas assez de rameurs.

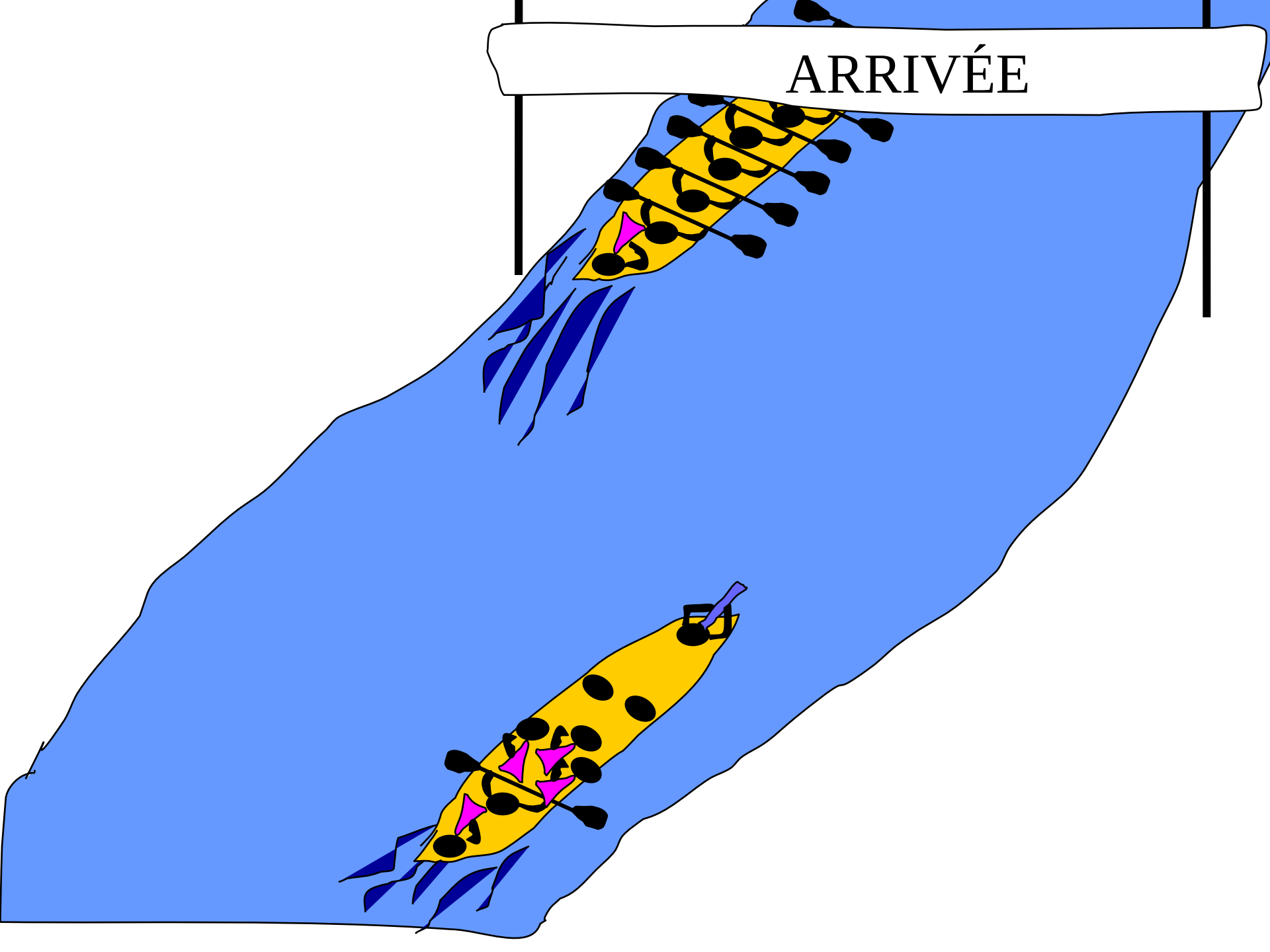
Sur la base du rapport des experts, il fut donc décidé de changer immédiatement la structure de l'équipe.

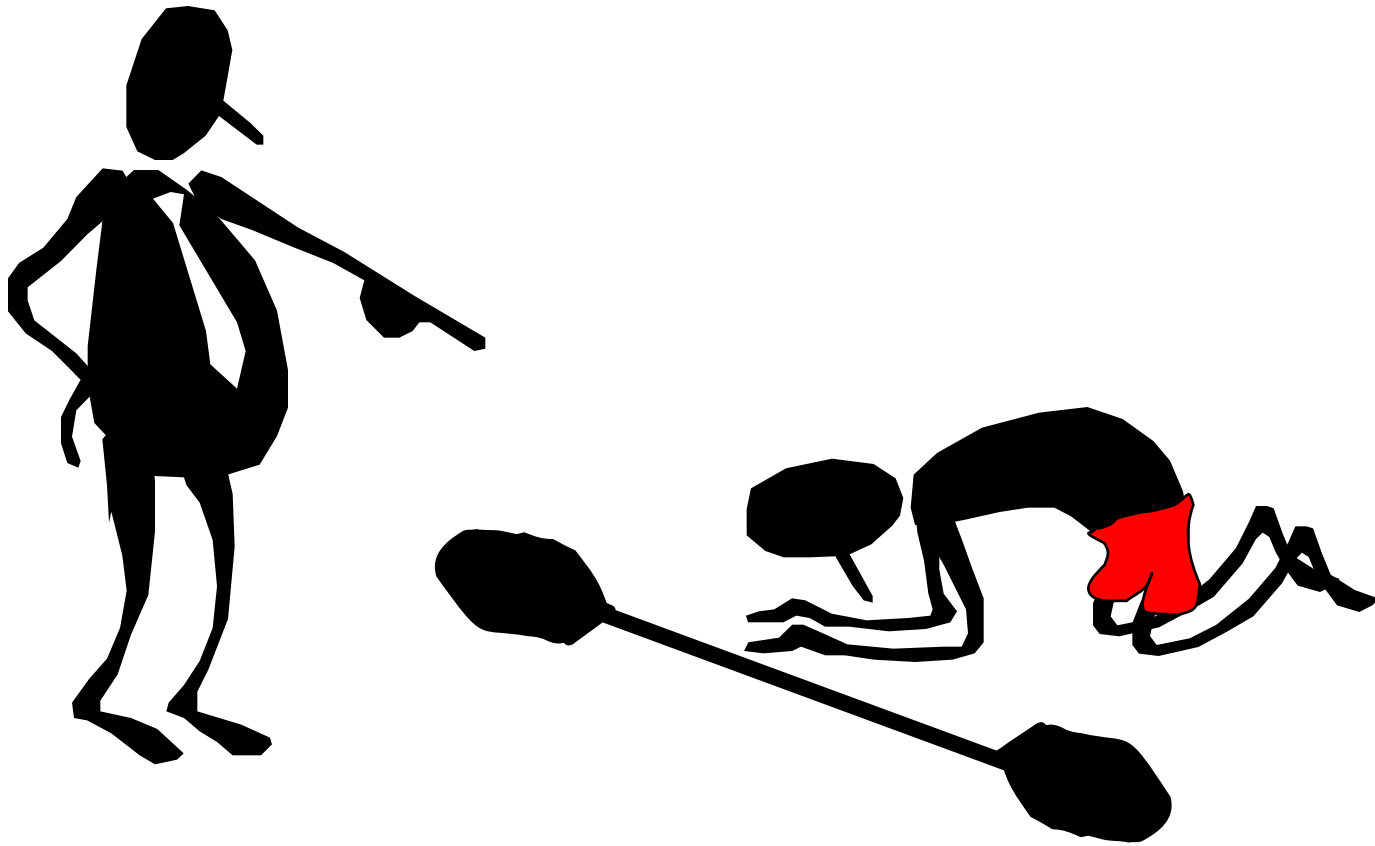
Il y aurait donc désormais quatre commandants, deux superviseurs, un chef des superviseurs, et un rameur. En outre, on introduisit toute une série de mesures pour motiver le rameur : "Nous devons améliorer son cadre de travail et lui donner davantage de responsabilité".



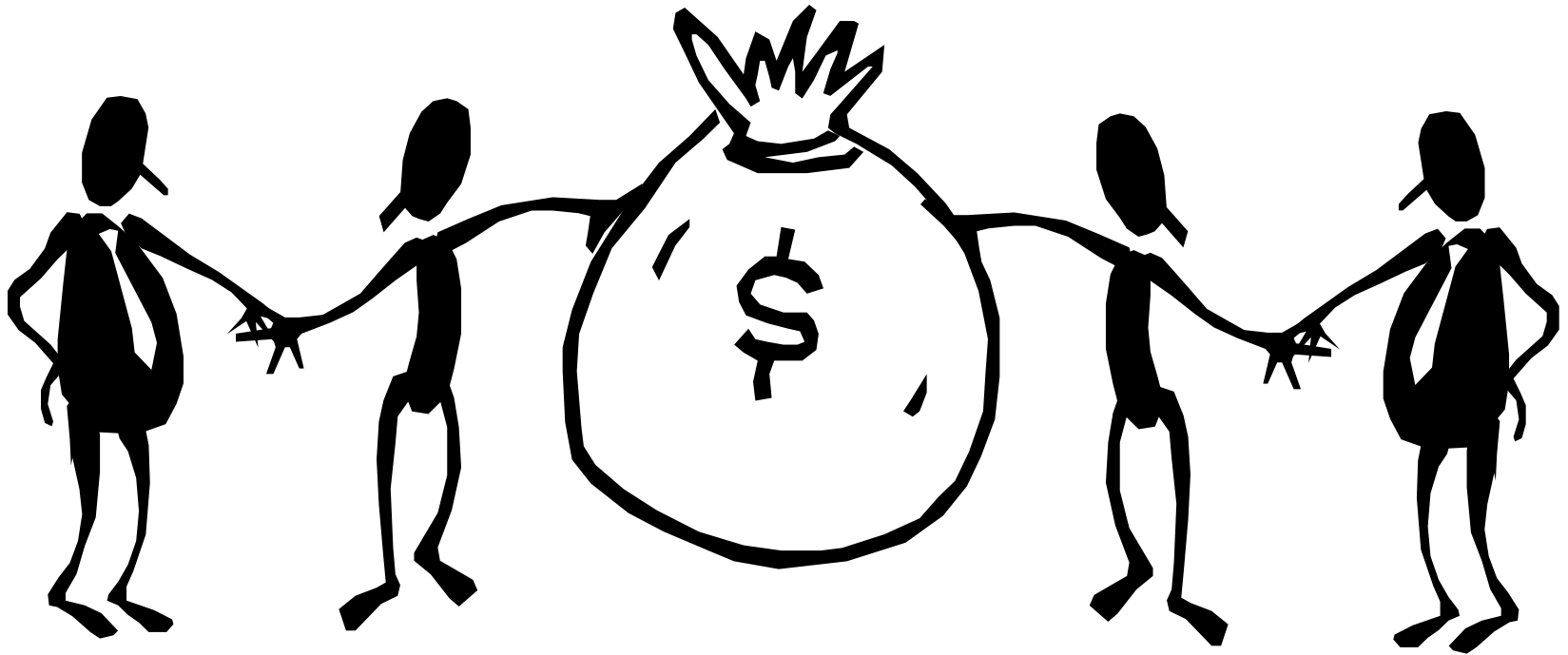
L'année suivante, les Japonais vainquirent avec une avance de deux kilomètres.

ARRIVÉE





La société française licencia immédiatement le rameur, à cause des mauvais résultats obtenus dans son travail.



Cependant, elle paya un bonus aux commandants en récompense de la forte motivation dont l'équipe avait fait preuve.

La société de conseil prépara une nouvelle analyse, dans laquelle il était démontré que l'on avait choisi la bonne tactique, que la motivation était bonne, mais que le matériel utilisé devait être amélioré.

Actuellement, la société française est en train de réfléchir à un nouveau modèle de canoé.