

## 50) Fonctionnement en Réseaux intimes / fonctionnement en groupes pilotés

**Un réseau se constitue de façon autonome pour résoudre un problème, en créant, puis suivant le chemin de moindre énergie et de plus grande compétence. (Voir fiche N°62)**

Un groupe (voir fiche 61) par contre est constitué, puis géré et piloté par un chef, qui s'entoure certes de compétences, mais pas nécessairement par le chemin de moindre énergie.

Un réseau disparaît quand le problème est réglé alors que le groupe, siège de **pouvoirs** et non de **compétences**, subsiste généralement après la résolution du problème et cherche, voire invente, des problèmes pour justifier son existence.

***Pour un marteau, tous les problèmes ont une tête de clou, même les vis. Or le marteau n'est pas l'idéal pour enfoncer une vis.***

L'exemple caricatural est celui de nos politiques qui créent des groupes justifiés par un problème momentané et qui subsistent ad vitam aeternam, comme l'agence pour l'économie d'énergie, le CEA, la Banque de France....., qui désespérément cherchent des problèmes pour justifier leur existence, sans compter la quantité innombrable de directions régionales dont on ne comprend même pas le libellé et dont le directeur bien souvent, bien que parlant français, a du mal à expliquer la vocation présente de son groupe.

Une usine qui fonctionne en réseau est forcément un peu opaque pour le chef puisque le réseau se fait par plus grandes affinités.

D'où son caractère intime qui échappe au chef.

Il m'est personnellement souvent arrivé de constater qu'un problème était résolu alors que matériellement c'était impossible et que le fonctionnement du réseau créé à cet effet m'avait complètement échappé.

C'est le cas d'Elise qui un jour, toute fière, nous ramène trois commandes fermes de nouveaux outillages pour l'export avec des délais boum-boum, alors que le BE était déjà en 3 équipes, l'outillage saturé au point de sous-traiter et quand je lui en fit la remarque, elle m'avait répondu :

*« C'est mon problème, ne vous inquiétez pas, je vais me débrouiller »*

Et de fait, ses copains du BE avaient travaillé le samedi, l'outillage fait de même parce qu'elle avait su créer **un réseau de sympathie et d'aventure non pas pour elle mais pour le client.**

La fiche N° 59 qui présente les différents axes de motivations et leurs impacts sur les types de société montre bien la force des entreprises "écoutantes" en réseau.

Pour l'entreprise de **qualité** nous ne sommes pas mauvais (Un français vaut 3 Japonais dit-on)

11/07/2005

Pour l'entreprise **productive** le Japonais est meilleur (3 Japonais en groupe valent 10 Français)

Mais pour l'entreprise **écoutante** les Américains sont de loin les premiers (3 Américains en réseau valent 10 Japonais en groupe, et .....Français!!!)

Cela tient essentiellement à notre système éducatif ! (Voir fiche N° 62)