

L'intelligence collective

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

www.com-hom.com

L'entreprise des abeilles passionnément



20 février 2014 : soirée organisée par les [DCF](#) sur le thème :

« Penser autrement l'entreprise en s'inspirant du génie du vivant »

[Henry Duchemin](#) nous transporte, par sa passion et sa compétence de story teller, dans le monde des abeilles pour tisser des liens avec celui de l'entreprise.

Quels sont les enseignements à tirer de cette métaphore « abeillistique » ?
Quelles sont les limites du modèle ?

A l'heure du printemps, l'occasion est belle de revenir sur cette intervention riche d'enseignements. Je vais revenir ici sur les points essentiels qui ont retenu mon attention. Quant à vous transmettre toute la passion d'Henry à travers ces quelques lignes, c'est mission impossible. Le mieux est de le contacter.

Le projet commun

La base de la coopération : un projet explicite et partagé. Pour nos abeilles : agir ensemble pour l'amélioration de la production. Comme l'ensemble des organismes vivants, l'enjeu implicite de la colonie d'abeilles est de survivre : cette finalité essentielle structure toute l'organisation collective de la ruche.

Le mot de Com-Hom

Quel projet et quelle finalité commune partagez-vous au sein de votre équipe ? Et entre les équipes ? Quelle est la mission partagée ? Quels sont les indicateurs qui relient les différents corps de métier ?

L'essaimage

L'essaimage peut être corrélé avec la prospection dans nos entreprises. Cette activité trouve peu de candidats dans nos entreprises car elle demande à la fois rigueur et créativité, qui sont des compétences paradoxales. Ceci est un autre sujet.

J'ai retenu que les abeilles procèdent d'une véritable stratégie de conquête qui suit 3 phases :

- Phase 1 : préparation : 10 jours
- Phase 2 : prospection : 2 jours
- Phase 3 : implantation : 3 jours

Pour aborder cette phase de conquête, c'est la reine la plus expérimentée qui part. Le processus de l'essaimage est très élaboré, complexe et fondé sur des règles qui garantissent les meilleures chances de succès : l'anticipation en est le maître mot.



Le mot de Com-Hom

Quel est le temps alloué à votre stratégie de prospection (analyse [SWOT](#) : facteurs clés de succès, avantages concurrentiels ; définition des segments de marchés ; préparation du plan d'action co, des argumentaires et des questions diagnostics clés; prospection ; visite).

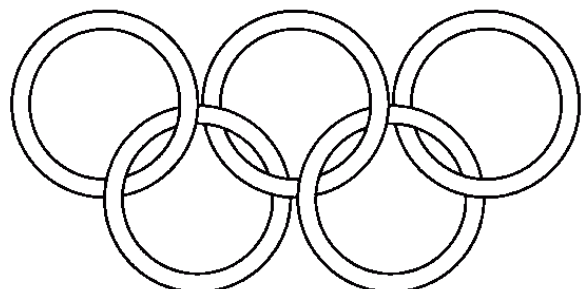
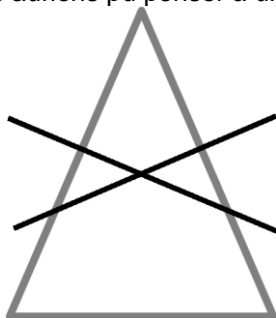
Quelles compétences attribuez-vous à la prospection ?

Les abeilles nous apprennent deux choses sur l'acte de prospection :

- . Le point faible de la fonction commerciale, est la préparation. Cette préparation est indispensable pour être centré sur le besoin client et la problématique de l'entreprise visitée et non pas sur soi et ses produits.
- . La prospection est parfois considérée comme une activité de 2^{ème} niveau, confiée ou sous-traitée à des personnes moins expérimentées. Il s'agit pourtant d'une activité stratégique puisqu'elle concerne vos futures récoltes.

L'organigramme des abeilles

J'ai beaucoup aimé la représentation de l'organigramme des abeilles. Vu que nous sommes en monarchie (la reine), nous aurions pu penser à un organigramme pyramidal.



L'organisation des abeilles est tout autre. Elle serait plus en forme d'anneaux olympiques, les décisions étant prises entre les corps de métiers qui interagissent. Il y a une auto-organisation pour répondre à la problématique qui est posée. La reine, elle, n'intervient pas dans ces décisions terrains. Elle assure la disponibilité des ressources.

De plus, les abeilles sont les pros de la polyvalence comme nous en avons parlé dans l'article [L'adaptabilité fonctionnelle : une réponse intelligente aux nouveaux besoins de l'entreprise](#). Chaque abeille occupera 7 fonctions successives et évolutives dans sa vie.

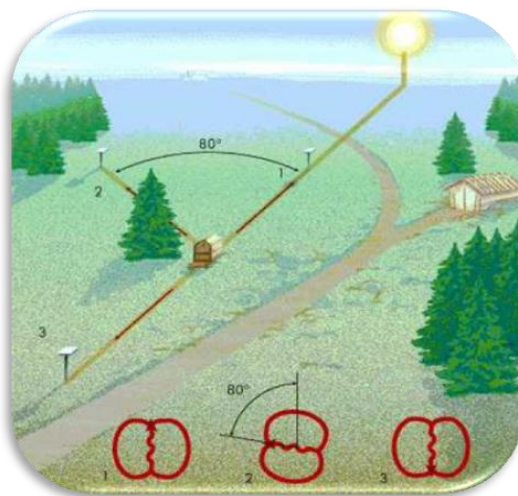
Le mot de Com-Hom

Ces apprentissages nous montrent que nos structures, pour être durables, doivent évoluer vers des structures agiles, adaptables et réactives aux problématiques qui lui sont posées. Un travail doit être réalisé pour rendre les interfaces fluides (mettre de l'huile dans les rouages). Les différents corps de métiers qui coopèrent doivent clairement identifier leur valeur ajoutée, celle des autres avec lesquels ils interagissent, les contraintes et besoins de chacun.

La polyvalence nécessite du temps de formation. Cette formation peut être réalisée par du tutorat, des ateliers d'échange de bonnes pratiques, de la formation.

Le partage de la connaissance

Et oui, les abeilles partagent l'information et la connaissance. Elles organisent des sessions de partage de bonnes pratiques pour s'informer : où sont les ressources, comment les trouver. Elles communiquent ce savoir par la danse : angle par rapport au soleil, intensité du frémissement et partage d'un extrait du nectar à trouver permettent aux partenaires d'atteindre la cible.



Le mot de Com-Hom

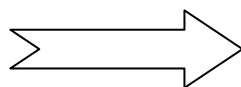
Quels sont les moments de partage de bonnes pratiques organisés au sein de vos équipes ? Comment arrivez-vous à préserver du temps pour ces moments d'apprentissage collectifs ? Comment arriver à les « vendre » au sein de l'entreprise ?

La capacité de décider ensemble

En 1997, une étude a été réalisée sur le processus de décision collectif des abeilles. Comment un essaim de 30000 abeilles, en recherche d'un nouveau gîte prend-t-il une décision sur le nouveau logis ?



Du provisoire ...



... au définitif !

Cela commence par le fait que 29900 abeilles font confiance à une centaine d'abeilles prospectrices qui vont explorer les différents endroits où installer la colonie. Ces prospecteurs vont échanger leurs informations et vont en moins de 24H converger vers un consensus total pour la solution finale retenue.

Le mot de Com-Hom

La décision collective est au final assez simple : faire confiance aux personnes qui la prendront, être clair sur les critères recherchés, partager les faits connus par chacun, partager un processus de vote collectif, oser un processus itératif.

Cela se gère dans un temps très court, comme chez nos amis les abeilles. Si la décision collective prend plus de temps, c'est que soit vous ne disposez pas des informations factuelles sur les critères recherchés, soit que vous ne faites pas confiance à l'intuition et à l'expérience des autres et que chacun passe son temps à monopoliser la parole pour prouver que son point de vue est bien le meilleur.

De toute façon, la décision difficile est la décision individuelle. Cette décision est utile pour une décision en rupture qui engage le groupe dans un processus de changement qu'il n'a pas forcément envisagé. Toute décision collective ira vers une décision d'amélioration dans la continuité.

La coopération avec ses clients et fournisseurs

Qui de l'abeille et de la fleur est le client et le fournisseur. Difficile à dire. Chacun apporte de la valeur à l'autre : nectar pour l'un, pollinisation pour l'autre.

Le mot de Com-Hom

Cette symbiose est à l'image des nouveaux processus de coopération client/fournisseur, en interne et en externe. Dans ces processus, les négociations ne sont plus frontales (« Si tu me donnes alors je te donne ») mais collaboratives (« Quel problème devons nous résoudre ensemble ? Avec quelle solution pouvons nous créer de la valeur ensemble ? »). Loin d'être une utopie, ces processus collaboratifs sont enseignés aux acheteurs de nos jours à Grenoble Ecole de management et aux commerciaux par Com-Hom.

Au même titre que l'être humain, les abeilles ont colonisé la planète. Mais la métaphore a ses limites. Les abeilles offrent toutes des compétences proches. Elles ne sont pas des êtres de désir, de plaisir... et de délire rajoutera Henry en fin de conférence, délire source d'innovation.

Ces aspects font toute la richesse et la complexité de l'être humain, sa capacité incroyable d'apprentissage et d'adaptation dont la voie de progrès la plus grande reste la coopération.

Henry Duchemin par sa passion vous transporte dans un monde parallèle qui vous pousse à vous interroger sur vos comportements au sein de vos organisations. Loin de vouloir nous faire devenir des abeilles, Henry accueille la contradiction et la transforme en réflexion pour vous amener vers vos voies de progrès. [Méliot Consulting](#), à découvrir absolument ...

A propos des auteurs:



Henry DUCHEMIN
[Méliot Consulting](#)

Henry DUCHEMIN : Fondateur de [Méliot Consulting](#), société de conseil et accompagnement d'entreprise dont la particularité est de mobiliser des modèles d'organisation, de cohésion et de collaboration issus des organismes vivants.

Cette démarche pointue, innovante et décalée se fonde sur les principes du biomimétisme : s'inspirer de la performance et du génie des organisations du vivant pour les mobiliser au profit des humains est au cœur de cette approche. Après une formation de sociologue et une expérience de gestion d'entreprises, voici que je rejoins ma passion pour les organisations naturelles et l'apiculture. Je suis aussi conférencier, enseignant à l'IAE, expert auprès de l'APM (Association Progrès du Management) et chroniqueur radio.



Marc VILCOT
[Com-Hom](#)

Marc VILCOT : J'ai créé [Com-Hom](#) en 2008 après 17 années enrichissantes de vente et management terrain dans l'industrie.

Ingénieur électrotechnique (INPG 1989), j'ai commencé ma carrière à concevoir des machines électriques. Mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite amené vers des activités commerciales et marketing. En tant que directeur commercial de Cedrat (1997-2007), j'ai animé une équipe de 14 personnes et un réseau de 20 distributeurs. Administrateur de la société et de sa filiale américaine, j'ai pratiqué les aspects stratégiques et opérationnels.



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

Copyright

Les textes sont la propriété [Méliot Consulting](#) et de [Com-Hom](#)
Crédit photographique : [Méliot Consulting](#), [Com-Hom](#), [Fotolia](#)