

TOTEM

Des formations qui font le pari de l'intelligence collective.

Forte de 20 ans d'expérience, Totem est une référence parmi les sociétés de formation et de conseil. Nous avons rencontré David Rivera, co-dirigeant de l'entreprise.



Quels sont vos atouts?

C'est notre mode d'action qui fait la différence. Nous ne disposons pas d'un "catalogue de formations" : nous nous immergeons au sein de chaque entreprise cliente, pour envisager tous ses besoins avant d'élaborer un cahier des charges précis et complet. Ce processus repose sur la conviction forte que chaque structure est différente et demande une réponse individualisée, que tout participant évolue dans un écosystème dont il faut prendre la pleine mesure pour permettre sa progression. Enfin, nous développons la co-responsabilité avec les managers et les dirigeants de l'entreprise. Nous nous positionnons en partenaires impliquants, non en simples prestataires.

Comment se met en place votre action ?

Nous sommes à l'écoute du commanditaire de la formation puis des N+1 et des

futurs participants pour cerner les besoins profonds, réels. Nos analyses se font via une série d'interviews dans le pôle à former et les services adjacents, ainsi que via des accompagnements sur le terrain. Elles enrichissent le cahier des charges, pour proposer un programme sur-mesure, de 4 à 18 mois, répartis sur plusieurs modules, collectifs et individuels. Des stimuli à tous les niveaux assurent la mobilisation des collaborateurs durant le parcours et les incitent à déployer leurs talents propres. Les managers sont eux aussi impliqués et responsabilisés, en tant que co-acteurs de ce développement. Nous nous alignons avec eux sur des indicateurs de mesure de la performance, qualitatifs mais aussi quantitatifs, pour que le programme soit un booster de business. La formation ne doit pas être une simple ligne budgétaire, mais une action positive au service de l'entreprise et des hommes.

Nous travaillons le « comment » : les compétences, au service du « combien » : les résultats. Nous conjugons ainsi les enjeux humains et économiques, afin d'assurer le retour attendu.

Quel regard sur 2020 ?

Les études post-confinement montrent une forte chute de confiance chez les salariés. Les défis des dirigeants s'en trouvent décuplés. Cela renforce nos convictions sur les leviers clés qui sont au cœur de la valeur ajoutée commerciale et managériale que nous dispensons : capacité à communiquer avec transparence, à donner du sens à nos actions, à faire confiance, à déléguer et à apporter, dans de nouveaux usages marqués par la distanciation et le télétravail. Depuis 10 ans, notre ière séquence avec les managers porte sur ce prérequis : êtes-vous un manager digne de confiance ?

totem
CONSEIL & FORMATION

Paru dans

Capital

SEPTEMBRE 2020



Capital

SEPTEMBRE 2020

Hors Série Formation