

**TRANSMISSION DES CONNAISSANCES :
PETIT QUESTIONNAIRE TEST**

Quelles assertions expriment le mieux la réalité de votre entreprise ?

<i>Départs</i>	1. Les départs au sein de l'entreprise, qu'ils soient prévisibles (départ à la retraite) ou moins prévisibles :	Se passent globalement bien Ex. : plans de succession, phase de transition, passation de relais encadrée...	Posent des problèmes Ex. : difficulté d'assurer la succession, sentiment de pertes de connaissances avec les départs qui se succèdent...
<i>Métiers</i>	2. Les métiers liés au core business de l'entreprise :	Se trouvent et se recrutent pour beaucoup sur le marché du travail.	N'existent ou ne s'exercent pour certains qu'au sein de l'entreprise Typiquement, souvent le recrutement et la formation doivent être internes.
<i>Expertise</i>	3. L'expertise dont l'entreprise a ou aura besoin dans les années futures :	Doit ou peut être renouvelée par des recrutements et des programmes d'intégration réussis	Se trouve en interne aujourd'hui et/ou a un caractère très spécifique et 'pointu' => enjeu : conserver cette expertise et la renforcer
<i>Échanges</i>	4. Les échanges et partages de connaissances nécessaires au sein de l'entreprise :	Se passent bien ou assez naturellement à travers les échanges informels.	Sont compliqués ou insuffisants P.ex. par l'organisation du travail, très individuelle ou parce que les moments et possibilités d'interactions sont limités...
<i>Lessons learned</i>	5. Les résultats des activités ou projets réalisés :	Sont intégrés correctement dans le flux	Ne sont pas réellement tirés et utilisés P.ex. pas toujours d'évaluation, sentiment que les erreurs ou possibilités d'améliorer ne sont pas suffisamment exploitées, qu'on n'apprend pas...

... (ce qui précède : pour saisir quelques exemples de problématiques représentatives)

Si vous avez le plus souvent répondu par l'assertion de droite, il y a de fortes probabilités que des actions de transmission de connaissances doivent se développer.

Nous intervenons pour vous aider dans cette direction de façon ciblée.

Contactez-nous : philippe.charlier@prometheo.be