

### Les bienfaits dans la relation directe

- Lorsque les salariés se sentent impliqués, ils tissent naturellement avec les partenaires des relations plus professionnelles, plus sympathiques et plus pérennes...
- Il est si plaisant d'être reconnu par son interlocuteur, qu'il sache nous répondre, qu'il devine nos attentes, nous fasse des propositions intéressantes et ciblées, qu'il connaisse et aime son entreprise.
- Climat social joyeux = envie de promouvoir sa société, humour, sentiment d'appartenance qui se ressent.

### Les bienfaits dans la relation commerciale

- La performance des salariés, donc de l'entreprise, entraîne une meilleure rentabilité, donc un meilleur positionnement par rapport à ses concurrents.
- Cela induit une meilleure marge commerciale, plus de bénéfices, une trésorerie disponible pour réinvestir ou passer le cap de certaines crises...
- Redistribuer à chacun l'argent gagné ensemble !

### Les bienfaits dans son identité

- L'image de l'entreprise correspond à la représentation que le marché externe peut en avoir. Le regard des acteurs extérieurs valorise les salariés et le chef d'entreprise ; ils sont reconnus comme une entreprise gagnante, une sorte de modèle du genre. Cela leur apporte une crédibilité supplémentaire sur leur marché....