

Les règles sont là pour établir les bases d'un dialogue propice à l'efficacité.

Elles ne sont pas là pour nous embêter. Nous avons une obligation de résultat vis-à-vis de nos clients. Une obligation qui nous lie. Sachons accorder nos violons et respectons nos engagements pour aller de l'avant. Parce que se faire entendre, c'est bien. Respecter ses engagements, c'est mieux.

Mon emploi en dépend!

