



## Sébastien Hébert

Chef du Service des négociations des conventions collectives,  
Revenu Québec

### Un joueur d'équipe

Sébastien Hébert détient un baccalauréat en relations industrielles de l'Université Laval et une maîtrise en administration publique de l'ENAP. Depuis le début de sa carrière, il a occupé divers postes à Revenu Québec.

#### *Style de leadership*

En tant que jeune gestionnaire, Sébastien a développé son leadership, dans les dernières années, en préférant octroyer une grande autonomie à ses employés plutôt qu'adopter un style directif. Selon lui, sa façon de gérer permet aux membres de son personnel de donner un sens à leur travail pour qu'ils saisissent mieux la portée de leurs actions pour l'équipe.

Il juge important de faire participer ses employés au processus organisationnel en leur communiquant les informations de la meilleure manière qui soit. Ainsi, leur implication au sein de l'équipe les tient mobilisés.

**« Je suis fondamentalement un joueur d'équipe. J'essaie d'impliquer [mes employés] dans la prise de décision. Quand la décision est prise en équipe, il y a beaucoup moins de remise en question par la suite. »**

---

#### *Pourquoi la fonction publique ?*

*La fonction publique joue un rôle très important dans la société québécoise et pouvoir participer à son développement à petite échelle est l'une des raisons qui a motivé son choix de carrière.*

*Cela dit, Sébastien prend plaisir à participer au processus de prise de décision. Il apprécie particulièrement relever des défis dont les conditions sont parfois dictées par divers éléments, tels que le service à la clientèle et l'image publique.*

---

#### *Une action posée reflétant un esprit de leadership*

De par la disparition de l'Agence de la fonction publique, Revenu Québec a dû prendre en charge les négociations des conventions collectives. Puisque cette institution n'avait antérieurement jamais eu à jouer un rôle actif dans ce type d'activité, Sébastien Hébert a reçu le mandat de créer et de mener à terme ce processus de négociation.

Pour ce faire, il a mobilisé son équipe en déléguant les tâches à accomplir selon le profil et les compétences de ses employés pour mettre sur pied le mandat qui lui a été confié.

Ensemble, ils ont créé des outils, des étapes et des démarches qui seront très utiles pour mener à terme ces négociations.