

Les clés d'une relation d'affaires réussie

Émylie Cossette, D. Ps., conseillère en transfert, Groupe ProConseil
&
Simon Jetté-Nantel, Ph. D., Économiste, Lactanet

Novembre 2023

Agenda

- Contexte économique
- Étapes
- Facilitateurs de communication
- Styles de gestion de conflits



Contexte économique

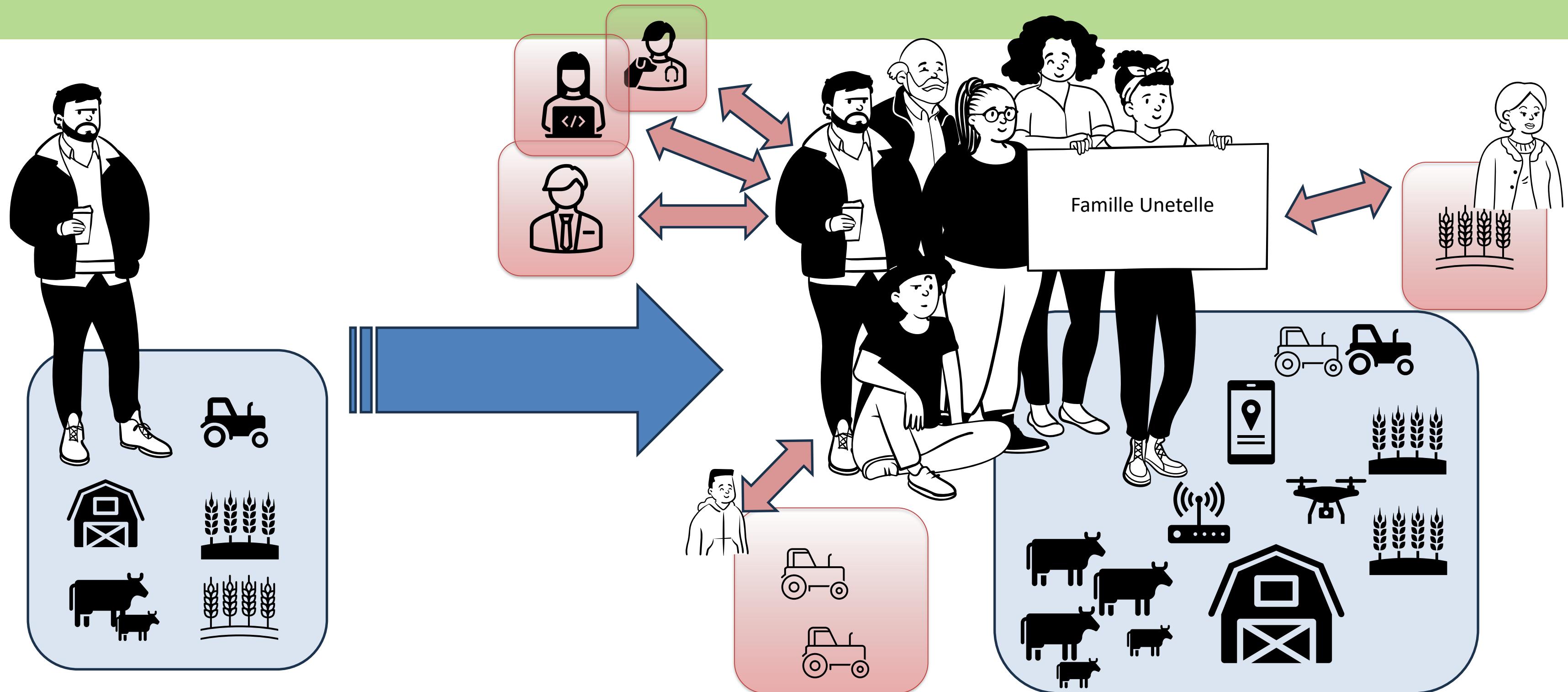
Tendances à long-terme

Production laitière devient:

- Plus complexe
- Structure d'entreprise plus sophistiquée

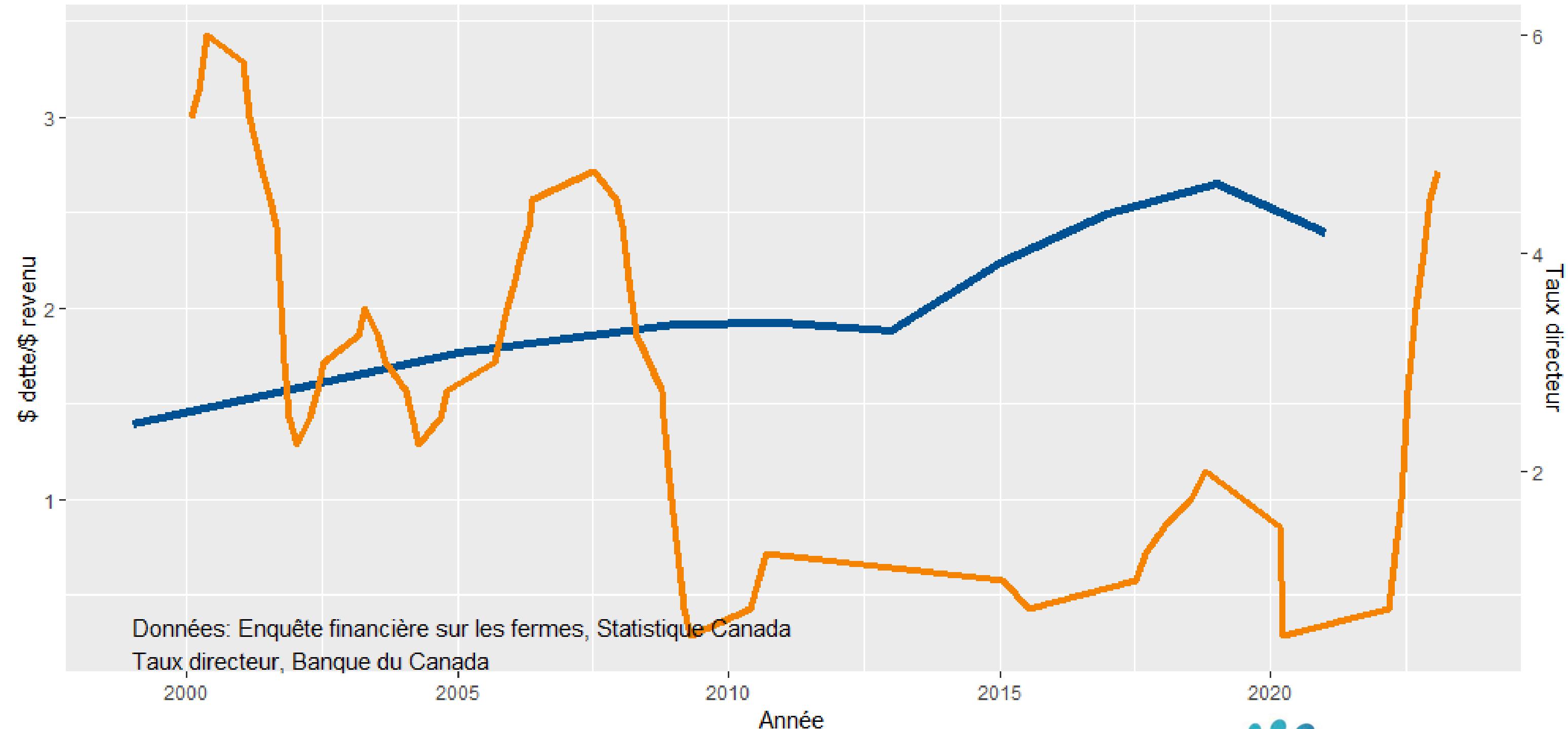
Plus d'actifs par travailleur → plus de pression financière

Évolution des structures d'entreprises



Tendances à court terme

Fermes Laitières du Québec - Dette par dollar de revenu



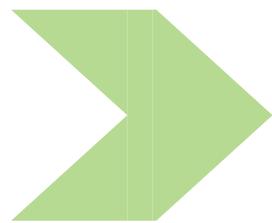
Pourquoi des relations d'affaires ?

- De relations d'affaires = accès à plus de ressources!
- Accès à de l'expertise et des services (nutrition, champs, gestion financière)
- Accès à des actifs (terres, équipements, bâtiments)

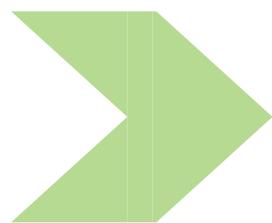
Questions qui se posent:



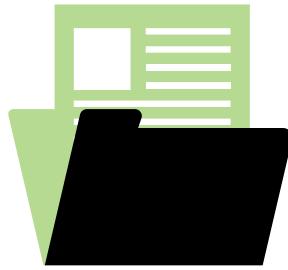
Quelles sont MES opportunités ?



Gagnant-gagnant ? Avec quels partenaires ?



On a les outils pour développer et maintenir ces relations d'affaires ?



Contrat formel

Documents officiels rédigés
à l'aide de professionnels



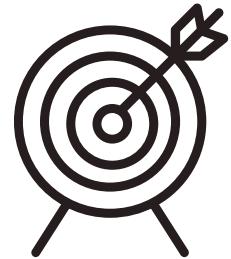
Confiance et communication

Attention portée aux
aspects humains



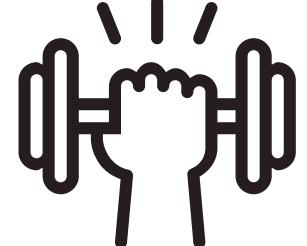
Étapes

Avant d'établir une relation d'affaires



Identifier ses attentes, intentions et motivations

- Implication / temps
- Résultat souhaité
- Avantages souhaités



Connaître ses forces et limites

- Flexibilité
- Tact
- Capacité à nommer ses inconforts

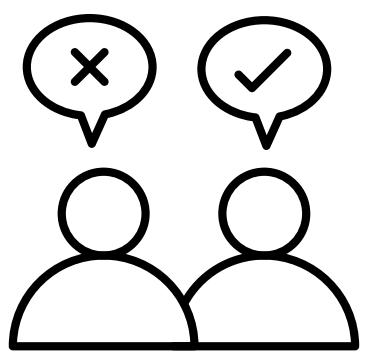




Pour entamer la relation d'affaires avec l'autre



- Clarifier les attentes, intentions et motivations
- Niveau de compatibilité
 - Compromis requis



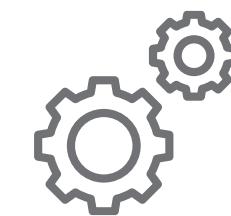
- Prévoir les désaccords
- Processus de règlement

Tout au long de la relation d'affaires



Communiquer régulièrement

- Attentes vs réalité
- Bons coups
- Irritants



S'ajuster

- Nouveaux éléments

Quelle grange a le plus de chance d'être sauvée?





Facilitateurs de communication

Bonnes pratiques

Écouter avant de préparer sa réponse

Poser des questions et éviter d'assumer

Reconnaitre ses torts et changer d'idée

Porter attention à l'autre

Accepter un point de vue différent

Chercher une solution plutôt qu'un coupable

Gestion de conflits



Les styles de gestion de conflits

Selon le Thomas Kilmann

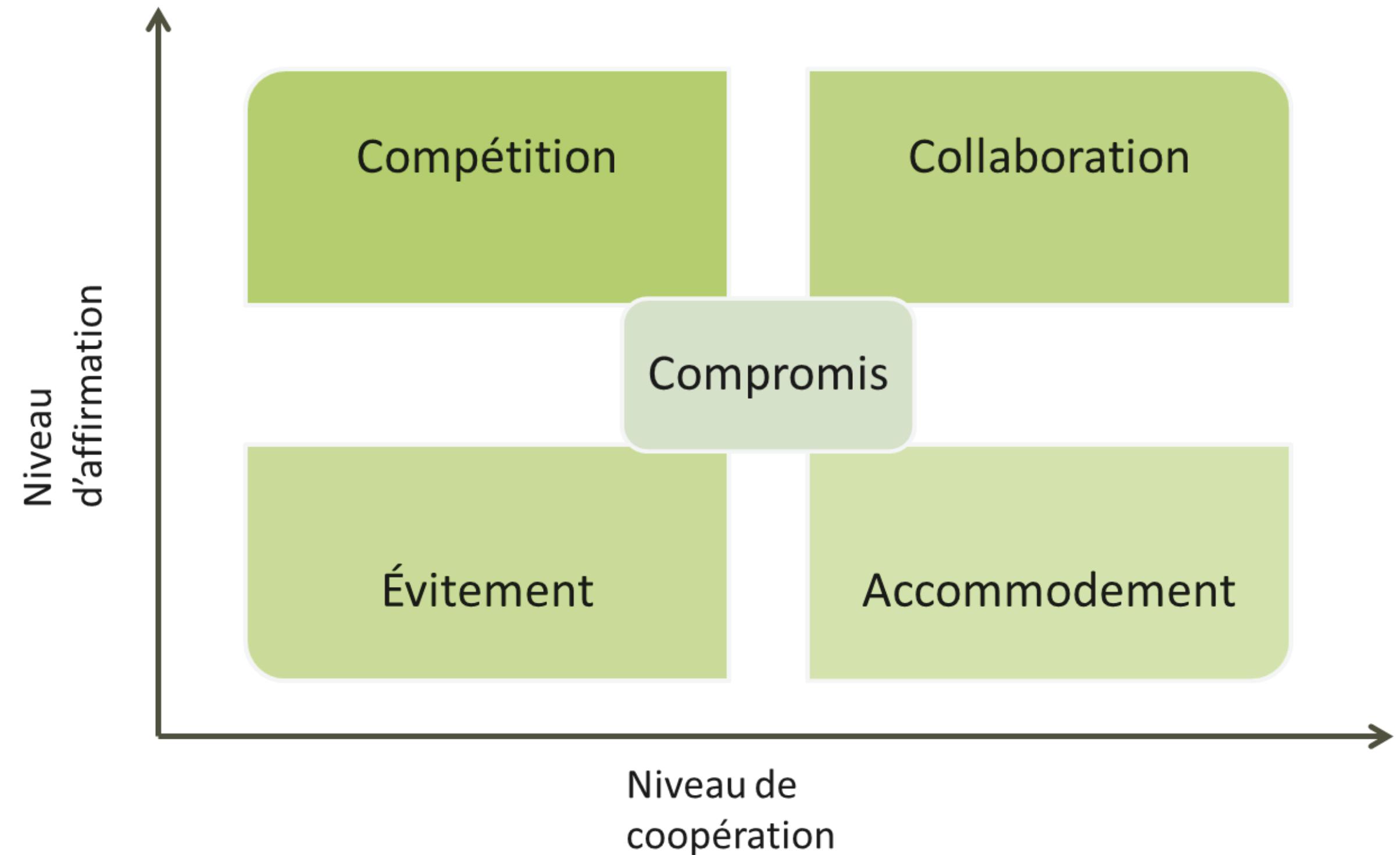
➤ Cinq styles de gestion de conflits : évitemen^t, accommodation, compromis, affrontement, collaboration

➤ Chacun à un style ou deux plus «naturel»

➤ Les cinq peuvent être pertinents selon le contexte, l'idéal est de pouvoir être flexible

5 modes de réaction au conflit*

*Selon l'outil psychométrique
Thomas-Kilmann





Conclusion

Conclusion

1

Développer des relations d'affaires est une option pertinente dans le contexte économique actuel

2

Des étapes peuvent être suivies pour augmenter les chances d'une relation d'affaires satisfaisante

3

C'est possible d'améliorer sa façon d'être en relations d'affaires

Merci !

N'hésitez pas à nous contacter
si vous avez des questions.

Émylie Cossette, D. Ps.
Conseillère en transfert,
Groupe ProConseil

450 774-2502 poste 405
emylie.cossette@groupeproconseil.com
psychologie@groupeproconseil.com

Simon Jetté-Nantel, Ph. D.,
Économiste,
Lactanet

1-514-883-4602
sjettenantel@lactanet.ca