



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**

The image features a glass jar on the left, brimming with Thai Baht coins. To its right are three vertical stacks of coins, each topped with a small, vibrant green seedling. The stacks increase in height from left to right. The entire scene is set against a soft-focus background of green foliage, with a semi-transparent white banner across the middle containing the text 'Contexte économique'.

Contexte économique

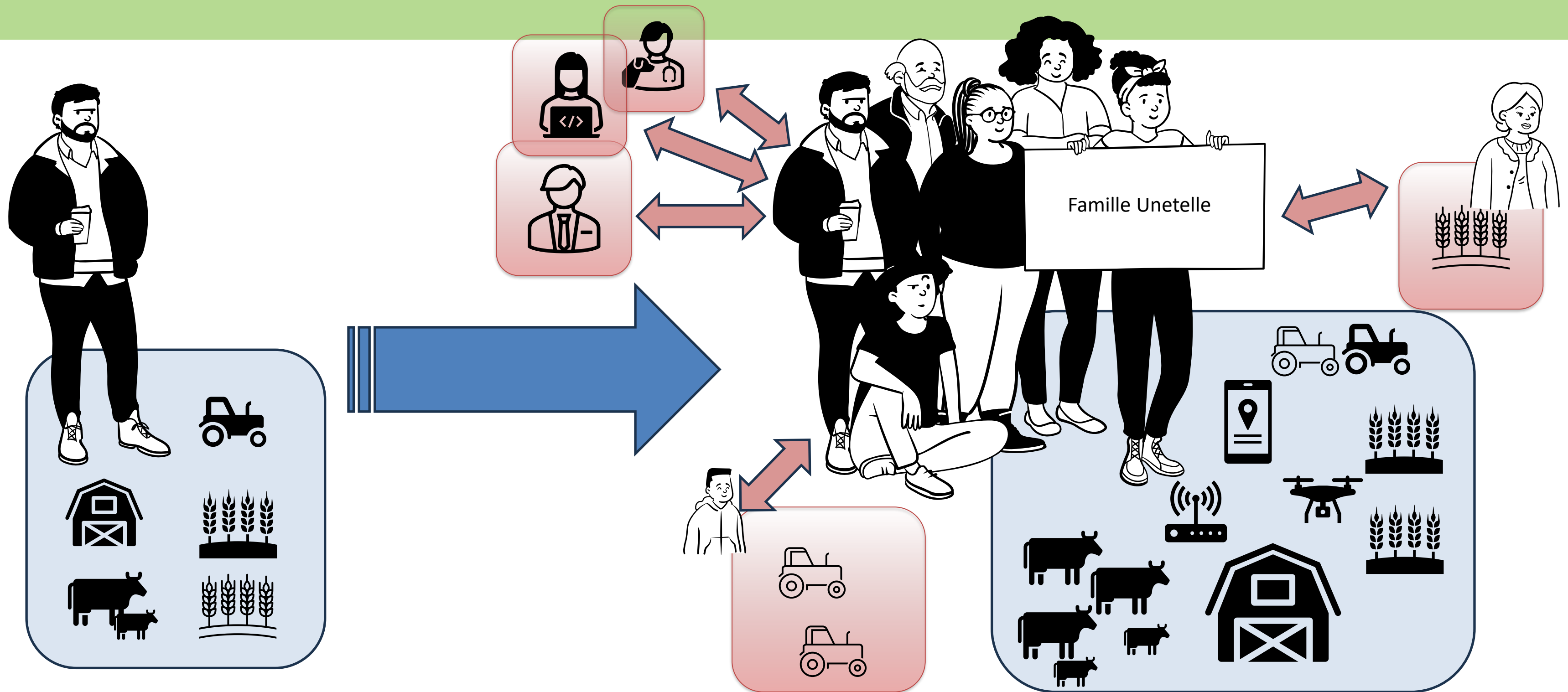
Tendances à long-terme

Production laitière devient:

- Plus complexe
- Structure d'entreprise plus sophistiquée

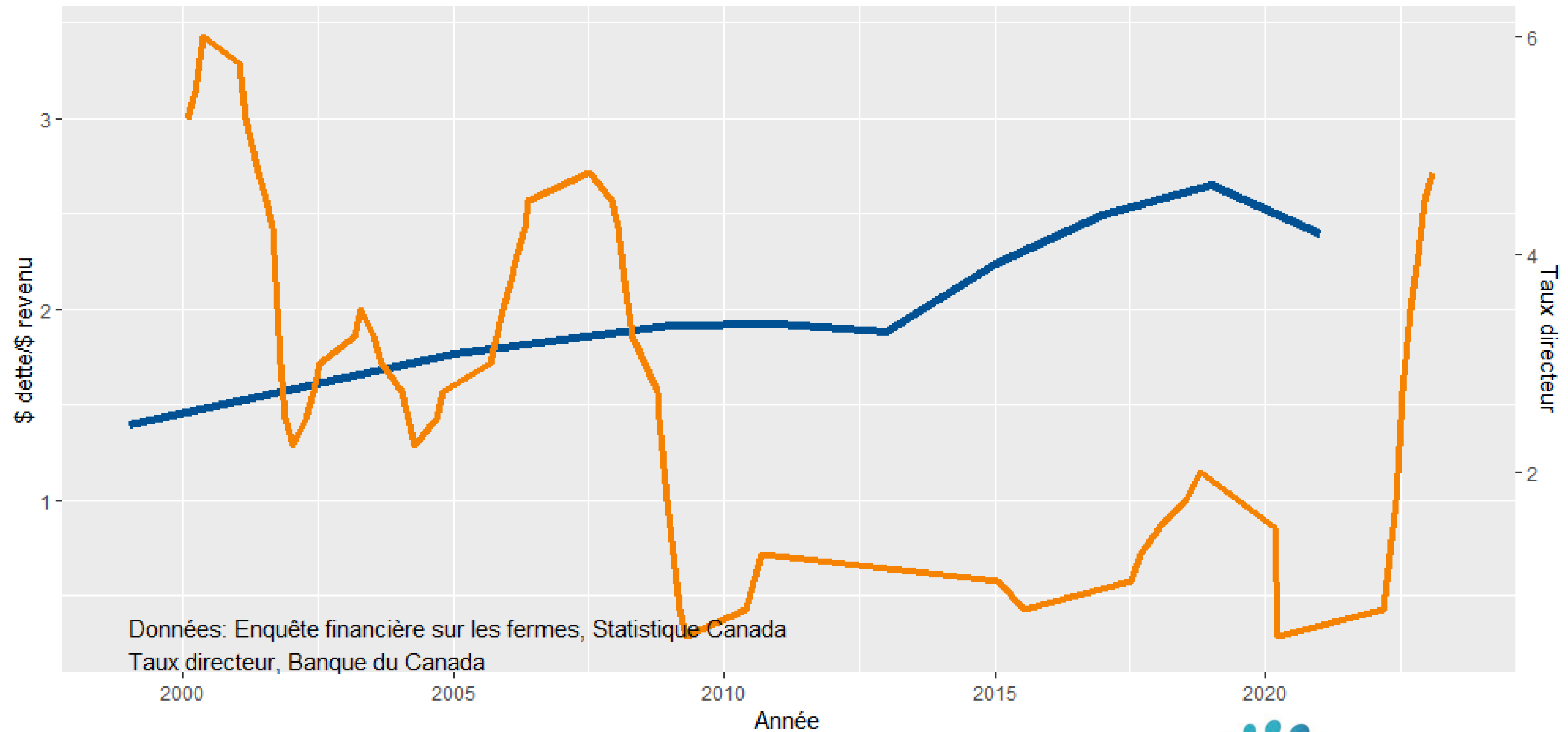
Plus d'actifs par travailleur → plus de pression financière

Évolution des structures d'entreprises

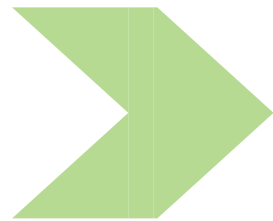


Tendances à court terme

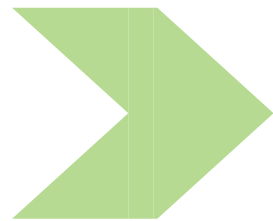
Fermes Laitières du Québec - Dette par dollar de revenu



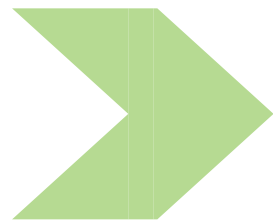
Pourquoi des relations d'affaires ?



De relations d'affaires = accès à plus de ressources!

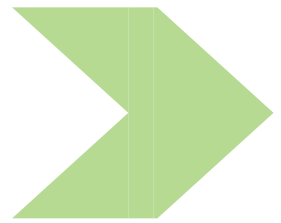


Accès à de l'expertise et des services (nutrition, champs, gestion financière)

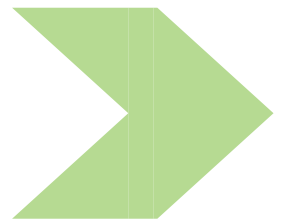


Accès à des actifs (terres, équipements, bâtiments)

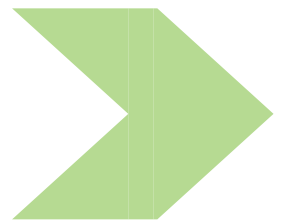
Questions qui se posent:



Quelles sont MES opportunités ?



Gagnant-gagnant ? Avec quels partenaires ?

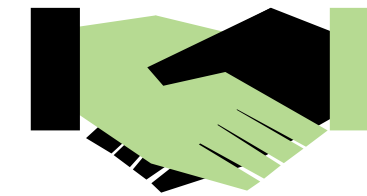


On a les outils pour développer et maintenir ces relations d'affaires ?



Contrat formel

Documents officiels rédigés
à l'aide de professionnels



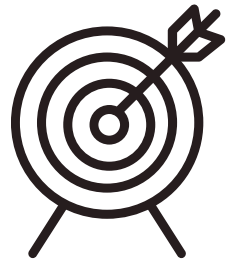
Confiance et communication

Attention portée aux
aspects humains



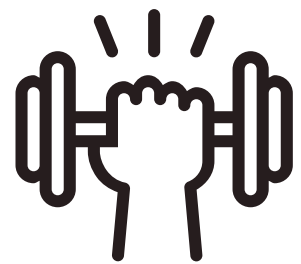
Étapes

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



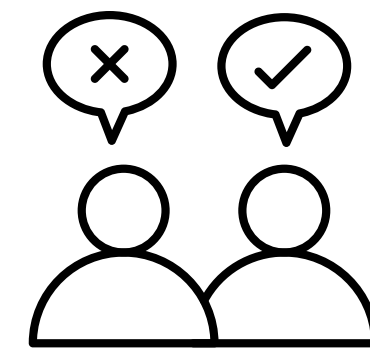


Pour entamer la relation d'affaires avec l'autre



Clarifier les attentes, intentions et motivations

- Niveau de compatibilité
- Compromis requis



Prévoir les désaccords

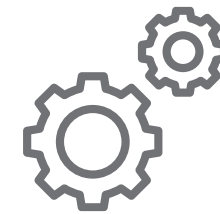
- Processus de règlement

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**

**Reconnaître 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 : évitement, accommodation, compromis, affrontement, collaboration



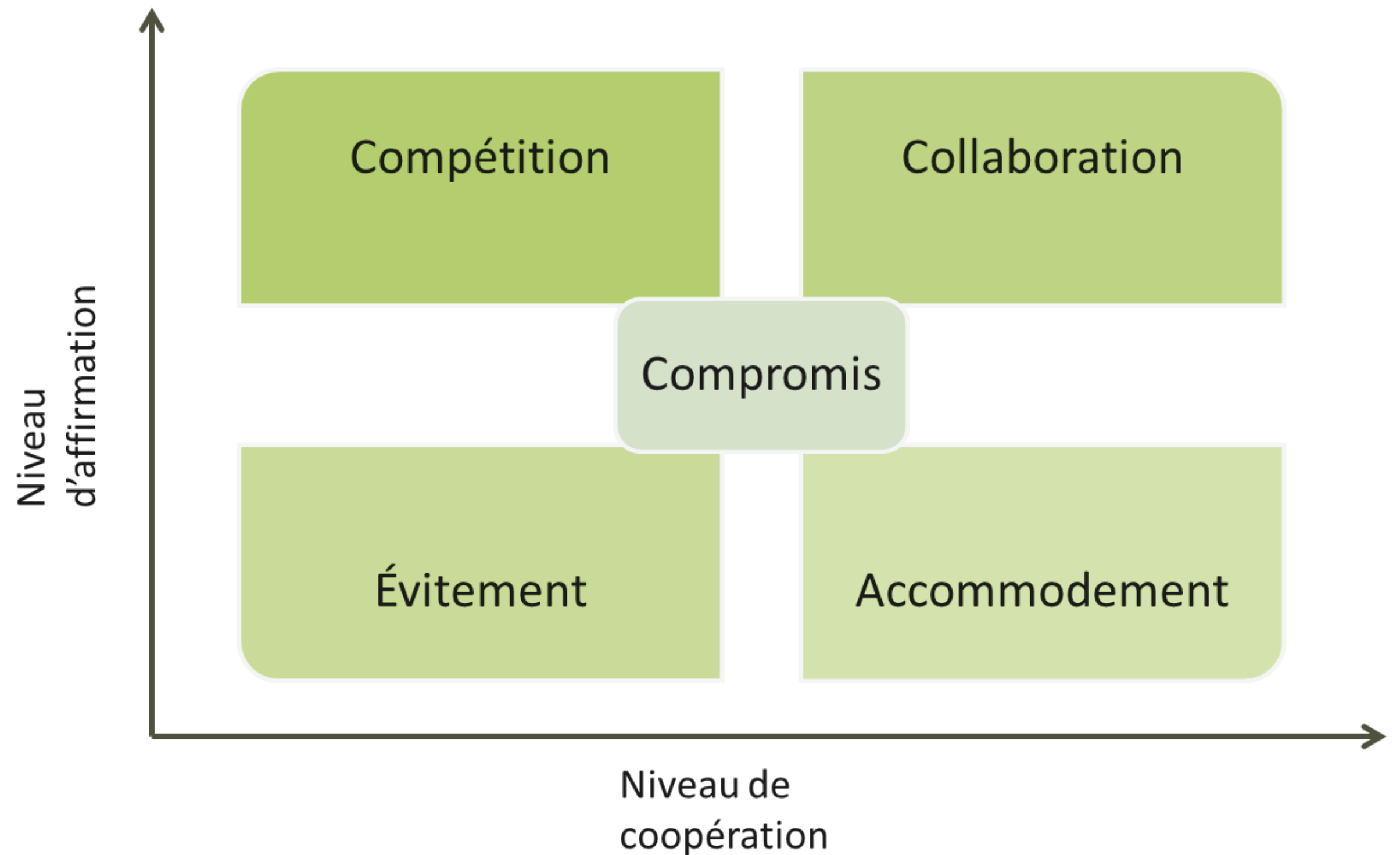
Chacun à un style ou deux plus «naturel»



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