

Check-list: reconnaître les signaux de rupture

Lorsque des petites entreprises travaillent ensemble, il est pertinent de contrôler régulièrement la coopération pour détecter d'éventuels signaux de rupture. La résolution des conflits est en effet plus simple si elle intervient à un stade précoce.

1. Signaux de rupture au niveau interpersonnel

<input type="checkbox"/>	L'ambiance entre les partenaires est-elle tendue (p. ex. pas de salut ou d'au revoir amical lors des rendez-vous)?
<input type="checkbox"/>	Est-ce qu'un ou plusieurs partenaires de coopération ont été critiqués (p. ex. «il n'est pas prêt à faire des compromis»)?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que les revendications augmentent de la part d'un ou de plusieurs partenaires?
<input type="checkbox"/>	Les revendications sont-elles difficilement compréhensibles?
<input type="checkbox"/>	Est-ce qu'un ou plusieurs partenaires sont exclus des discussions?
<input type="checkbox"/>	Les partenaires ont-ils le sentiment que d'autres profitent davantage de la coopération?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que certains partenaires de coopération enfreignent régulièrement des règles définies ou tacites de la coopération (p. ex. arrivée ponctuelle aux réunions)?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que des déclarations négatives sur la coopération ont été exprimées (p. ex. «cela n'a aucun sens» ou «je n'ai pas le temps de faire ça»)?

2. Signaux de rupture au niveau organisationnel

<input type="checkbox"/>	Est-ce que un ou plusieurs partenaires ne fournissent pas leurs prestations dans la qualité, la quantité ou le délai attendus?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que certains partenaires s'impliquent moins que les autres dans le projet de coopération?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que le partage des tâches, des coûts ou des gains n'est plus aussi bien défini qu'au début?
<input type="checkbox"/>	Existe-t-il des évolutions sur le marché qui inquiètent les partenaires de coopération (p. ex. baisse de la demande, nouvelles technologies)?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que certains partenaires communiquent insuffisamment ou à mots couverts leur implication dans le réseau à l'extérieur?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que certains partenaires ne croient plus pouvoir atteindre l'objectif de coopération dans le délai fixé?
<input type="checkbox"/>	L'intérêt de la coopération décline-t-il auprès des partenaires de coopération?

pe – Gestion de la petite entreprise

Edité par PostFinance en collaboration avec KMU-HSG.