

# COOPERER INTER EQUIPES

La richesse d'un collectif, c'est la capacité naturelle de travailler ensemble, à un objectif commun, grâce à un partage de moyens matériels, intellectuels, humains ou financiers.

C'est passer d'une logique de territoire (mon équipe / ton équipe) à une logique de réussite collective (1+1=3)

C'est se coordonner, coopérer, collaborer même quand le temps manque

Pourquoi coopérer inter équipes : pour faciliter la transmission d'information et améliorer l'efficacité des équipes :

- Réactivité et résultats rapides
- Partage des ressources limitées
- Complémentarité de visions et d'expertises différentes
- Passage d'une logique de services, départements, entités à une logique de réussite collective ...



Or, la coordination, la coopération et la collaboration ne se décrètent pas, elles se développent en travaillant avec succès avec d'autres personnes sur des projets ou des actions de court terme.

## INFORMATIONS GENERALES

- Public concerné : toute personne participant à un projet ou une activité inter équipes
- Formats proposés :
  - Intra : des participants de la même organisation
  - Equipe intra : des participants travaillant ensemble dans la même équipe, inter équipes ou sur le même projet
- Participants par session : 12 participants maximum
- Durée : 2 jours
- Prérequis : aucun

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier les clés de réussite du travail en mode inter équipes
- Renforcer la coopération entre les équipes et dans les équipes
- Animer la coopération au quotidien

## LE PROGRAMME

### **Les principes de la coopération inter équipes**

- Se coordonner, coopérer et/ou collaborer au quotidien et sur les projets
- Les bénéfices de la collaboration et de la coopération pour les parties prenantes
- Les accélérateurs et les freins (liés au contexte, au personnes ...)

### **Développer la coopération au quotidien**

- Coopérer dans un monde d'urgence et de réactivité
- La négociation collaborative
- Coopérer dans un contexte hybride

~~1+1=2~~ 3

### Mettre en place une stratégie de coopération

- La coopération sur les projets et activités récurrentes
- Adapter ses actions selon les pratiques actuelles des acteurs
- Vendre la coopération
- Développer la coopération en mode projet
- Construire et renforcer la coopération dans la durée
- Coconstruire les solutions
- Identifier le positionnement des parties prenantes
- Mobiliser les alliés
- 



### Accompagner la réussite de la coopération

- Mettre en place les outils de suivi de la coopération avec les autres équipes et au sein de son équipe
- Organiser sa communication
- Animer un atelier/réunion de coopération (rétro, rex, codev, résolution de problèmes, coconstruction ...)
- Lever les freins et les résistances
- Intégrer les enjeux de chacun pour trouver des compromis



### Plan d'action individuel ou collectif

### Conclusion

## METHODE

Pédagogie active, participative et ludique reposant sur des jeux pédagogiques, des études de cas, des mises en situation et différents exercices

### LES +

- Les formateurs sont des praticiens expérimentés de la conduite de projet et du travail collaboratif, ils partagent leurs bonnes pratiques et accompagnent les participants. Ils peuvent adapter la formation en fonction des participants, de leurs projets et de leurs attentes
- Formation pratico-pratique alternant :
  - Les activités de sensibilisation (20%),
  - L'apport et la pratique de méthodes utiles (20%)
  - Les échanges et cas pratiques en ateliers (60%)
- Alternance de cas génériques d'illustrations (pour prendre du recul) et de cas spécifiques d'application (pour agir après la formation)

### Quelques activités illustratives :

- *La tour* : jeu de sensibilisation qui reproduit une situation difficile de coopération pour en retirer des enseignements
- *Autodiagnostic des préférences de comportements dans la relation*
- « *Et moi, et moi et moi* » : motiver un acteur majeur à coopérer
- « *Savez-vous pitcher* » : s'entraîner à vendre la coopération
- *Jeu des alliances* : savoir construire des coopérations à long terme et les préserver
- *La négociation* : négocier gagnant/gagnant dans une situation en tension
- *Le nouveau projet (cas)* : comment définir la bonne stratégie selon le positionnement des acteurs