



Décembre 2008

Introduction

Chers membres,

Déjà la fin de l'année 2008 et la période des Fêtes qui s'annoncent. Certains diront que le temps passe trop vite. La saison que nous venons à peine d'entamer marque le trentième anniversaire de notre association, une association qui a pris de la vigueur au fil des ans grâce à l'implication des administrateurs d'études juridiques du Québec. Nous pouvons être fiers de faire partie d'une telle organisation et d'y contribuer à notre tour.

Je profite de l'occasion pour remercier toutes les personnes qui se sont impliquées dans l'organisation de nos activités cette année. Je vous souhaite à tous de Joyeuses Fêtes et une année 2009 remplie de bonheur, de santé et à la hauteur de vos attentes sur les plans personnel et professionnel.

Prenez note que les activités de ALA Québec seront de retour dès le 13 janvier 2009, alors que nous recevrons pour notre dîner-conférence Mme Wendy Rice-Isaac, actuelle présidente de ALA International. Il s'agit d'une rencontre à ne pas manquer pour en apprendre plus sur notre association et la faire connaître d'avantage dans notre milieu. Nous vous encourageons à inviter votre associé directeur, ou un membre de votre comité exécutif, à se joindre à nous pour cette occasion unique.

Votre comité de direction

Réunions du mois

COMITÉ EXÉCUTIF

10 décembre 2008, 16 h à 17 :30 h

Maison du Gouverneur

Serge Bouthillier, 514-878-3081

Activités locales

Cocktail de Noël

10 décembre 2008, 18 h à 21 h

Maison du Gouverneur

Serge Bouthillier, 514-878-3081

La conférence du 11 novembre a fait du bruit

C'est sous le titre « Soyez maître de votre impact » que notre conférencière, Liette Monat, a communiqué aux 47 participants des moyens de confirmer régulièrement leur valeur au sein de leur cabinet.

Voici quelques-unes des idées que Liette a présentées de manière très dynamique, avec exemples pratiques et dessins à l'appui.

- Être compétent dans son domaine n'est pas suffisant pour se faire connaître et « reconnaître » au sein de votre cabinet. Décidez de votre positionnement, c'est-à-dire, comment vous voulez être perçu, et donnez-vous une stratégie pour y parvenir.
- Chacune de vos actions (document, prise de position, conseil, etc.) et chacune de vos paroles contribuent à votre positionnement. Ne laissez rien au hasard. Préparez-vous pour avoir l'impact souhaité.
- Rappelez-vous que si votre cabinet vous a embauché (et maintient encore votre emploi), c'est qu'il veut en bénéficier pleinement. Pour répondre à leurs attentes, améliorez constamment vos habiletés relationnelles et stratégiques et voyez votre rôle comme un contributeur significatif et proactif, et non pas seulement comme un «preneur de commande».
- Une grande partie de votre impact dépend de votre manière d'intervenir; vous pouvez donc l'influencer. Notamment, vous influencez immédiatement la perception de votre interlocuteur par votre manière d'amorcer la conversation au téléphone, en début d'une rencontre ou en prenant la parole au cours d'une

réunion. Il y a des mots à bannir et des manies à éviter à tout prix.

- De plus, la structure de la présentation de votre idée fait toute la différence. Tenez compte des caractéristiques et des préférences de votre interlocuteur et traduisez votre suggestion en avantages et en bénéfices pour l'autre. Ne tentez surtout pas de vous justifier. Parlez à l'autre, de l'autre et pour l'autre, avec une détermination chaleureuse.
- Abordez directement les situations délicates ou conflictuelles comme autant d'occasions d'améliorer les relations. N'embarquez pas dans les jeux de pouvoir et dans les tensions qui perdurent. Accueillez positivement les objections et les plaintes, faites parler votre interlocuteur pour vraiment comprendre le fond de sa pensée et travaillez avec lui ou avec elle une solution intéressante pour les deux parties. Vous défendre durcit les positions.

Liette Monat a conclu sa présentation en affirmant que tout est une question d'attitude. Par sa stratégie et par ses manières d'être et de faire, un administrateur ou une administratrice alimente l'impression qu'il ou qu'elle est indispensable pour son cabinet.

Profitant de sa longue expérience de conseillère, de coach et de formatrice auprès des cabinets juridiques et des autres cabinets professionnels, ainsi que de ses études et de ses recherches sur le terrain, Liette Monat nous a proposé des moyens de conseiller et d'accompagner les associés dans la réalisation de projets de gestion d'une étude juridique.

Peut-on sortir gagnant des jeux de pouvoir?

Par Pierre Lainey, HEC Montréal

Il y a quatre mois, on vous a assigné un important projet de restructuration du personnel administratif au sein du cabinet où vous travaillez. Voilà le type de défi que vous souhaitiez réaliser depuis longtemps! Vous vous investissez totalement car si ce projet est une réussite, vous obtiendrez la promotion à laquelle vous aspirez depuis un an.

Avec certaines personnes clés du cabinet, vous avez constitué un comité de pilotage du projet. Il y a quelques semaines, vous avez constaté que certains membres du comité vous tenaient à l'écart de certaines décisions importantes. Les ressources

qu'on vous avait promises pour le projet n'arrivaient pas. De plus, un collègue que vous estimez s'est mis à colporter la rumeur selon laquelle vous n'êtes peut-être pas la personne la mieux placée pour mener le projet. La semaine dernière, votre patron vous annonçait qu'il confiait le projet à ce collègue. Vous ne comprenez pas ce qui s'est passé : vous avez pourtant les compétences pour mener un tel projet à terme. Votre rêve d'obtenir la promotion tant convoitée s'est volatilisé... Comment expliquer la situation dans laquelle vous vous trouvez?

La réponse réside dans les jeux de pouvoir dont vous avez été victime. Qu'on le reconnaisse ou non, les jeux de pouvoir avec les collègues et avec les décideurs constituent une réalité incontournable dans nos organisations : que ce soit des intérêts divergents qui s'affrontent, des résistances que manifestent certaines personnes face à la mise en œuvre de changements ou de projets qui ne reçoivent pas les appuis attendus, les situations propices à des jeux de pouvoir sont fréquentes. Ces jeux sont l'expression plus ou moins explicite du pouvoir informel que les personnes, au sein de l'organisation, exercent entre elles. Décrits par plusieurs comme étant répréhensibles, ces jeux politiques, et les habiletés qui les sous-tendent, peuvent (et devraient) avoir des incidences positives, autant pour celui qui le joue que pour son organisation, car si plusieurs jouent le jeu dans une perspective gagnant-gagnant, d'autres le jouent dans une perspective gagnant-perdant. C'est à ceux-ci que l'on attribue parfois des intentions machiavéliques... celles qui animent sans doute votre collègue à qui on a attribué le projet.

Oui, il est possible de sortir gagnant du jeu politique, de retirer des bénéfices, tangibles ou non, pour soi-même et pour l'organisation. Le succès au jeu politique repose sur les actions suivantes : décoder correctement le contexte, choisir la stratégie et les tactiques les mieux adaptées et les mettre en œuvre.

1) Le joueur politiquement habile décèle son contexte pour y déceler les indices qui l'amèneront à se positionner avantageusement. Par exemple, être tenu à l'écart des décisions importantes mine le pouvoir du joueur politique; s'il ne fait rien, il accentue sa vulnérabilité. Qui le tient à l'écart? Pourquoi? Quels sont les véritables enjeux?

2) Le joueur habile choisit ensuite la stratégie et les tactiques politiques les mieux adaptées au contexte : est-il en position de force ou de faiblesse? Les relations qu'il entretient avec les

autres joueurs sont-elles bonnes ou non? S'il est en position de faiblesse mais que ses relations avec les autres sont bonnes, une stratégie de consolidation du pouvoir est de mise; dans une position de force, alors une stratégie d'expansion du pouvoir est souhaitable. Mais si les relations avec les autres sont mauvaises et que le joueur est dans une position de faiblesse, il doit adopter une stratégie de protection. En position de force, une stratégie de confrontation peut être envisagée. À chacune de ces stratégies sont associées des tactiques : ce sont elles qui supportent la stratégie.

3) Enfin, les stratégies et les tactiques politiques du joueur amènent la victoire si elles sont bien choisies et bien menées. Pour le joueur, cela se traduira par un pouvoir plus intense, étendu et durable au sein de son organisation.

Ne soyez pas victime du jeu politique : dotez-vous des stratégies et des tactiques pour jouer le jeu et en sortir gagnant!

Formation

Compte-rendu de la demi-journée de formation du 27 novembre dernier

Comme vous le savez, toute la mission première de notre association est de promouvoir et de rehausser la compétence et le professionnalisme de ses membres. À cet effet, il y a quelques semaines nous vous invitons à une formation s'intitulant S'initier aux jeux politiques organisationnels. Cette demi-journée de formation nous a été offerte par Pierre Lainey, chargé de formation en management à HEC Montréal.

Nous remercions celles et ceux qui ont pu participer et faire en sorte que cette activité soit, une fois de plus, un grand succès.

Pierre Pinard
Vice-président ALA Québec

Activités internationales

Extraordinary Law Firm conference
19 février 2009 9 h à 17 h
Carefree USA
Serge Bouthillier, 514-878-3089

Inscription

Pour vous inscrire ou pour obtenir des informations supplémentaires, veuillez contacter la personne responsable de l'activité. Pour les activités internationales ou les conférences téléphoniques, veuillez consulter directement le site de ALA International au www.alanet.org

Comment nous joindre

ALA Québec
Case postale 433
Succursale B
Montréal (Qc) H3B 3J7
Courriel : information@alaquebec.org
Site Internet : <http://www.alaquebec.org>