



LES 5 RÈGLES DE LA « COOPÉTITION »

→ Mélange bien dosé d'esprit de groupe (coopération) et de stratégie individuelle (compétition), la « coopétition » devrait vous permettre de vous faire une place dans l'open-space. À condition toutefois d'en maîtriser les codes. Par **Norine Raja**

RÈGLE N° 1

PROUVER VOTRE FIABILITÉ

C'est le b.a.-ba de la coopétition : pour partir sur des bases saines, il convient d'instaurer un climat de confiance avec vos collègues. « C'est le fondement de toute relation. Mais dans ce cas, c'est d'autant plus important parce qu'on est à la fois amis et rivaux », explique Pierre Roy, auteur des *Nouvelles stratégies concurrentielles*. N'oubliez pas les règles élémentaires de courtoisie si souvent négligées dans la jungle de l'entreprise. Soyez positif, à l'écoute, prêt à filer un coup de main si nécessaire... En somme, montrez-vous sous votre meilleur jour, celui du collaborateur idéal. Dorian, journaliste : « Dans ma boîte, beaucoup ont regretté mon départ. Comme je leur avais laissé une bonne impression, ils pensaient à moi dès qu'ils entendaient parler d'une opportunité. C'est comme ça que j'ai retrouvé un poste très rapidement. »

RÈGLE N° 2

S'INSPIRER DES AUTRES

Selon Pierre Roy, il est important que la rivalité ne l'emporte pas sur l'esprit d'équipe. Alors, au lieu de transformer votre quotidien en remake de *Règlements de comptes* de O.K. Corral, profitez de l'émulation collective. « L'autre, sa différence, ses résultats, me stimulent et me donnent envie d'évoluer, de réfléchir, de me remettre en question », explique Christine Marsan, psychosociologue. Les combats de coqs ne sont pas dignes d'un gentleman coopétiteur. Si votre collègue est un as de la présentation Powerpoint, demandez-lui plutôt de vous éclairer. « Peu de temps après son embauche, mon collègue Pierre avait déjà emporté l'adhésion générale, raconte Sylvain, délégué commercial. C'est une bête de travail mais aussi un orateur né. J'ai beaucoup appris en l'observant. »

RÈGLE N° 3

DÉFENDRE SES IDÉES

Ne vous sacrifiez pas sur l'autel du collectif. À force de jouer l'homme invisible, on finira par vous confondre avec le nouveau stagiaire. Fabien, concepteur-rédacteur dans la publicité : « En présentation, je laissais toujours mon binôme prendre la parole. Résultat, on pensait qu'il avait fait



tout le boulot. Il récoltait les lauriers alors que moi mon boss continuait de m'appeler Fabrice. » Personne ne vous reprochera d'être créatif, motivé et force de proposition. Montrez vos compétences sans tomber dans l'autopromotion outrancière. « Une fille de mon boulot se plaint à longueur de journée quand elle fait la moindre heure sup, raconte Samia. Bien sûr, elle s'assure toujours que notre chef soit dans les alentours. C'est agaçant. »

RÈGLE N° 4

PARTAGER LES INFORMATIONS

Votre entreprise a décroché un nouveau budget ? Faites-le savoir. D'aucuns pensent que détenir l'information est synonyme de pouvoir. Détrompez-vous, au temps d'Internet, tout finit par se savoir. Alors autant partager ses scoops pour le bien de la communauté. Surtout que « plus on échange, plus on devient intelligent collectivement », d'après Christine Marsan. Faites l'impasse sur les bruits de couloirs – « Il paraît que le chef de la compta a été licencié pour avoir téléchargé des films porno fétichistes ». Aux rumeurs, privilégiez les renseignements fiables obtenus en

formation ou lors de séminaires d'entreprise. En étant dans une logique « gagnant-gagnant », vous inciterez les autres à vous rendre la pareille.

RÈGLE N° 5

DÉSAMORCER LES CONFLITS

Même un bon coopétiteur peut croiser sur sa route des prédateurs. Un arriviste prêt à tous les coups bas pour vous discréditer et prendre du galon. « C'est le côté cynique de la coopétition, explique Pierre Roy. Certains se servent du travail collectif simplement pour l'avancement de leur carrière. » Inutile de transformer l'open-space en ring de boxe. Face à ce genre de spécimens aux dents longues, la diplomatie est de mise. Prenez les devants : une explication franche permet souvent de remettre les pendules à l'heure. Olivier, gestionnaire : « Dernièrement, j'ai essayé de m'expliquer par mail avec un collègue, pensant que ça m'aiderait à être plus clair. Non seulement, il a mal interprété certains de mes propos, mais en plus il m'a répondu en mettant notre supérieur en copie. » Vous l'aurez compris, rien ne vaut le bon vieux face-à-face pour éclaircir les malentendus. ●