

MISE À PROFIT DE RELATIONS DE COLLABORATION (Compétence de base)

Définition : Développer, entretenir et renforcer des relations, former des alliances et obtenir du soutien d'alliances avec des intervenants internes et externes aptes à fournir des informations et de l'aide pour faire avancer le mandat du CNRC. Cela signifie travailler en collaboration avec d'autres, nouer des liens avec des intervenants clés de l'industrie, cultiver des relations où toutes les parties sont gagnantes et bâtir des coalitions pour faire avancer la science et la technologie du CNRC. Cela signifie travailler horizontalement et verticalement, à l'intérieur comme à l'extérieur du CNRC, dans le but d'obtenir la collaboration des parties intéressées.

Gradation de l'échelle : L'échelle va de l'obtention du soutien et de la collaboration provenant essentiellement de groupes et de partenaires connus jusqu'à la création et à la mise à profit de nouvelles possibilités de partenariat qui représentent un potentiel commercial pour le CNRC dans son ensemble, ainsi qu'à la participation des partenaires.

Niveau 1 <i>Entretenir un réseau de contacts et travailler en collaboration</i>	Niveau 2 <i>Obtenir le soutien de son réseau existant et renforcer les partenariats</i>	Niveau 3 <i>Trouver de nouvelles possibilités de partenariat et les mettre à profit</i>	Niveau 4 <i>Faciliter des partenariats et des alliances avec des intervenants clés du monde des affaires et de l'industrie</i>	Niveau 5 <i>Mettre à profit des partenariats stratégiques pour faire avancer le mandat du CNRC</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Garder ses réseaux actifs en échangeant des informations et en communiquant fréquemment et ouvertement avec les parties intéressées, en soulignant la nature avantageuse de la collaboration pour toutes les parties. • Favoriser un climat de confiance et de respect avec les autres; traiter ses partenaires avec équité et éthique, et à titre d'alliés précieux. • Collaborer avec des personnes et des groupes de tout le CNRC en faisant preuve de franchise et de transparence dans toutes ses interactions et en répondant efficacement aux demandes. • Exprimer sa gratitude aux personnes qui fournissent des informations, de l'aide ou du soutien. • Favoriser la participation des autres en présentant ses idées et ses arguments clairement pour « faire passer » un message. 	<ul style="list-style-type: none"> • Convaincre les autres en présentant des avantages pour tous et rechercher des manières d'accroître la valeur du partenariat pour toutes les parties. • Faire des recherches avec d'autres à l'avance, pour obtenir et préparer des données pertinentes afin de gagner des appuis pour une idée. • Gérer les partenariats existants dans les limites des conventions ou des contrats établis; négocier des ajustements quand ils sont mutuellement bénéfiques. • Préparer un dossier d'analyse pour une idée en appliquant une saine logique et des connaissances commerciales ou techniques pertinentes. • Cultiver des liens personnels authentiques avec des collègues de tout le CNRC afin d'améliorer le rendement dans toute l'organisation. • Discuter des enjeux et échanger des informations avec des partenaires pour trouver des domaines d'intérêt commun et offrant des avantages mutuels. • Comprendre la dynamique interne d'autres groupes et s'en inspirer pour faciliter l'exécution de projets ou persuader des gens. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et influencer de nouvelles relations hors de son unité et trouver de nouveaux partenariats de collaboration qui positionnent mieux les programmes et les services du CNRC. • Trouver et créer des possibilités de partenariat par le réseautage et la participation à des groupes inter fonctionnels et multipartites. Présenter de manière proactive le dossier d'analyse pour lui donner de la visibilité, favoriser son acceptation, encourager le soutien à son égard et le faire monter dans les priorités. • Établir des liens qui facilitent la réalisation d'objectifs organisationnels généraux. • Montrer aux autres comment préparer des propositions et des plans de travail pour conclure des ententes de partenariat efficaces. • Utiliser des techniques de négociation comme la préparation soignée de données, et capter l'intérêt des autres au moment de présenter des dossiers d'analyse ou des arguments. • Partager des informations avec des collègues et des partenaires sur les tendances de l'industrie et les occasions d'affaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Établir de nouvelles relations hors du CNRC et étendre sa sphère d'influence pour mieux positionner la science et la recherche du CNRC et créer de nouvelles occasions d'affaires. • Créer des alliances avec des intervenants clés au sein et à l'extérieur du CNRC pour aider à promouvoir des occasions d'affaires mutuellement profitables. • Donner des conseils et des orientations sur les types de partenariats à rechercher et sur les règles de participation pour assurer une collaboration efficace. • Encourager le personnel à prendre des risques calculés dans les partenariats; intervenir au besoin pour aider les autres ou participer à la résolution de problèmes dans le cadre des accords de partenariat. • Partager ses connaissances et communiquer les leçons tirées de différents accords de partenariat, pour favoriser le perfectionnement continu et une bonne planification des activités. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et utiliser des forces, des rivalités et des alliances politiques internes ou externes pour faire avancer des projets si cela convient, pour le bien de toutes les parties prenantes. • S'aider de ses propres réseaux internes et externes et de ceux des autres pour assurer l'adhésion et la prise en charge et améliorer la viabilité de la science, recherche et technologie du CNRC dans la sphère commerciale élargie. • Donner des conseils stratégiques sur la valeur et les types de partenariats que devrait rechercher le CNRC. • Rechercher des formes créatives de partenariat permettant de promouvoir le caractère novateur de la science, recherche et technologie du CNRC ainsi que leurs retombées socioéconomiques pour les Canadiens. • Trouver de l'information sur les tendances de l'industrie et les occasions d'affaires pour orienter le mandat général de recherche et promouvoir le caractère commercialisable de la science, recherche et technologie du CNRC.