

LA DÉLÉGATION DE MISSION

LE SCHEMA DE LA DÉLÉGATION.

	Le chef	Le chef et le subordonné	Le subordonné
Définir les objectifs		O	
Définir les moyens nécessaire		O	
Réaliser			O
Contrôler	p	O	auto-contrôle

QUELQUES PRÉCISIONS.

La délégation est un outil très puissant pour développer l'initiative des subordonnés, les rendre capable de réagir à bon escient lorsque les événements le nécessite et les former. La réussite dépend dans une large mesure de la qualité de la négociation initiale. Le document ARD117.XLS est destiné à préparer la délégation et à garder la mémoire des termes du contrat. Il est préparé par les deux parties avant l'entretien de délégation.

Le chef conserve la responsabilité de la mission, il la partage avec le subordonné sans avoir la possibilité d'intervenir directement dans l'action. La façon dont il exerce le contrôle est la deuxième clé de la réussite.

La négociation est un contrat passé entre le chef et le subordonné, elle n'est possible que s'ils parviennent à un accord sur les termes du contrat. En cas de désaccord, il convient de procéder par des ordres.

La négociation initiale porte d'abord sur les objectifs à atteindre et les moyens nécessaires. Le principal défi pour le chef est de conduire cette négociation comme s'il ne savait pas comment réaliser la mission et donc de faire complètement abstraction de la méthode de travail que lui-même emploierait.

Sa principale responsabilité est de bien faire comprendre les objectifs et de mettre en évidence la contribution aux objectifs de l'entreprise. Il à aussi à faire comprendre les limites sur les moyens attribués parce que ces derniers sont nécessaires pour atteindre d'autres objectifs.

La négociation porte aussi sur la manière dont sera réalisé le contrôle en privilégiant les outils auto-contrôle pour que le subordonné puisse à tout moment savoir où il en est et alerter son chef si c'est nécessaire lorsque la mission lui semble mal engagée. Les deux parties prévoient les rendez-vous pour faire le point aux étapes intermédiaires de la mission.

En dehors de ces rendez-vous, une bonne manière de faire pour le chef est de demander de temps en temps des nouvelles sur l'avancement de la mission.

Le chef n'intervient pas sur la réalisation, il laisse le subordonné décider du comment, il n'est là qu'en appui et **si le subordonné le demande.**