

## Communauté de transformation et de commercialisation Service traiteur / Facteurs clés

Formes de collaboration : liste des principaux facteurs clés	
Forme de collaboration analysée: <b>le service traiteur</b>	
Facteurs de succès de la forme de collaboration	Adéquation de la forme de collaboration
<p><b>Autonomie</b> Permet une répartition claire des tâches et des responsabilités. Permet la spécialisation. Réglementation claire des compétences. Grande liberté entrepreneuriale des exploitations partenaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Répartition des tâches et des responsabilités.</li> <li>- Indépendance limitée (travail d'équipe).</li> </ul>
<p><b>Reconnaissance sociale</b> Le gain découlant de la collaboration est visible de l'extérieur. La fierté professionnelle est préservée si ce n'est accrue. La perte d'image en cas de dissolution de la collaboration est limitée et mesurable. Les partenaires connaissent des procédures de résolution des conflits constructives.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gain de professionnalité</li> <li>- Avantages économiques et sociaux</li> <li>- Permet de réaliser des événements plus grands et plus complexes.</li> </ul>
<p><b>Simplicité / clarté</b> La forme de collaboration a des règles simples, faciles à comprendre; la structure organisationnelle est simple. Peu d'accords sont nécessaires et le nombre des dispositions légales à respecter est raisonnable. Des services d'information compétents et fiables sont à disposition pour répondre aux questions.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Création d'une entreprise/d'une forme de collaboration.</li> <li>- Définition de l'offre et du standard de qualité.</li> <li>- Formations, introductions et accords nécessaires.</li> </ul>
<p><b>Introduction par étapes, testabilité</b> Les exploitations peuvent récolter des expériences dans un cadre clairement délimité. Le processus peut être mis en œuvre par étapes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Commencer modestement, puis s'agrandir.</li> <li>- Possibilité de développer l'offre.</li> </ul>
<p><b>Rentabilité, gain visible</b> Le gain identifié avec objectivité est intéressant et visible pour les exploitations partenaires. Le potentiel de risque de la nouvelle collaboration est connu et facile à appréhender par les partenaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gain d'efficacité avec l'accroissement des compétences induit par la spécialisation et les échanges professionnels.</li> <li>- Gain d'efficacité grâce à des événements plus grands, le partage des coûts d'investissement, la planification commune des travaux, etc.</li> </ul>
<p><b>Partenaires appropriés</b> Aborder des partenaires potentiels est aisé (bas seuil d'inhibition); il est facile d'en trouver. Les différentes postures et valeurs des exploitations partenaires sont identifiées et reconnues.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intérêt commun pour le service traiteur.</li> <li>- Gain de compétences avec spécialisations diverses.</li> <li>- Définition d'un standard de qualité commun.</li> </ul>
<p><b>Connaissances et compétences</b> Des connaissances et/ou compétences manquantes peuvent être acquises/élaborées sans grand investissement.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se renseigner auprès d'autres services traiteurs.</li> <li>- Conseil technique recommandé pour la création du service.</li> </ul>