

**Xavier Tondeur : Objectifs et management partenarial dans une agence bancaire**

Diplôme de formation aux relations humaines et à l'animation de groupe , option partenariat.

DUFRA RH 56. Année 2005

Directeur d'études : **Roland Fonteneau**, Maître de conférences

Le rôle du directeur d'agence bancaire qui est notamment d'organiser et de gérer, se concentre aujourd'hui plus que jamais sur le management de son équipe, management fondé sur la direction par objectifs individuels. Aussi, il semble vital de progresser dans la compréhension des comportements humains, des relations et du fonctionnement des organisations.

Cette recherche part de l'étude de l'individu, pris isolément. Mais pour comprendre son comportement, il apparaît rapidement indispensable de le mettre en relation avec autrui, ce qui fait notamment apparaître la notion de pouvoir et amène à voir l'organisation comme produit de processus de négociation d'acteurs ayant des intérêts en partie divergents.

Aussi le management peut être vu comme un style particulier de négociation, dont le plus efficace semble être ce que l'on appelle « le style partenarial » mais qui peut sembler incompatible avec une direction par objectifs individuels.

A partir de là, les interviews menées auprès de directeurs d'agences de plusieurs réseaux bancaires montre un éventail de pratiques managériales dont l'analyse nous amène à faire évoluer notre définition du style de management le plus efficace.

En dernière analyse, le style de management se doit d'être évolutif et intégrer certaines notions de systémique à une approche habituellement analytique et séquentielle.

Cela nous permet de voir comment concilier management partenarial et objectifs individuels pour une meilleure efficacité, tout en apportant un éclairage sur le rapport entre l'individuel et le collectif.