

34 ANALYSE DES PARTIES PRENANTES



1h 45m



PLÉNIÈRE

DESCRIPTION

Chaque organisation a des parties prenantes qui influencent ou sont influencées par ses activités. Elles peuvent être présentes en interne (personnel, bénévoles, conseil de gestion, etc.), en externe (donneurs individuels, fondations qui vous soutiennent en ressources ou financièrement) ou être des individus ou des groupes ayant un intérêt ou une attention particulière pour l'organisation.

Cartographier vos parties prenantes existantes ou potentielles vous aidera à identifier ceux qui ont une influence sur votre organisation, et quels types de stratégies vous devez développer pour les investir.



PRÉPARATION

Aucune



MATÉRIEL

- Tableau à feuilles
- Marqueurs (2 couleurs différentes)



OUTILS

- Fiche de Travail:
Cartographie des Parties Prenantes (20)



ORIENTATION



TRAVAIL DE BASE



MODÈLES DE REVENUS

ÉTAPE 1 EN PLÉNIÈRE:

Tracez un tableau en utilisant la **Cartographie des Parties Prenantes (20)** 

[05 MIN]

ÉTAPE 2 Identifiez et listez vos parties prenantes. Utilisez des groupes si celles-ci peuvent être traitées comme tels. Le meilleur moyen est d'en lister un maximum sur un brouillon, puis de transférer les noms sur la colonne de gauche du tableau.

[15 MIN]

ÉTAPE 3 Remplissez les colonnes 2 à 5. Dans la colonne 2, donnez une estimation de l'attitude de votre partie prenante, de favorable à opposée, en utilisant les 5 catégories du code mentionné dans la **Cartographie des Parties Prenantes**:

- Dans la colonne 3, indiquez votre niveau de certitude par rapport à ce que vous avez marqué dans la colonne 2.
- Dans la colonne 4, notez votre meilleure estimation de l'influence de la partie prenante.
- Dans la colonne 5, indiquez votre niveau de certitude par rapport à ce que vous avez estimé dans la colonne 4.

Vous pouvez maintenant identifier (et mettre en évidence) les parties prenantes qui ont le plus d'influence. [30 MIN]

ÉTAPE 4 Planifiez vos stratégies pour aborder, informer et impliquer chaque personne ou groupe. Vos estimations dans les colonnes 2 à 5 vous aideront. Si vous avez des points d'interrogation dans la colonne 3, cela signifie que des informations supplémentaires sont nécessaires concernant l'attitude de la partie prenante.

Plus il y a de points d'interrogation et plus la personne a d'influence, plus le besoin est grand. Vous pouvez décider d'aborder la personne concernée directement, ou vous pouvez approcher quelqu'un qui connaît l'attitude et l'influence de cette personne. Pour certaines parties prenantes, vous développerez une stratégie pour les informer de vos activités. Pour d'autres, vous pourrez impliquer la personne ou le groupe d'une manière ou d'une autre.

Si vous avez identifié des parties prenantes qui sont opposées à votre organisation, vous pouvez décider de trouver des moyens de neutraliser leur influence: les personnes ou les groupes qui requièrent le plus d'attention sont ceux qui sont influents et opposés. Attribuez différents rôles et implications à vos parties prenantes: informateur, consultant, acteur décisionnel, co-chercheur, co-acteur, etc.).

[45 MIN]

ÉTAPE 5 Planifiez vos prochaines étapes en fonction des stratégies que vous avez développées. Si nécessaire, attribuez des rôles aux membres de l'équipe afin qu'une personne (ou un petit groupe) soit responsable de l'implication de chaque partie prenante. [10 MIN]