



1h 45m



PLÉNIÈRE

## DESCRIPTION

Cet exercice vous aidera à passer en revue et à développer vos relations avec vos partenaires clés et avec vos parties prenantes.



## PRÉPARATION

Si vous souhaitez approfondir l'analyse de vos parties prenantes, faites l'Analyse des Parties Prenante (34) avant de commencer cette Carte Méthode. Si une analyse simple vous suffit, passez la préparation.



## MATÉRIEL

- Tableau à feuilles
- Marqueurs



## OUTILS

- Carte Méthode:  
Analyse des Parties Prenante (34)



TRAVAIL DE BASE

CONNAISSANCES ET  
APPRENTISSAGE

### ÉTAPE 1 EN PLÉNIÈRE:

Faites la cartographie de vos parties prenantes et identifiez les 10 plus influentes à l'échelle de votre organisation (donneurs clés, partenaires importants, officiels de l'administration publique, membres influents de votre groupe cible, etc.). **[45 MIN]**

**ÉTAPE 2** Analysez qui a, au sein de votre organisation, des contacts avec ces 10 parties prenantes et à quelles occasions. Identifiez une personne qui sera chargée de garder le contact avec chaque partie prenante et de lui transmettre toutes les informations pertinentes. **[30 MIN]**

**ÉTAPE 3** Identifiez comment chaque partie prenante peut être utile aux autres membres de l'organisation. Discutez de la manière dont un accès direct ou indirect aux parties prenantes clés peut être créé, afin de faire bon usage de la relation. **[30 MIN]**



## SUIVI

L'utilité et l'influence d'une partie prenante peuvent changer au fil du temps. Il est donc utile de répéter cet exercice régulièrement afin de suivre l'évolution des développements de leur côté.