

ANALYSE DES PARTIES PRENANTES

Une Partie Prenante est un individu, un groupe ou une organisation qui a un intérêt dans les activités et les décisions d'une entreprise, qui en est affecté et qui peut avoir un niveau d'influence (pouvoir) plus ou moins important ainsi qu'un niveau d'adhésion (de très défavorable - la partie prenante a clairement « voté contre » - à très favorable)

L'analyse des parties prenantes est un processus utilisé pour identifier et évaluer l'importance, l'influence, les intérêts et l'impact de celles-ci dans le cadre de la gestion d'un projet ou d'une décision stratégique d'entreprise

Les objectifs visés sont

- Recenser les parties prenantes
- Comprendre leurs intérêts et leurs attentes et avoir ainsi une démarche proactive d'anticipation de problèmes ou conflits potentiels et d'alignement des objectifs à leurs attentes
- Gérer les risques : objections, conflits,...
- Prendre les meilleures décisions en optimisant l'allocation des ressources et la communication vis-à-vis des différentes parties prenantes

L'outil est organisé en 3 onglets.

Onglet n°1 « Recensement »

Recensement et Analyse des Parties Prenantes



Partie prenante	Niveau d'influence	Niveau d'intérêt	Poids	Positionnement	Niveau d'adhésion	Contributions	Attentes	Préconisations	Stratégie
Partie prenante A	3	4	Faible	Interne	5	budget alloué	Respect des délais, qualité des livrables	Des mises à jour régulières et une participation occasionnelle peuvent s'avérer nécessaires pour s'assurer qu'elles restent engagées	Veille minimale
Actionnaire XX	7	8	Moyen	Interne	2			Il s'agit d'acteurs clés qui nécessitent une communication, une implication et une collaboration constantes pour s'assurer que leurs besoins sont satisfaits et que leur soutien est maintenu	Acteur Clé
ONG x	4	6	Elevé	Externe élargi	7			Une communication et une collaboration équilibrées sont essentielles pour aligner les intérêts et maintenir le soutien	A tenir informé
Banquiers	3	8	Moyen	Externe	9			Une communication détaillée et des consultations occasionnelles sont nécessaires pour répondre à leur intérêt et maintenir leur satisfaction	A tenir informé

L'objectif est d'identifier et recenser les parties prenantes à analyser puis d'évaluer leurs :

- niveau d'influence (pouvoir) sur une échelle de 1 à 10
- niveau d'intérêt sur une échelle de 1 à 10
- poids (de faible à élevé)
- positionnement (acteurs internes, externes ou appartenant à une sphère plus élargie)
- niveau d'adhésion : sont-ils très défavorables au projet ou au contraire très favorables

Vous pouvez ensuite synthétiser de manière libre leurs contributions et leurs attentes

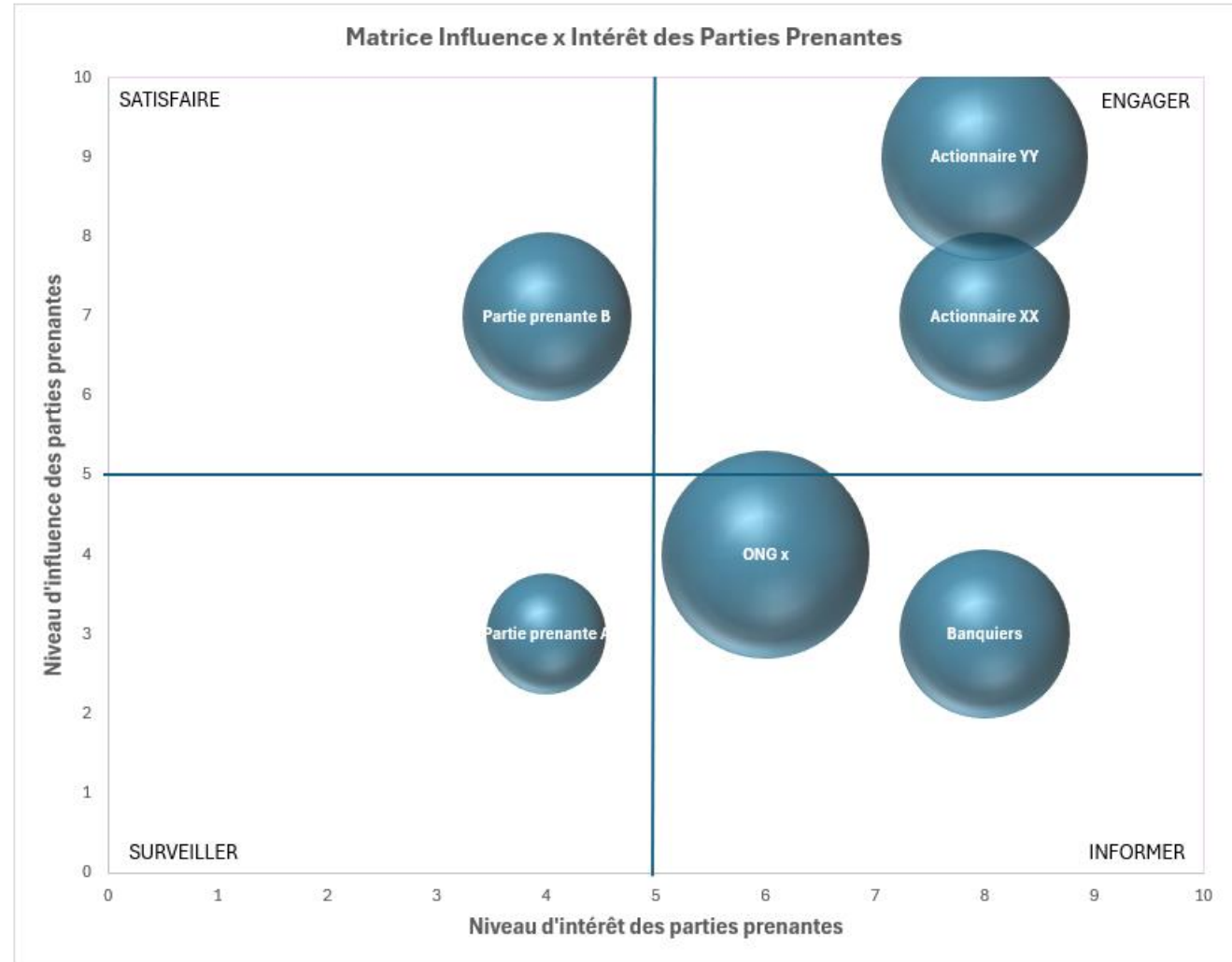
En fonction des éléments ci-dessus, des préconisations stratégiques génériques sont automatiquement éditées

Onglet n°2 « Matrices »

Les données renseignées dans l'onglet précédent permettent de construire automatiquement 2 matrices
Matrice n°1 : Influence x Intérêt

Cette matrice va vous permettre de vous poser les bonnes questions du type :

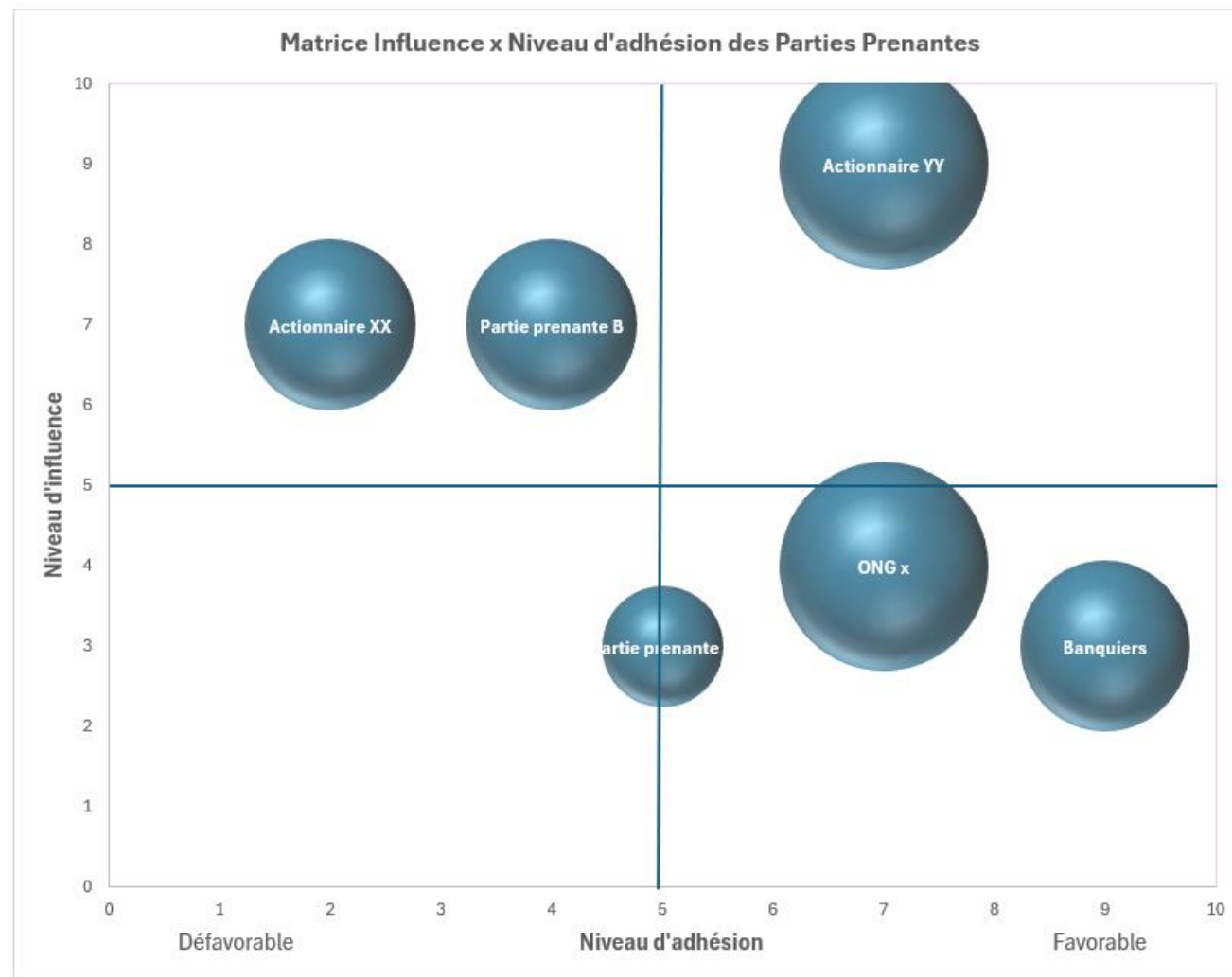
- Quel est le niveau d'intérêt de telle ou telle partie prenante dans le projet ?
- Que peut-elle apporter pour le soutenir ?
- Quel est l'impact potentiel du projet pour elle ?
- Quels bénéfices peut-elle en tirer ?
- Qu'est-ce qui peut la motiver ?
- ...



La seconde matrice couple le niveau d'influence avec le niveau d'adhésion des parties prenantes

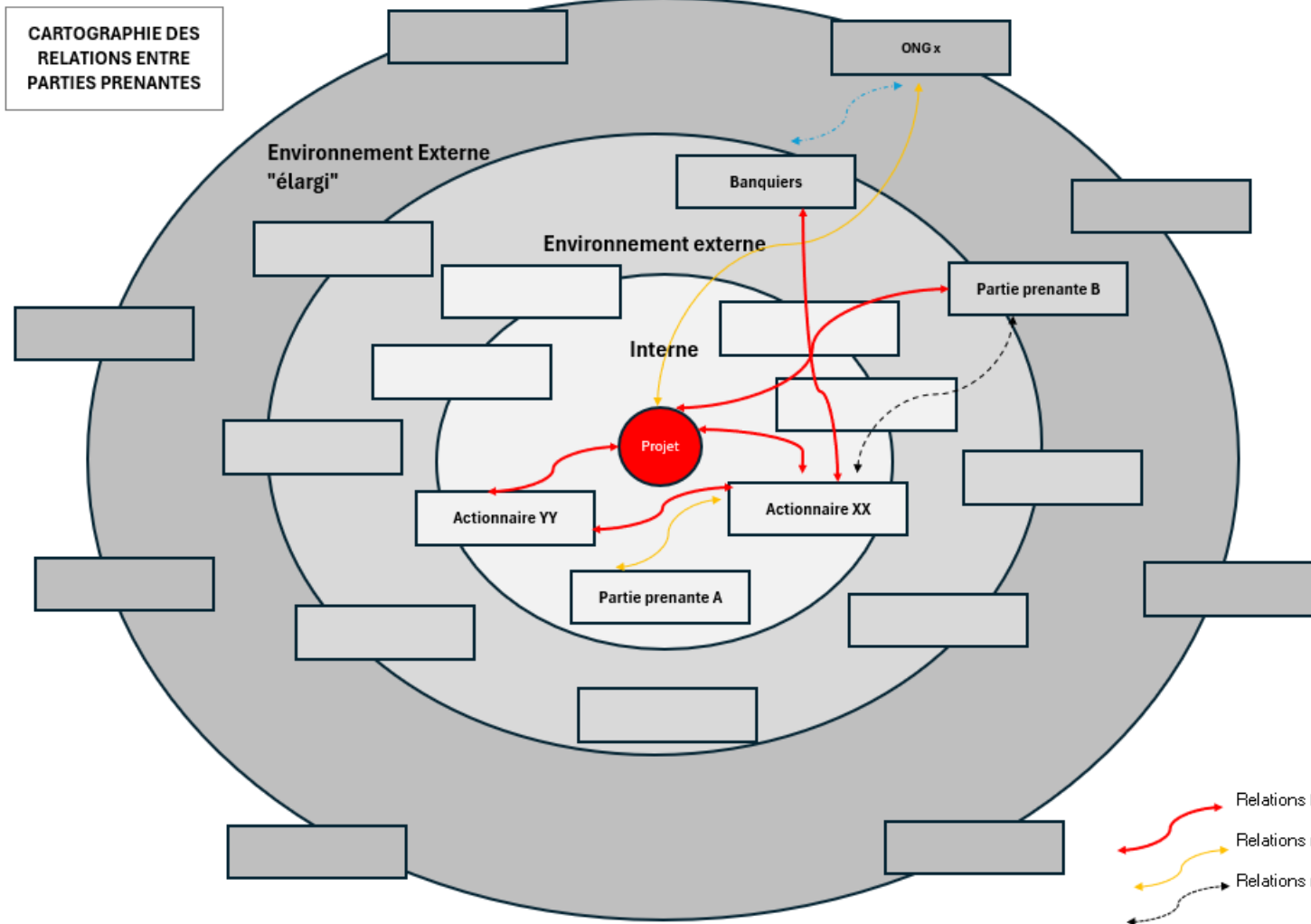
Cette matrice apporte un éclairage complémentaire à la précédente. En effet, une partie prenante ayant un fort pouvoir d'influence et un intérêt marqué dans le projet d'entreprise (Actionnaire XX par exemple) peut très bien avoir un faible niveau d'adhésion au projet (elle a plutôt « voté contre » au moment où vous avez conduit l'analyse)

Les parties prenantes se situant dans le quadrant haut et à gauche de cette matrice devront faire l'objet d'une attention particulière pour lever leurs objections et anticiper des conflits potentiels



Onglet n°3 « Cartographie des relations »

Le nom des parties prenantes vient automatiquement s'implémenter dans les cases (parties prenantes internes, externes ou d'une sphère plus élargie)



Copier les flèches ci-contre pour refléter les relations entre les différentes parties prenantes