

Canevas : Avec qui: Matrice de pouvoir / intérêt

« Prioriser vos parties prenantes pour mieux les gérer »

Ce canevas vous aide à analyser vos parties prenantes selon deux dimensions simples et puissantes : leur niveau de pouvoir d'influence sur votre projet et leur niveau d'intérêt pour celui-ci. Il propose une matrice 2x2 qui permet de classer chaque acteur dans l'un des quatre quadrants, en fonction de sa capacité à peser sur vos décisions et de son implication réelle. Cet outil vous sert ensuite de boussole pour prioriser vos efforts relationnels, adapter votre communication et allouer vos ressources d'engagement là où elles sont le plus utiles.

Influenceurs	Acteurs clés
<i>Forte influence et peu d'intérêt : Satisfaire et informer</i>	<i>Forte influence et intérêt élevé : Engager et impliquer</i>
Périphériques	Engagés
<i>Peu d'influence et peu d'intérêt : Surveiller et limiter</i>	<i>Peu d'influence mais intérêt élevé : Informer et écouter</i>

Ce que ce canevas aide à clarifier

- Qui peut réellement faciliter ou bloquer votre projet, même s'il s'y intéresse peu.
- Quels acteurs sont centraux à la fois par leur pouvoir et leur niveau d'engagement.
- Quels groupes sont fortement concernés mais peu puissants individuellement.
- Quels acteurs restent à la marge et doivent seulement être surveillés.
- Quel type de stratégie relationnelle adopter pour chaque catégorie.

Comment il est structuré

La matrice croise deux axes : le pouvoir d'influence (faible / fort) et l'intérêt pour votre projet (faible / élevé). Cela donne quatre zones : Périphériques (faible pouvoir, faible intérêt), Engagés (faible pouvoir, intérêt élevé), Influenceurs (fort pouvoir, faible intérêt) et Acteurs clés (fort pouvoir, intérêt élevé). Chaque quadrant correspond à une recommandation de posture relationnelle : surveiller, informer, satisfaire ou impliquer étroitement. Le canevas se remplit en listant vos parties prenantes, puis en les positionnant dans la matrice avant de préciser la stratégie d'engagement adaptée.

Les blocs du canevas

1. Influenceurs

Question : Forte influence et peu d'intérêt - Satisfaire et informer

Les Influenceurs disposent d'un pouvoir important sur votre projet (décisionnel, réglementaire, financier, symbolique) mais ne lui accordent qu'une attention limitée. Ils peuvent pourtant faciliter ou

bloquer vos avancées, même à distance. L'enjeu est de les maintenir satisfaits grâce à une information ciblée, claire et peu chronophage, en anticipant leurs préoccupations sans les submerger de détails.

2. Périphériques

Question : Peu d'influence et peu d'intérêt - Surveiller et limiter

Les Périphériques ont peu de pouvoir d'action sur votre projet et s'y intéressent peu. Leur impact potentiel sur votre réussite est marginal, ce qui ne justifie pas d'investir lourdement dans la relation. Il s'agit surtout de les identifier pour éviter d'y consacrer du temps et des ressources excessifs, tout en gardant un œil sur d'éventuels changements de contexte pouvant faire évoluer leur position.

3. Acteurs clés

Question : Forte influence et intérêt élevé - Engager et impliquer

Les Acteurs clés combinent un fort pouvoir d'influence et un intérêt marqué pour votre projet. Ce sont vos parties prenantes les plus stratégiques, dont le soutien ou l'opposition peut faire basculer l'issue. Vous devez les considérer comme de vrais partenaires : relation suivie, implication dans les décisions, co-construction et transparence élevée. C'est auprès d'eux que votre investissement relationnel doit être le plus fort.

4. Engagés

Question : Peu d'influence mais intérêt élevé - Informer et écouter

Les Engagés s'intéressent fortement à votre projet mais disposent d'un pouvoir limité, surtout pris individuellement. Leur mobilisation reste pourtant essentielle : ils peuvent peser collectivement sur votre réputation, nourrir le débat, faire remonter des retours d'usage précieux ou devenir des relais. L'enjeu est de les tenir informés, de leur offrir des espaces d'expression et de prendre leurs contributions au sérieux pour nourrir votre légitimité.

Conseils d'utilisation

- Commencez par dresser une liste la plus complète possible de vos parties prenantes (internes et externes) avant de les positionner.
- Positionnez d'abord les acteurs extrêmes (très puissants ou très concernés), puis affinez pour les cas plus nuancés.
- Réévaluez régulièrement la matrice : pouvoir et intérêt évoluent avec le temps, les projets et les changements de contexte.
- Déduisez, pour chaque quadrant, des actions concrètes de communication, de consultation ou de co-construction, et formalisez-les dans un plan d'engagement.

Prolongement dans la plateforme

Cette fiche donne une vue d'ensemble de la matrice pouvoir / intérêt et de la logique de gestion associée à chaque quadrant. Dans la plateforme, le travail peut aller plus loin grâce aux textes d'aide détaillés, aux autres canevas liés et à une exploration plus progressive de la cohérence entre votre cartographie des parties prenantes, vos choix stratégiques et votre plan de communication.

1. Allez sur <https://coach.my-sbm.ch/>.
2. Créez votre compte.
3. Utilisez le menu « Modélisation » et poursuivez votre exploration.