

Classer chaque acteur sur pouvoir et intérêt pour décider comment l'engager.

1 EN UNE PHRASE

La cartographie place chaque acteur du projet sur deux axes, son pouvoir d'aider ou de bloquer et son intérêt pour le résultat ; le croisement donne quatre quadrants, chacun dictant une stratégie d'engagement.

2 PAS À PAS

- 1 Lister tous les acteurs.** Recensez sans filtre tout qui pèse sur le projet ou subit son résultat : financeurs, autorités, équipe, fournisseurs, clients, voisinage, relais d'opinion. Un acteur oublié est un risque non vu.
- 2 Noter le pouvoir de chacun.** Pouvoir = capacité à aider ou à BLOQUER le projet. C'est l'axe qui décide. Tranchez haut ou bas : peut-il, à lui seul, accélérer ou arrêter le projet ?
- 3 Noter l'intérêt de chacun.** Intérêt = à quel point l'acteur se sent concerné par le résultat. Haut ou bas. Attention : un acteur peut être très puissant tout en se montrant indifférent.
- 4 Placer chaque acteur dans son quadrant.** Croisez les deux axes sur la matrice. Le quadrant n'est pas un avis, il se déduit du couple (pouvoir, intérêt). Pouvoir haut + intérêt haut = en haut à droite, et ainsi de suite.
- 5 Déduire la stratégie d'engagement.** Gérer de près les puissants concernés, garder satisfaits les puissants distants, tenir informés les concernés sans levier, surveiller le reste. Chaque quadrant = une dose d'énergie.
- 6 Réviser la carte régulièrement.** Un acteur peut changer de case : un voisin tranquille qui porte plainte gagne d'un coup pouvoir et intérêt. Relisez la carte à chaque jalon ou événement marquant.

3 LE SCHÉMA



À RETENIR

À RETENIR

- Le pouvoir est l'axe qui décide : on classe d'abord par capacité à aider ou bloquer.
- Puissant + distant = le quadrant piège : à garder satisfait, jamais à négliger.
- Intérêt fort sans pouvoir : on informe et on écoute, sans sur-investir.
- La carte n'est jamais figée : un acteur peut changer de case en un événement.

PIÈGES

ATTENTION

- Soigner les sympathiques et demandeurs et négliger les puissants distants : l'organisateur ou le contrôle sanitaire peuvent tout arrêter sans avoir l'air concernés.
- Confondre intérêt et pouvoir : un client bruyant a un avis fort, mais aucun levier de décision. S'épuiser à le contenter, c'est de l'énergie perdue.
- Sur-investir un acteur substituable : traiter le fournisseur en partenaire stratégique alors qu'un autre grossiste existe à côté.