

## Fiche méthode : matrice pouvoir/intérêt d'influencer la stratégie

Utilisation de la matrice : faire la liste des parties prenantes, puis les positionner dans la matrice ci-dessous selon leur **pouvoir d'influencer la stratégie** et **leur intérêt de le faire**.

La matrice pouvoir/intérêt aide à la formulation d'une stratégie compatible avec les attentes des parties prenantes.

- L'acceptabilité de la stratégie par les **acteurs-clés (case D)** est essentielle. Dans les faits, les acteurs-clés sont les conjoint-e-s, associé-e-s, et certains individus ou organisations qui sont particulièrement influents (comme par exemple le-la fondateur-trice de l'entreprise agricole, un-e investisseur-trice important-e).
- Les parties prenantes de la case C sont les relations les plus difficiles à anticiper. Ils peuvent subitement basculer dans la case D.
- Les besoins des parties prenantes de la case B doivent être correctement estimés car ils peuvent constituer des alliés précieux.

		Intérêt à influencer la stratégie	
		Faible	Fort
Pouvoir d'influencer la stratégie	Faible	<b>A</b> Effort minimal	<b>B</b> Garder informé-e-s
	Fort	<b>C</b> Garder satisfait-e-s	<b>D</b> Acteurs-clés

Source : adapté de Stratégique 10<sup>e</sup>, édition, Johnson et al., 2014