

Analyse des parties prenantes

De quoi s'agit-il ?

L'analyse des parties prenantes est l'outil identifiant les besoins et les préoccupations des différentes parties concernées.

L'analyse des parties prenantes est un outil utile pour :

- mieux comprendre et arriver au consensus ;
- communiquer les avantages du projet proposé ; et
- déployer de solides campagnes engageant le public.

Avantages :

- ✓ Voici le type de problèmes pouvant être résolus par l'analyse des parties prenantes :
 - importance trop grande accordée aux outils analytiques ;
 - questions trop vastes ou trop complexes pour les décideurs ;
 - portée de l'étude trop grande ;
 - certaines parties prenantes sont laissées de côté ;
 - pas d'appartenance locale ;
 - pas d'engagement face à la mise en oeuvre.

Le processus

L'analyse des parties prenantes est un processus relativement simple qui se déroule le long des trois étapes suivantes :

Étape 1 - Spécifier la question.

Les parties prenantes sont identifiées par rapport à une question spécifique, en se concentrant sur celles qui sont vraiment concernées par la question. Dans notre cas, la question est définie par l'objectif du rapport.

Étape 2 - Faire une longue liste des parties prenantes.

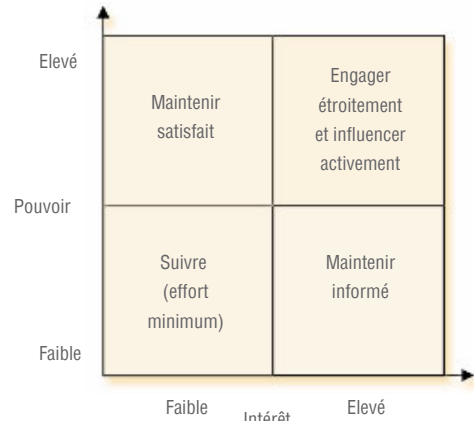
Réunir un petit groupe d'informants, de préférence venant d'horizons différents pour faire un tour d'idées parmi les groupes associés à l'objectif retenu de votre rapport. Envisager toutes les éventuelles parties prenantes du secteur public, du secteur privé et de la société civile.

Étape 3 - Faire une cartographie des parties concernées.

La liste sera analysée pour trouver les « grappes » de parties prenantes avec divers niveaux d'intérêt et degrés d'influence.

Organiser les parties prenantes

Utilisez la grille suivante pour organiser les parties prenantes en fonction de leur intérêt et pouvoir :



Le pouvoir mesure leur degré de capacité à aider ou à avoir un impact sur les activités de votre projet.

L'intérêt mesure leur degré de soutien ou d'opposition aux buts et objectifs de votre projet.

Les parties prenantes avec pouvoir et intérêts élevés alignées sur le but sont d'importance critique pour atteindre votre but. C'est votre **public primaire** regroupant les décideurs immédiats et les dirigeants d'opinion, les gens dont l'opinion compte.

Les parties prenantes avec intérêt élevé mais faible pouvoir ou pouvoir élevé mais faible intérêt seront maintenues informées et satisfaites. Elles devraient soutenir le changement que vous proposez. C'est votre **public secondaire**.

Pour en savoir plus

- Bogatti S., Brokerage, 2005 www.analytictech.com/essex/Lectures/Brokerage.pdf
- Cross R, Nohria N, Parker A, 2002. Six Myths about Informal Networks - and How to Overcome Them. MIT Sloan Management Review 43 (3), www.chsrf.ca/knowledge_transfer/pdf/digest_20051124_e.pdf
- Freeman L.C., Visualizing Social Networks, Journal of Social Structure, www.cmu.edu/joss/content/articles/volume1/Freeman.html
- Davies, R., 2003. Network Perspectives in the Evaluation of Development Interventions: More Than a Metaphor, www.mande.co.uk/docs/nape.pdf
- The International Network of SNA, with a comprehensive list of resources, www.ire.org/sna

A propos de ce guide

Ce guide pratique a été mis au point comme complément du cours e-learning « Techniques de collaboration et de plaidoyer » publié par le Programme de sécurité alimentaire : l'information pour l'action de la CE-FAO, disponible à l'adresse suivante : www.foodsec.org. Ce guide et le matériel e-learning à l'appui s'inspirent de l'ouvrage du Programme RAPID (recherche et politique pour le développement) de l'ODI par Ben Ramalingam intitulé « Tools for Knowledge and Learning: A guide for development and humanitarian organisations » disponible à l'adresse suivante : www.odi.org.uk/rapid.