

Fiche #11

Stratégie partenariale

Cartographier l'écosystème

- 1) Cartographiez les acteurs / parties prenantes à rencontrer pour dialoguer, valider des hypothèses, gagner en robustesse, élargir le réseau d'affaires, constituer un écosystème favorable.
 - a) Quels acteurs (personnes, institutions et/ou organisations) peuvent trouver un intérêt dans la réussite ou le développement de mon projet ? Quelles sont les parties prenantes (financières et non financières) de mon projet ?
 - b) Quelles parties peuvent m'aider à...
 - i) Développer mon produit et mon service ?
 - ii) Livrer ma proposition de valeurs aux clients, consommateurs, usagers et/ou bénéficiaires ?
 - iii) Affiner ma relation avec mes clients, consommateurs, usagers et/ou bénéficiaires ?
 - iv) Optimiser ma structure de coûts ou maximiser mes flux des revenus ?
- 2) Allez à la rencontre des acteurs identifiés (faites des entrevues)
- 3) Structurez les nouvelles données
- 4) Recartographiez et sortez de nouveau à la rencontre des nouvelles parties prenantes identifiées

Établir la stratégie

Un partenaire est une partie prenante critique avec laquelle je vais établir une relation à long terme.

1. Quelles sont les parties prenantes le plus critiques, ou les plus importantes pour la réalisation de mon produit, la prestation de mon service, la bonne image de notre projet, le maintien des ressources et des compétences, la croissance et le développement du projet ?
2. Quels sont les intérêts des différentes parties prenantes ? Que veulent-elles obtenir en échange de leur participation à mon projet ?
3. Comment puis-je les satisfaire sans trahir mes valeurs et ma mission ?
4. Comment les faire participer à la vie du projet ? Comment garder le lien avec eux ?
Par exemple : newsletter, réunion annuelle, cocktails, comité de pilotage...