



Ciblage de "décideurs"

Le ciblage consiste à choisir des personnes et institutions vers lesquelles sera engagée une action de communication (*sensibilisation, information, négociation, argumentation, influence...*).

On parle couramment de ciblage de *décideurs* : entendu largement, ce terme comprend les **prescripteurs**, **partenaires** et autres **relais d'information ou d'influence**... beaucoup plus nombreux que les "décideurs" au sens strict.

Ces organismes ou individus nous intéressent parce qu'ils sont :

- détenteurs de **pouvoir**,
- détenteurs et/ou vecteurs d'**influence**,
- détenteurs et/ou vecteurs et/ou émetteurs d'**information**.



Précautions

Un ciblage n'a de sens que moyennant quelques préalables :

- la connaissance des **systèmes concernés** : institutions, réseaux...
- l'identification des **acteurs pertinents** : individus, groupes...
- la clarification des **positions actuelles et potentielles** de ces systèmes et acteurs.

Evidemment, les termes *concernés, pertinents, actuelles et potentielles* sont à apprécier **en regard des enjeux, objectifs et stratégies** respectifs de l'émetteur et des cibles et à relativiser **compte-tenu des réalités locales** - *un Conseil Régional ou un Rectorat, un élu de CCI ou un Architecte des Bâtiments de France n'est pas une cible "en soi" ...*



Méthode

- Les catégories proposées ne prétendent ni à l'exhaustivité, ni à la rigueur absolue.
 - On notera de possibles recoupements entre catégories (cf. l'hôpital qui dépend de la commune, le club d'entreprises lié à la CCI... ; le maire par ailleurs chef d'entreprise et militant associatif...).
- ⇒ Les catégories de systemes et d'acteurs sont une base pour l'élaboration de **check-lists personnalisées**, à partir desquelles on devra "ratisser large", pour ne pas négliger d'interlocuteurs importants - car il s'agit d'abord de les **identifier** ; puis d'**évaluer** leurs impacts actuels et potentiels ; en fonction de cet inventaire et de cette analyse, mais aussi en fonction des positions, on pourra enfin **cadrer l'action** : **hiérarchiser** les priorités, **sélectionner** les cibles ou relais, **optimiser** les démarches...
- ⇒ Les catégories de systemes permettront aussi d'affiner l'approche au vu :
- des finalités des organismes concernés, car il importe de détecter et d'**analyser les moteurs de leurs décisions** - par exemple la motivation "développement local" pour une commune ou "intérêts corporatistes" pour un syndicat...
 - de leurs modes de fonctionnement, car il importe de **respecter leurs procédures**, formelles et effectives - la commission des grands travaux d'une commune ne fonctionne pas de la même façon que l'assemblée permanente d'un Conseil Régional...
- ⇒ Les catégories d'acteurs favoriseront la prise en compte de caractéristiques qui contribuent fortement à structurer la **rationalité de leurs comportements** (celle du maire par ailleurs chef d'entreprise et militant associatif sera plus difficile à "décoder" que d'autres...) - sachant que cette rationalité est d'autre part conditionnée, notamment, par des objectifs personnels [cf. l'analyse stratégique des organisations].
- Des reclassements peuvent être envisagés selon les particularités locales.



Systemes

Quels sont les institutions, organismes, réseaux... concernés par notre action ?

-> identifier, évaluer, hiérarchiser, sélectionner, optimiser

-> connaître et comprendre leurs motivations et modalités de fonctionnement

Institutions publiques

- **Collectivités locales**/territoriales
sans oublier les satellites et hybrides (*S.E.M., agences, associations, technopoles, etc.*)
 - Commune et intercommunalités
(*Etablissements Publics de Coopération Intercommunale...*)
 - Conseil Général
 - Conseil Régional

- **Autres institutions publiques**, p. ex. :
 - Services déconcentrés de l'Etat
 - "horizontaux" (*préfet, sous-préfet*)
 - "verticaux" (*DRIRE, DDE...*)
 - Chambres consulaires
 - Universités, hôpitaux, etc.

.../

Autres institutions ou systèmes locaux (groupes de pression plus ou moins institutionnalisés)

- La "société civile"
 - Institutions représentatives
 - syndicats d'employeurs
(unions patronales, PME, professions...)
 - syndicats d'employés (cf centrales syndicales)
 - associations et ordres professionnels
(professions libérales, notaires...)
 - Institutions "privées" (acteurs de la vie économique et sociale)
 - entreprises
 - associations à vocation économique / sociale
(insertion...)
- Le "monde du savoir"
 - Milieux académiques
 - Experts
 - Tous "milieux autorisés s'autorisant à penser"...
- Les médias
- Le "monde de la proximité" (cf. note)
 - Clubs (courants de pensée, convictions ou projets partagés - dont développement local...)
 - économiques (clubs d'entreprises, CJD, JCE...)
 - sociaux (jeunes enfants, handicapés, 3è âge...)
 - culturels (clubs sportifs, théâtre, philatélie...)
 - techniques (club d'informaticiens...)
 - associations et réseaux d'appartenance
(Eglise, Loge maçonnique, Rotary, ANDCP, DCF, Anciens Combattants ou Elèves de l'Ecole X ou Y, corps ou corporatismes de toutes natures...)
 - mixtes, divers, variables, autres...
(Association de quartier...)
 - Associations militantes (activement engagées au service de causes explicitées)
 - consommateurs
 - écologistes, défense du patrimoine (contre l'autoroute, la ligne EDF, l'antenne ou la cabine téléphonique...) [cf. NIMBY]
 - promotion d'intérêts locaux (pour l'autoroute, la ligne, l'antenne, la cabine...)
 - causes diverses (animaux...)

Note : la proximité peut être géographique ou affective, se référer à une appartenance ou à une cause commune, etc.



Acteurs

Pour mémoire : les acteurs peuvent être individuels (*un maire, un directeur des services techniques, un militant acharné...*) ou collectifs (*une commission d'urbanisme, un service informatique, le bureau d'un syndicat, la direction d'une entreprise concurrente...*)

La notion de "notables", imprécise, ne sera qu'une éventuelle référence complémentaire.

Quels sont les individus ou groupes pertinents pour notre action ?

-> identifier, évaluer, hiérarchiser, sélectionner, optimiser
-> prendre en compte leurs rationalités pour construire et conduire la relation

- **Politiques**
 - Elus
 - exécutifs
 - non exécutifs
 - Non élus
 - cabinets
 - candidats à l'élection
 - engagés, hors système électif
 - **Fonctionnaires**
 - Nationaux / territoriaux / autres : *CCI, Justice, entreprises publiques, assimilés...*
 - Administratifs / techniques
 - **Corporatistes (responsables syndicaux...)**
 - Motivation professionnelle (*membres de fédérations professionnelles...*)
 - Motivation extra-professionnelle (*membres de réseaux d'appartenance...*)
 - **Hommes d'affaires**
 - **Représentants des médias**
Patrons de presse / Journalistes / Commerciaux
 - **Autorités morales et religieuses**
 - **Autorités scientifiques et techniques**
 - **Autorités culturelles** : écrivains, artistes, sportifs...
 - **Sociétaires** : membres de clubs, hors catégories précédentes...
 - **Militants**, etc.
- On pourra ensuite affiner ces typologies. Par exemple pour les militants :
- **Convaincus**
 - "libres"
 - manipulés
 - **Dévoyés**
 - vendus
 - faux-nez



Positions

Comment les situer, en termes actuels et potentiels, par rapport à notre action ?

-> inventaire (non exhaustif) des principaux points à préciser, pour les systèmes et acteurs ciblés ou ciblables

Dans l'absolu (pm : appréciations moyennement pertinentes...)

- +/- décideurs ?
- +/- influents ?
- +/- informés et/ou vecteurs d'information ?
- +/- alliés ou hostiles ?
- +/- autonomes - conceptuellement, matériellement, en termes de décision...

Dans notre relation (dans la durée et/ou sur des dossiers ou projets particuliers) à préciser, le cas échéant, pour chaque dossier ou projet

- Rôle(s) : à quel(s) titre(s) nous intéressent-ils ?
 - +/- **décideurs** ?
 - +/- **influents** ?
 - +/- **informés** et/ou vecteurs d'information ?

- Positionnement(s) dynamique(s) : comment les situer dans notre démarche ?
 - **émetteurs** ?
 - **cibles** ?
 - **relais** ?
 - accessibilité (+/- directe) ?
 - position initiale ? évolutions possibles ?
- Qualification : +/- favorables au projet / à notre dossier / à nous... ?
 - **alliés** ?
 - **neutres** ?
 - **hostiles** ?
 - position initiale ? évolutions possibles ?

On pourra prolonger au vu des typologies affinées. Par exemple, pour les militants :

- Convaincus
 - "libres"
 - quelle capacité d'évolution ?...
 - manipulés
 - par qui ? comment ? quel degré de lucidité ? quelle capacité d'évolution ?...
- Dévoyés
 - vendus
 - à qui ? évolutions possibles ?...
 - faux-nez
 - de qui ? évolutions possibles ?...

Voir aussi l'approche par **galaxies** : les mondes de l'esprit, du savoir, du pouvoir, de la représentation, de la médiation... -> <http://www.algoric.com/y/galaxies.htm>