

Stratégie des alliés

La **stratégie des alliés** est un concept central de la **sociodynamique**, une approche de gestion des relations humaines qui se concentre sur la **coopération** et la gestion des **préoccupations** dans le cadre des dynamiques de changement. Cette approche a été développée par **Jean-Christian Fauvet**, sociologue et consultant français, qui a cherché à comprendre les interactions humaines au sein des organisations et à structurer la mise en œuvre du changement collectif.

Contexte et origine

La sociodynamique est née dans les années 1980, période marquée par de profondes transformations dans le monde du travail, telles que la flexibilité accrue, l'internationalisation des entreprises, et la recherche d'une productivité plus élevée. Jean-Christian Fauvet, à travers son travail de conseil, a élaboré une approche permettant de mieux comprendre les dynamiques sociales au sein des organisations, en se concentrant sur les attitudes et motivations des acteurs impliqués dans des processus de changement.

La **stratégie des alliés** est l'une des principales applications de la sociodynamique. Elle vise à créer une dynamique de collaboration positive au sein des organisations en identifiant les différents acteurs et en adaptant les stratégies d'interaction avec chacun d'eux.

Classification des acteurs



Ici nous proposons une classification plus "humanisée", en tout cas, qui nous paraît plus sympathique à utiliser. Le sens, bien évidemment, reste très proche des travaux de Fauvet.

Selon Fauvet, les acteurs impliqués dans un processus d'action collective peuvent être classés en quatre catégories principales :

- **Les Alliés** : Ceux qui soutiennent activement l'action collective. Les alliés partagent la vision du changement et jouent un rôle déterminant dans sa mise en œuvre. La stratégie consiste à renforcer leur motivation, à leur donner les moyens d'agir et à les impliquer directement dans l'exécution des actions.
- **Les Opposants** : Ceux qui expriment des préoccupations liées à l'action collective. Ils peuvent avoir des raisons légitimes pour s'opposer à une initiative. Fauvet souligne l'importance de ne pas ignorer ces préoccupations, mais plutôt de les écouter afin de comprendre leurs arguments. Ces arguments peuvent fournir des informations utiles pour ajuster le [projet](#), anticiper des problèmes ou renforcer la cohérence de la stratégie.
- **Les Neutres** : Ceux qui n'ont pas pris parti. Les neutres sont souvent en attente de plus d'informations ou se montrent indifférents à l'action collective. L'enjeu est de les mobiliser en leur présentant les avantages du projet et en éliminant leurs doutes et incertitudes.
- **Les Opportunistes** : Ces acteurs se révèlent être des soutiens conditionnels de l'action collective, agissant en fonction de leurs propres intérêts. Ils sont sensibles aux opportunités que le projet peut leur apporter. La stratégie consiste à trouver des avantages réciproques sans compromettre la vision globale.

Application de la Stratégie des alliés

La stratégie des alliés consiste à **cartographier les acteurs** selon leur position vis-à-vis de l'action collective, puis à ajuster les modes d'interaction et les actions d'influence en fonction des besoins et des attitudes de chaque groupe. Les étapes d'application incluent :

1. **Mobilisation des Alliés** : Soutenir et valoriser ceux qui sont déjà engagés pour qu'ils deviennent des moteurs de l'action collective et influencent les autres acteurs.
2. **Conversion des Neutres** : Les convaincre de l'intérêt du projet en clarifiant les avantages et en répondant à leurs incertitudes.
3. **Gestion des préoccupations** : Écouter et comprendre les raisons des opposants afin de les amener à se rallier à l'action collective, ou au moins à atténuer leurs préoccupations.
4. **Optimisation des Opportunistes** : Alignement des intérêts personnels des opportunistes avec les objectifs du projet pour maximiser leur engagement.

La stratégie des alliés est cruciale pour comprendre et faciliter les dynamiques de [changement organisationnel](#) ou [systémique](#) en renforçant la coopération entre acteurs.

Dans une [approche orientée changement](#), la stratégie des alliés peut être utilisée pour [mobiliser](#) et impliquer différents acteurs à travers une analyse approfondie de leurs préoccupations et motivations.

Importance de la gestion des préoccupations

Une des particularités de l'approche de Fauvet est l'accent mis sur l'écoute des préoccupations des opposants. Contrairement à de nombreuses approches qui cherchent à minimiser ou contourner ces préoccupations, la sociodynamique les considère comme des éléments précieux pour améliorer la qualité et la pertinence du projet. L'[écoute active](#) des préoccupations permet de déceler des points faibles ou des incohérences et d'apporter des ajustements qui bénéficient à l'ensemble des [parties prenantes](#).

Sources

- Fauvet, Jean-Christian. *La sociodynamique : gestion des relations humaines et des conflits*. Éditions d'Organisation, 1982.
- Fauvet, Jean-Christian. *Sociodynamique du Changement*. Éditions Liaisons, 1994.
- Alter, Norbert. *L'Innovation Ordinaire*. Presses Universitaires de France, 2000.

http://wiki.niskacolades.org/Strat%C3%A9gie_des_alli%C3%A9s