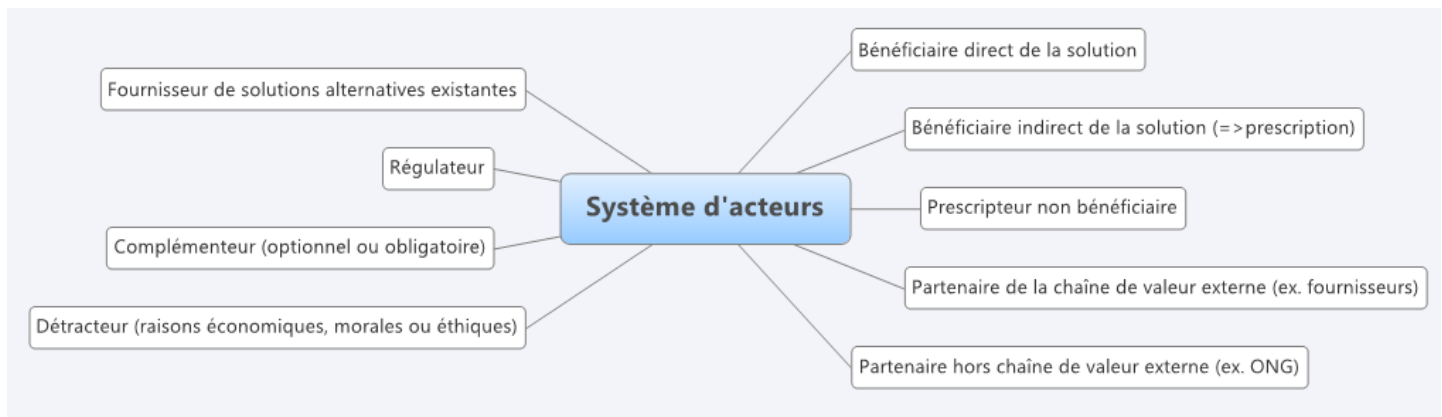


## Travailler son système d'acteurs



-Quelles sont les différentes parties prenantes de l'entreprise ? (Bénéficiaires de l'offre, ceux qui payent, bénéficiaires indirects, les détracteurs, les acteurs permettant de proposer votre offre, concurrents directs, concurrents indirects, d'autres acteurs ayant une influence sur le résultat de l'affaire...)

-Quels sont les effets utiles que vous apportez à vos parties prenantes/qu'ils vous apportent ? Sont-ils intentionnels ? Font-ils partis de votre offre ? Comment pourriez-vous les intégrer dans votre offre ? Avec qui devriez-vous coopérer pour y parvenir ?

-Quels sont les effets négatifs que vous créez sur vos parties prenantes/qu'ils créent sur vous ? Sont-ils intentionnels ? Font-ils partie de votre offre ? Comment pourriez-vous les intégrer dans votre offre ? Avec qui devriez-vous coopérer pour y parvenir ?

-Parvenez-vous à valoriser ces effets utiles ? Comment pouvez-vous les valoriser davantage ?

-Quelles sont les parties prenantes en qui vous avez confiance ? Avec qui vous pouvez être dans une logique de coopération ?

-Quelles sont les parties prenantes qui ont confiance en vous ?

-Qu'est-ce qui vous rend incompetent ?

-Qu'est-ce qui rend vos salariés incompetents ?