

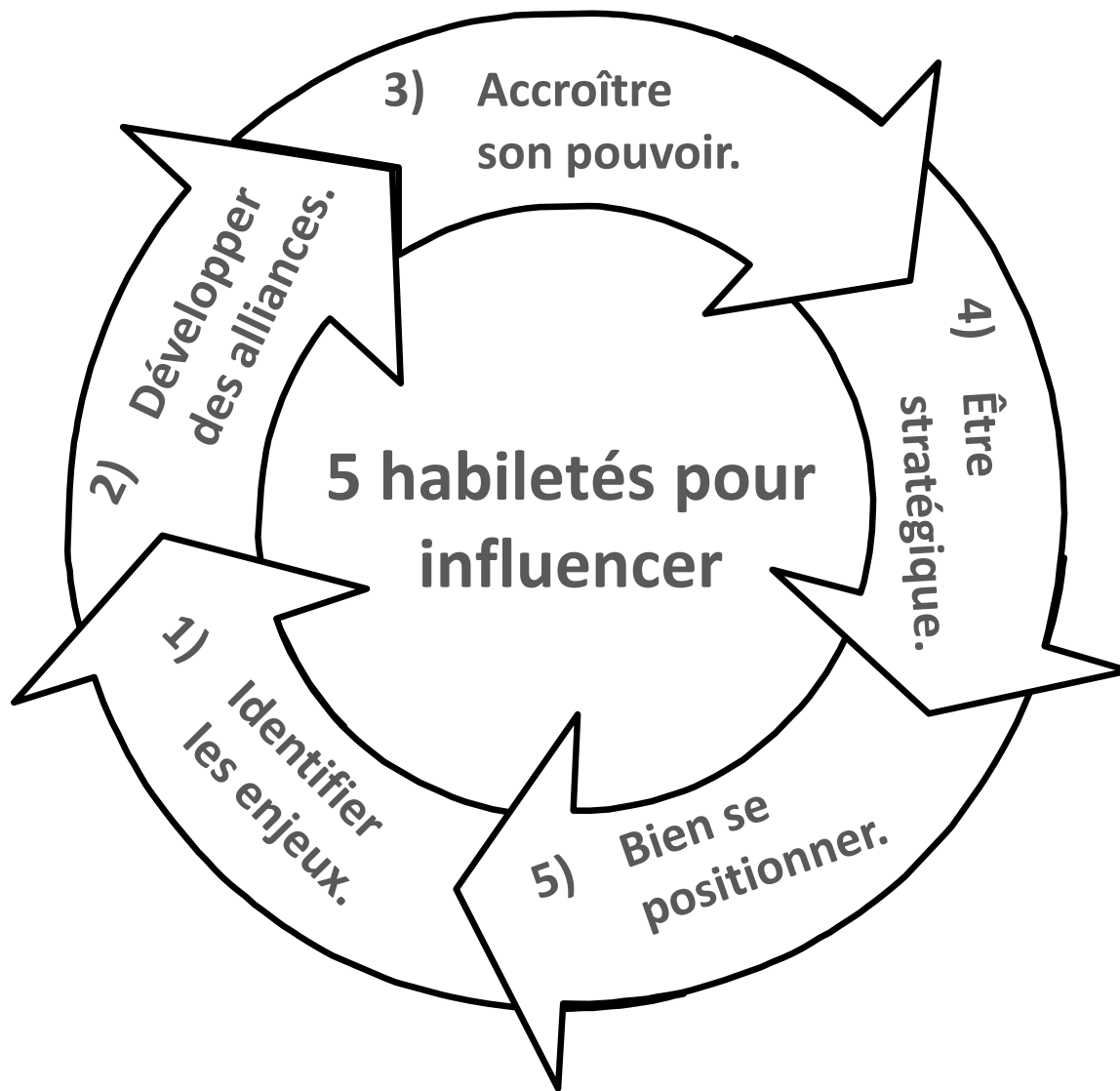
Le Grand Rendez-vous
de l'écosystème 2026

Influencer

quand on accompagne



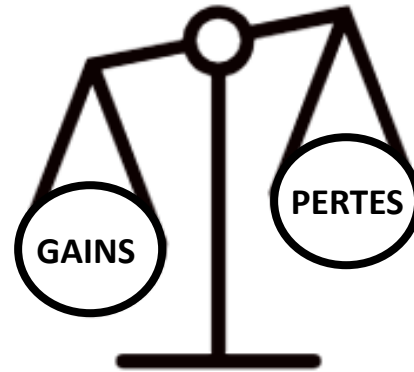
HEC MONTRÉAL



1) IDENTIFIER LES ENJEUX



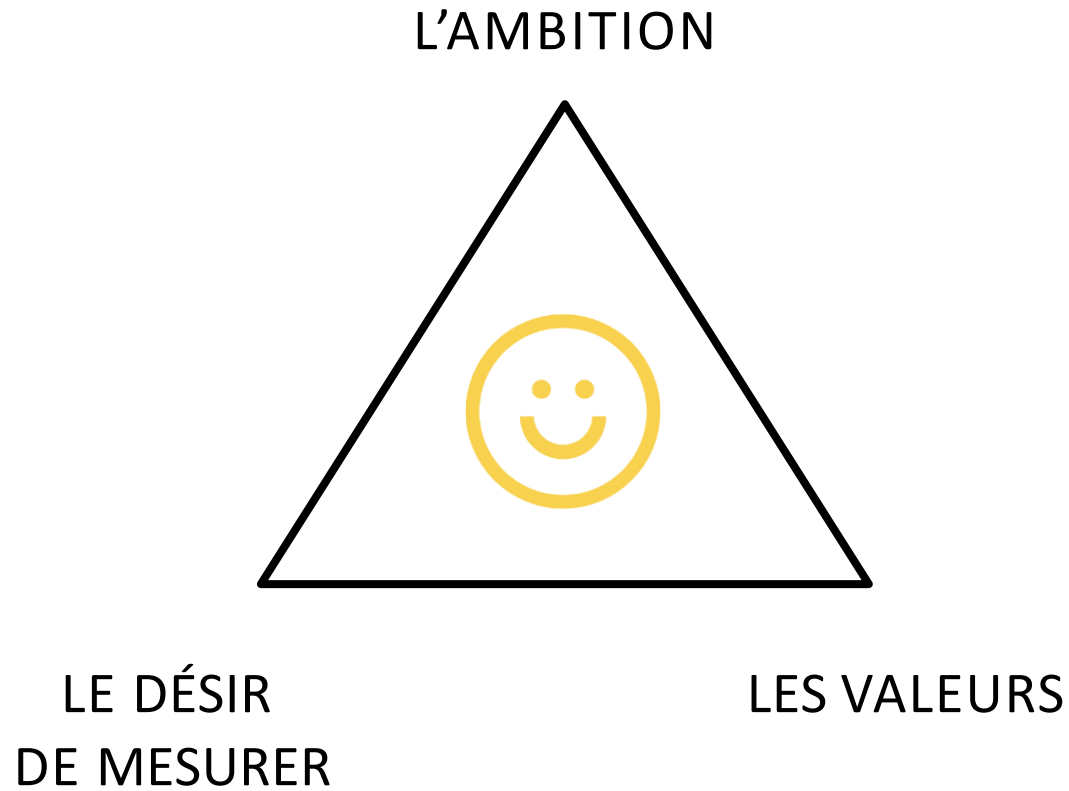
LE JOUEUR



SES ENJEUX

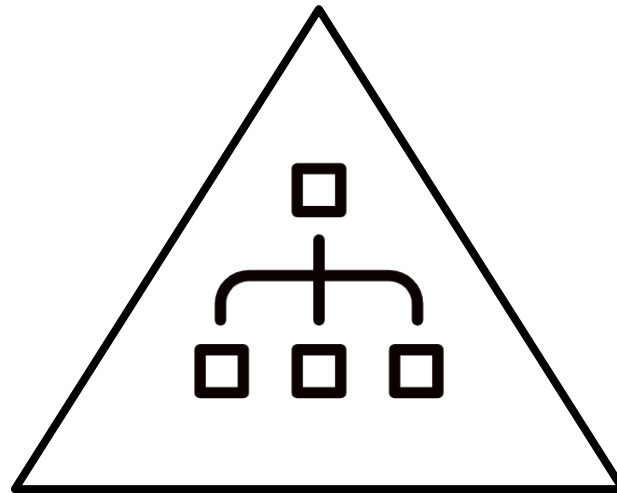


1) IDENTIFIER LES ENJEUX



1) IDENTIFIER LES ENJEUX

LES RESSOURCES



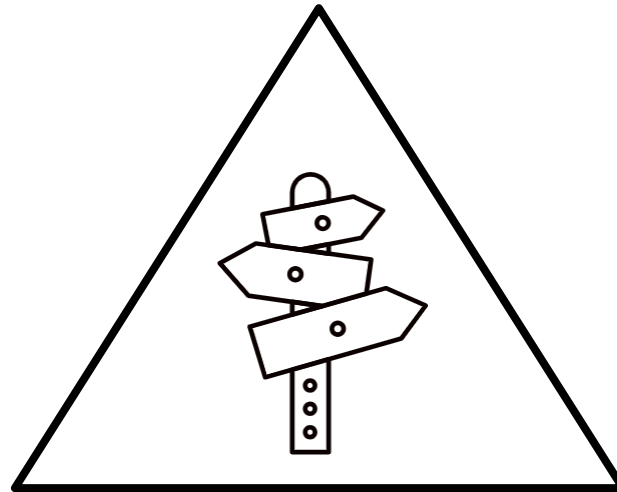
LA DIFFÉRENCIATION
VERTICALE

LA DIFFÉRENCIATION
HORIZONTALE



1) IDENTIFIER LES ENJEUX

L'INCERTITUDE



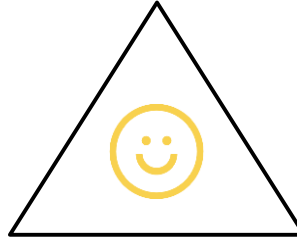
LES DÉCISIONS
STRUCTURÉES

LES DÉCISIONS
NON STRUCTURÉES



1) IDENTIFIER LES ENJEUX

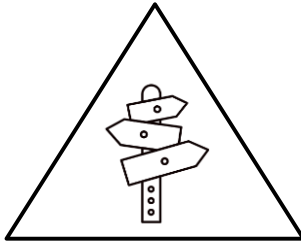
L'AMBITION



LE DÉSIR
DE MESURER

LES VALEURS

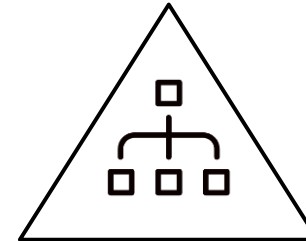
L'INCERTITUDE



LES DÉCISIONS
STRUCTURÉES

LES DÉCISIONS
NON STRUCTURÉES

LES RESSOURCES



LA DIFFÉRENCIATION
VERTICALE

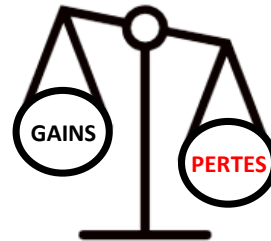
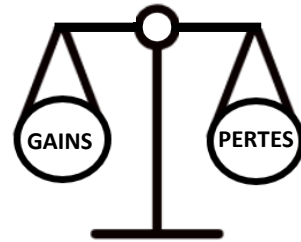
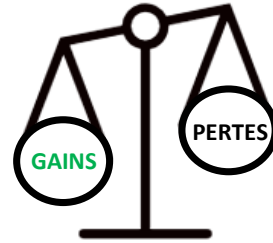
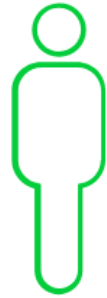
LA DIFFÉRENCIATION
HORIZONTALE

Quels enjeux voyez-vous dans vos interventions?

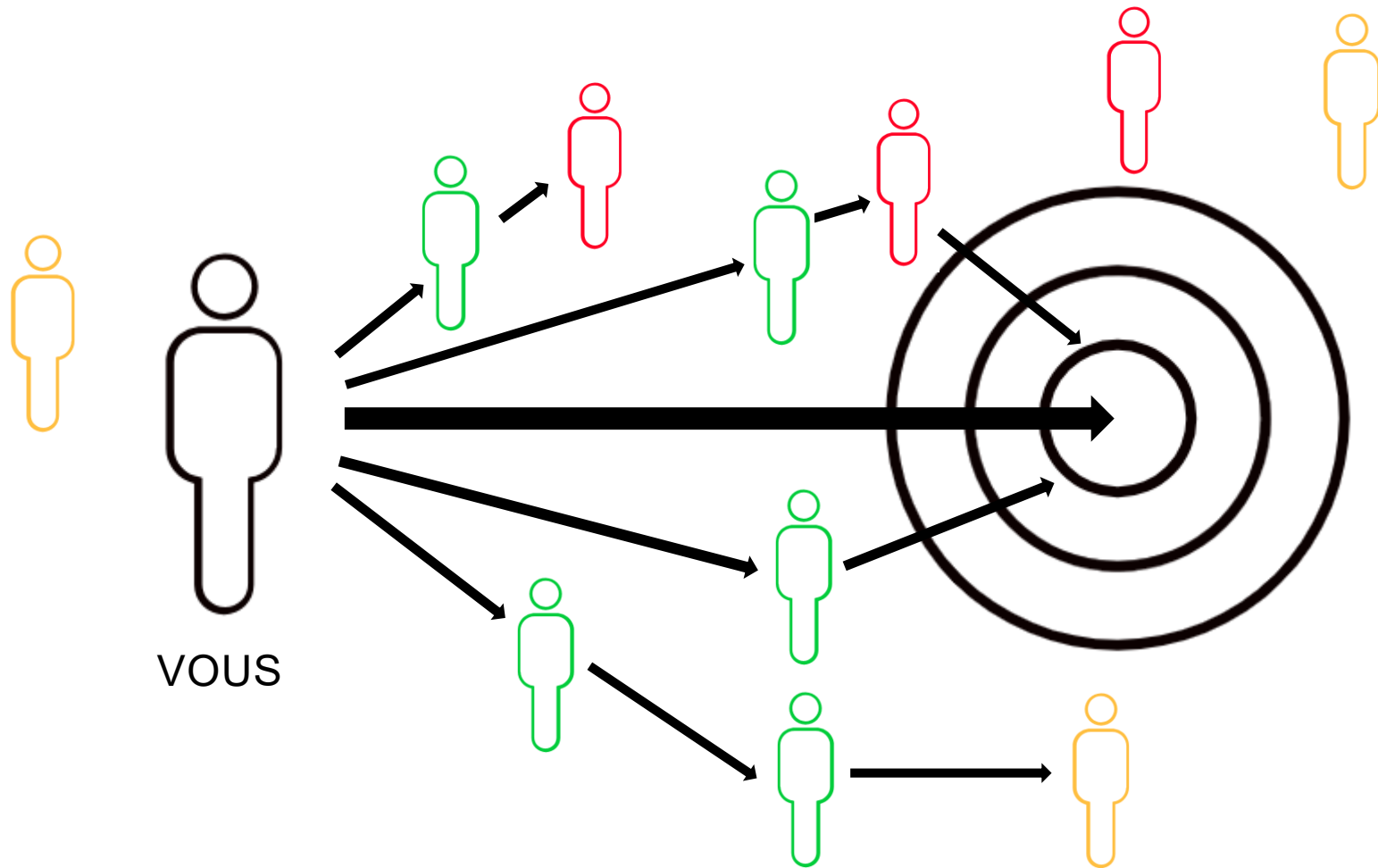


HEC MONTRÉAL

2) DÉVELOPPER DES ALLIANCES



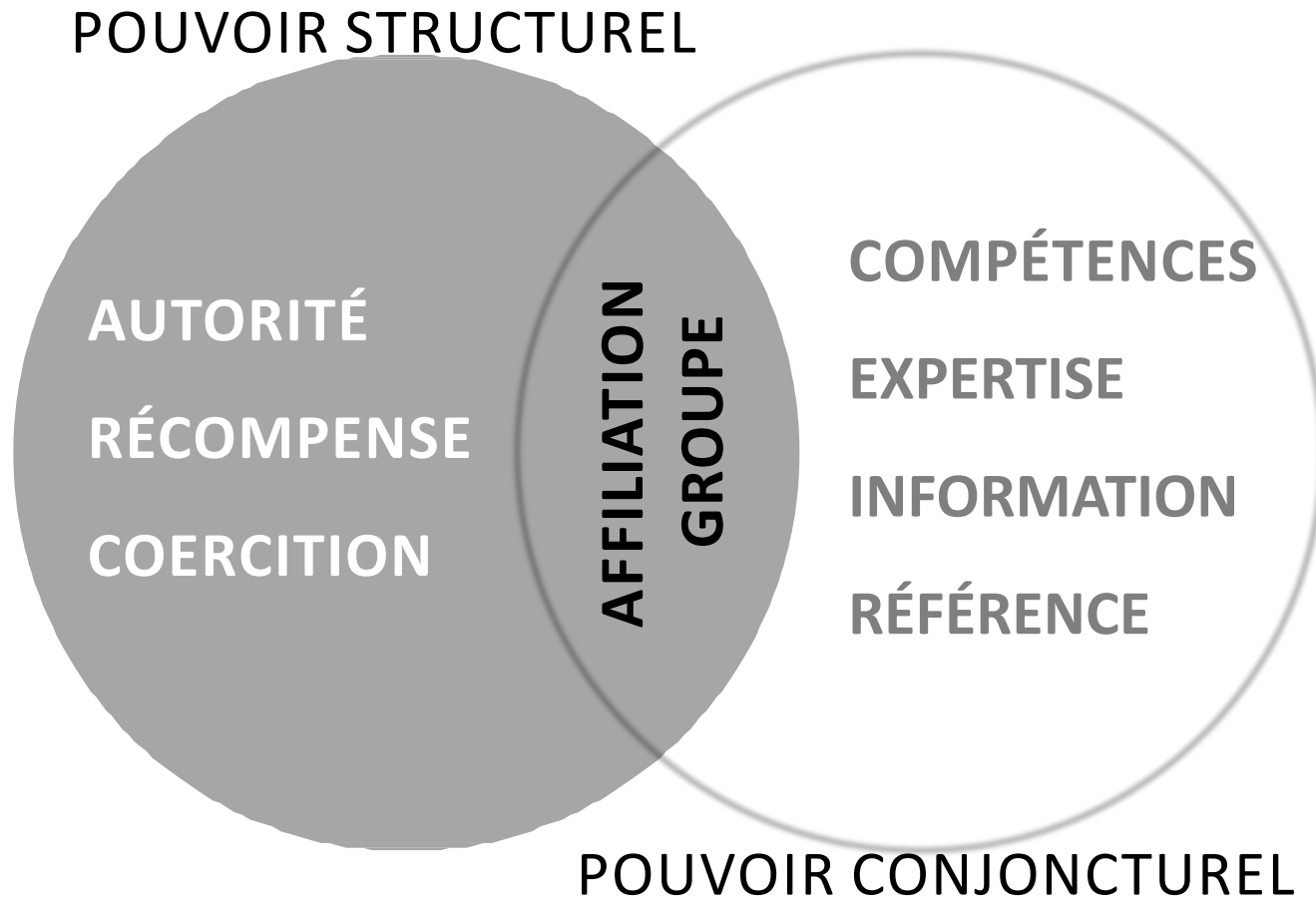
2) DÉVELOPPER DES ALLIANCES



Qui sont vos alliés? Vos opposants?



3) ACCROÎTRE SON POUVOIR D'INFLUENCE



Quelles formes de pouvoir utilisez-vous?



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

COMPORTEMENTS

BON

MAUVAIS

A un sens aigu des motivations humaines

Prévoit les conséquences de ses actions

Ignore ceux qui veulent protéger leur territoire

Comprend le fonctionnement des organisations

Évite d'entrer dans les luttes de pouvoir

Ne sait pas convaincre la haute direction

Considère la politique essentielle dans l'organisation

Ne tient pas compte des procédures établies

Préfère dire aux autres ce qu'ils veulent entendre



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

COMPORTEMENTS

BON

MAUVAIS

A un sens aigu des motivations humaines



Prévoit les conséquences de ses actions



Ignore ceux qui veulent protéger leur territoire



Comprend le fonctionnement des organisations



Évite d'entrer dans les luttes de pouvoir



Ne sait pas convaincre la haute direction



Considère la politique essentielle dans l'organisation



Ne tient pas compte des procédures établies



Préfère dire aux autres ce qu'ils veulent entendre



4) ÊTRE STRATÉGIQUE



76 et plus...

Le MACHIAVÉLIQUE

- Possède une grande soif de pouvoir.
- La plupart de ses comportements sont politiquement motivés.
- La fin justifie les moyens.



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

Entre 56 et 75...

Le STRATÈGE



- Est habile à utiliser les tactiques d'influence.
- Possède un sens affirmé de l'éthique.
- Cherchera à faire bénéficier son équipe et son organisation des retombées de son influence.



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

Entre 36 et 55...

Le SURVIVANT



- Saisit quelquefois les opportunités qui s'offrent pour jouer.
- Évite de commettre des faux pas.
- Cherche à entretenir de bonnes relations avec tout le monde.



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

Entre 16 et 35...

Le BON SOLDAT



- Fait confiance facilement aux autres.
- Évite à jouer le jeu politique : il observe, mais ne joue pas.
- Fait avancer sa carrière sur la base de ses compétences.



4) ÊTRE STRATÉGIQUE

En dessous de 16...

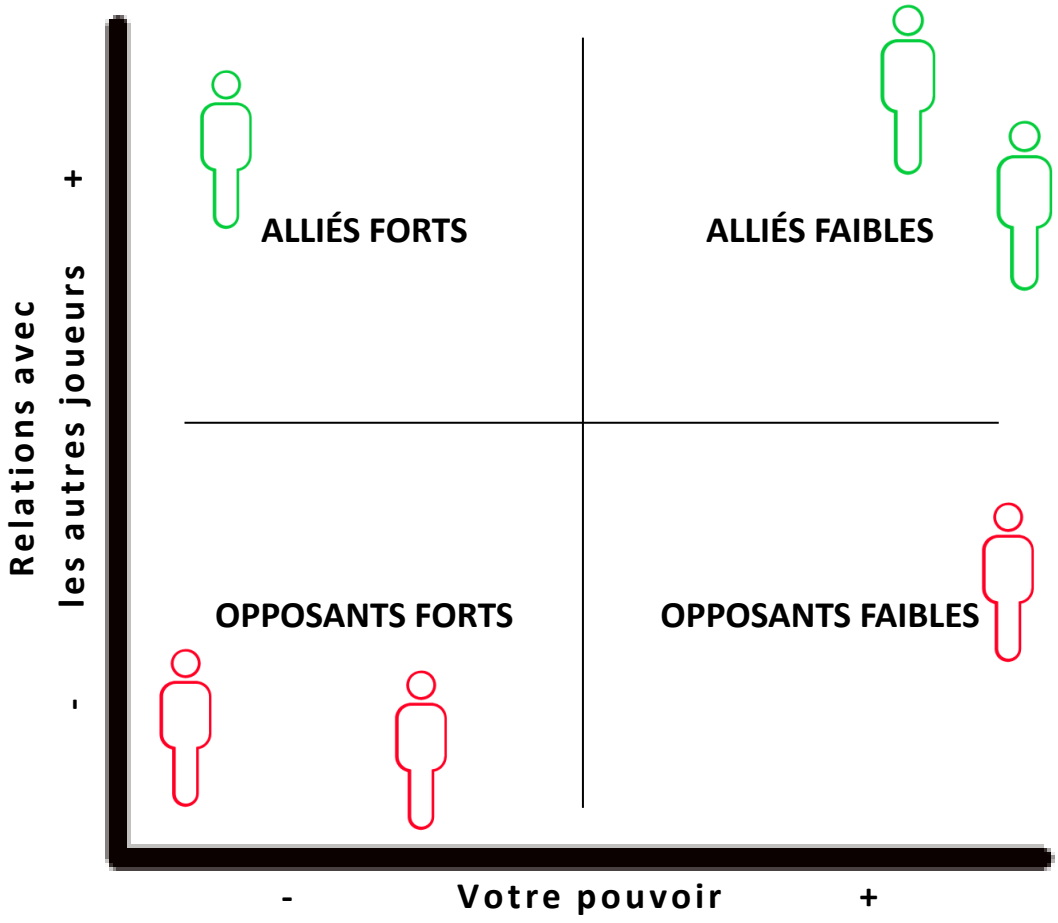
L'AGNEAU SACRIFICIEL



- Est persuadé que le mérite suffit pour avancer dans l'organisation.
- Peut être la victime du jeu d'influence car n'aura pas su le décoder.
- A souvent une opinion très négative des jeux d'influence.

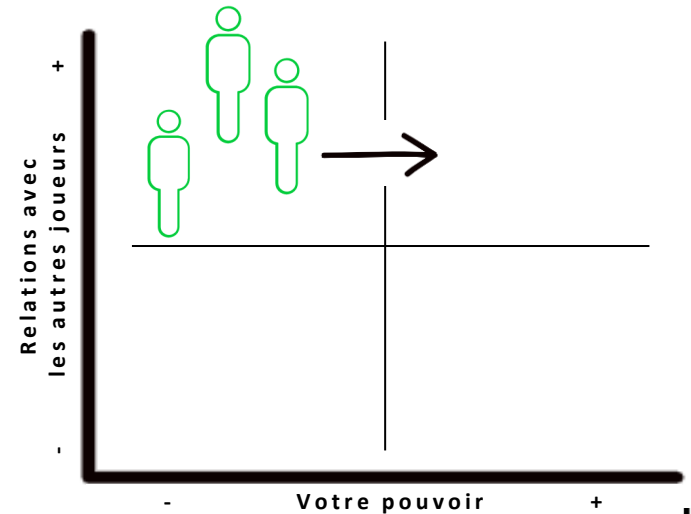


5) BIEN SE POSITIONNER SUR L'ÉCHIQUIER



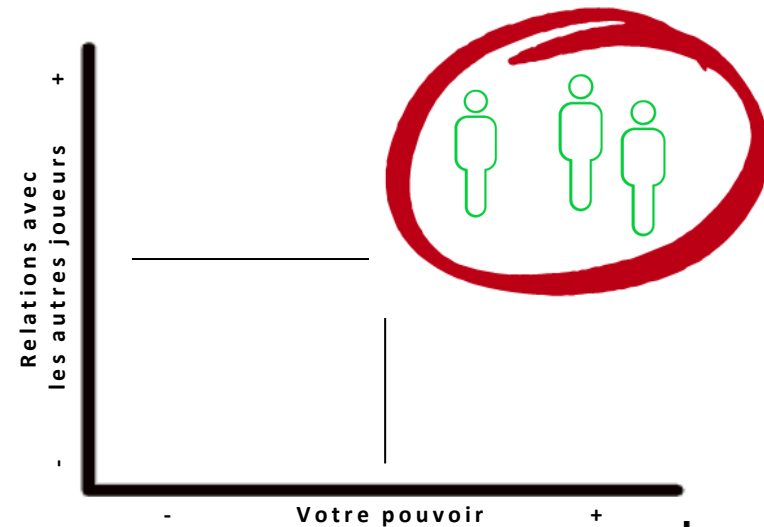
5) BIEN SE POSITIONNER AVEC LES ALLIÉS FORTS

- Identifiez des alliés influents, consultez-les, côtoyez-les, et insistez sur la compatibilité de vos enjeux respectifs.
- Demandez-leur de partager leurs leviers de pouvoir avec vous.
- Sollicitez l'aide de vos alliés : précisez leur contribution attendue.
- Faites preuve d'objectivité et montrez un solide jugement dans ce que vous demandez à vos alliés.
- Demandez à vos alliés d'intervenir en votre faveur.



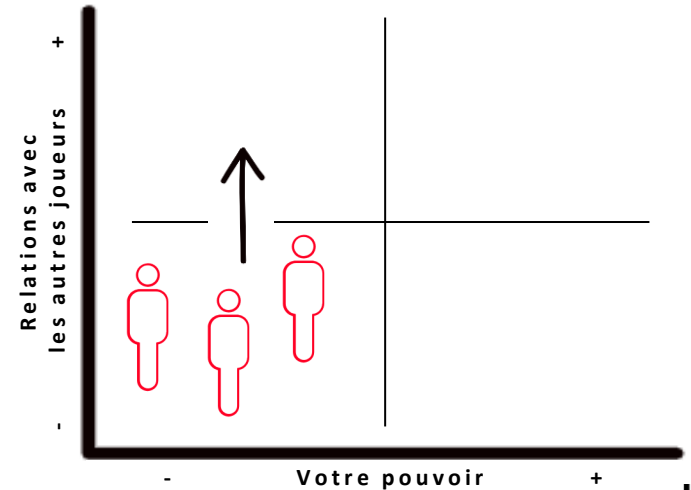
5) BIEN SE POSITIONNER AVEC LES ALLIÉS FAIBLES

- Aidez vos alliés à gérer leurs enjeux (à faire des gains et à éviter des pertes).
- Partagez vos leviers de pouvoir avec vos alliés.
- Tenez toujours vos alliés informés.
- Soyez accessible pour vos alliés, répondez rapidement à leurs requêtes.
- Consultez vos alliés, partagez vos responsabilités avec eux, faites-les participer aux décisions.
- Soyez visible auprès de vos alliés.



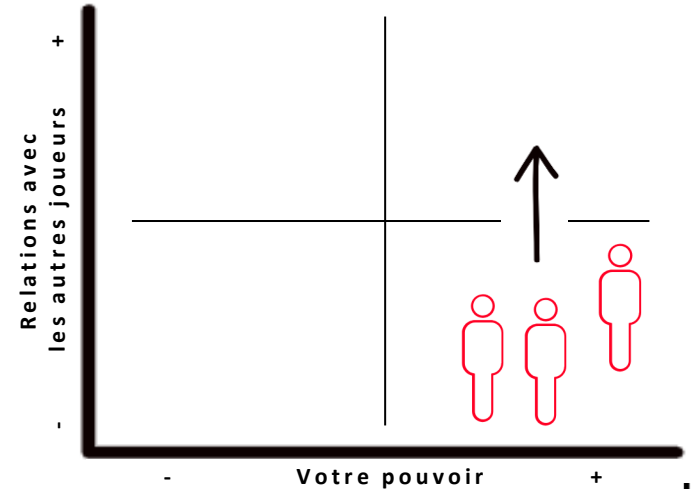
5) BIEN SE POSITIONNER AVEC LES OPPOSANTS FORTS

- Argumentez pour démontrer la faisabilité ou la pertinence de l'objectif qui suscite de l'opposition.
- Liez l'objectif aux besoins et aux valeurs des opposants.
- Écoutez les expressions d'opposition face à vos requêtes et exprimez de l'empathie.
- Expliquez en quoi l'objectif poursuivi aidera les opposants à maximiser leurs gains et à minimiser leurs pertes.

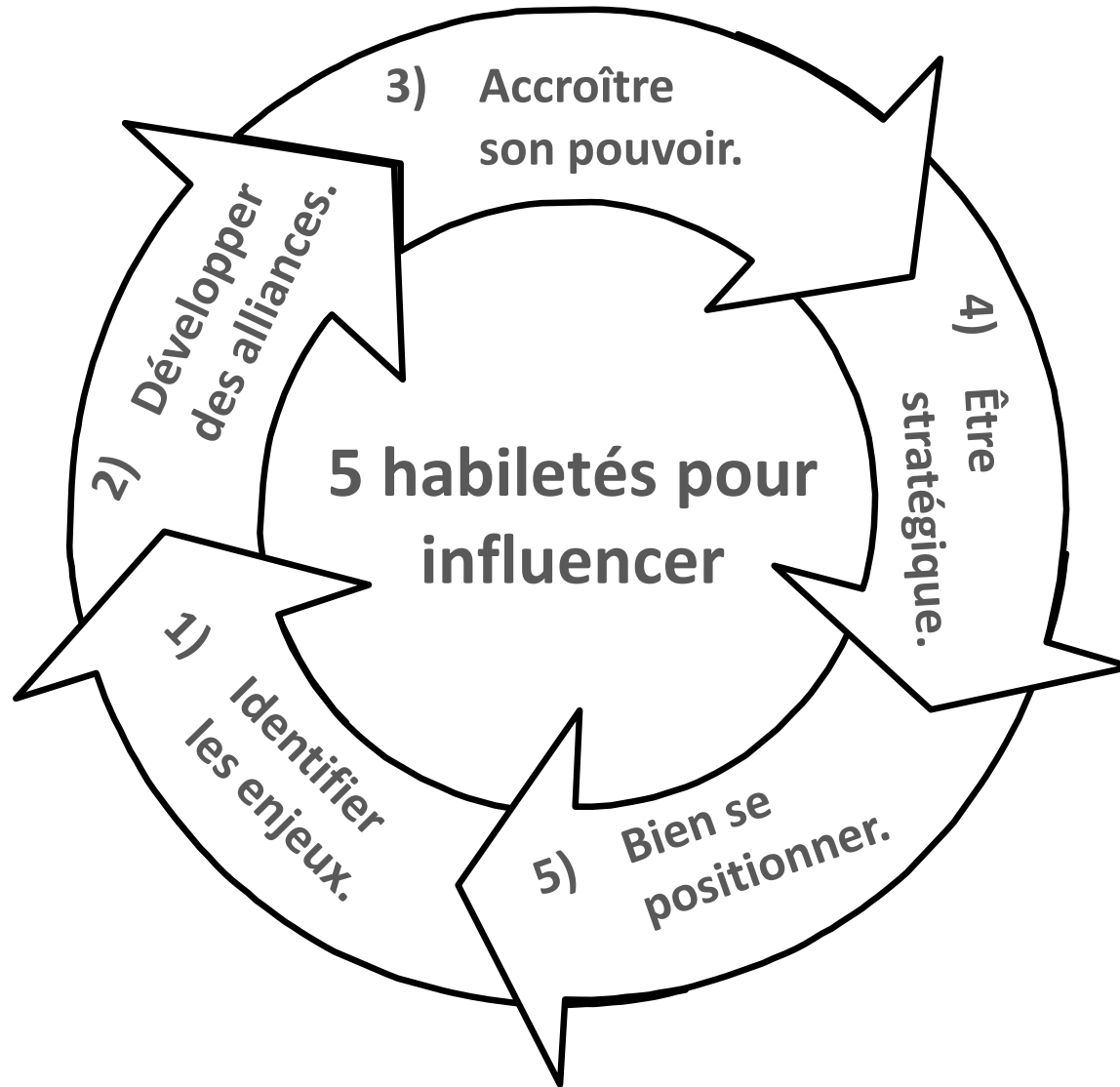


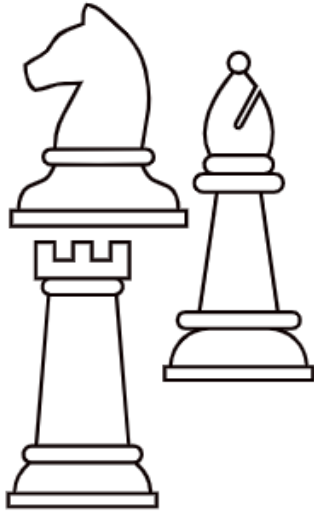
5) BIEN SE POSITIONNER AVEC LES OPPOSANTS FAIBLES

- Posez vos conditions et montrez en quoi elles permettent aux opposants de faire des gains et d'éviter des pertes.
- Imposez, exigez, mais sans agressivité.
- Inspirez confiance aux opposants, autant quant à votre image qu'à la qualité du projet ou de l'objectif poursuivi.
- Tentez de convaincre les opposants les plus récalcitrants un à un en privé et valorisez publiquement leur contribution.



POUR JOUER HABILEMENT... 5 HABILITÉS





Le Grand Rendez-vous
de l'écosystème 2026

Influencer

quand on accompagne

MERCI!



HEC MONTRÉAL