



**Séance de travail sur l'utilisation de Capacity Works  
Cotonou, le 15.12.2015**





# Facteur de réussite 2 – Coopération

## Instrument 13 : Perception des acteurs (analyse PIANO)

### Questions d'orientation:

Quels sont les points de vue que les composantes partagent sur le programme?

Comment le programme peut-il se rallier aux stratégies d'action des composantes?

### Fonction de l'outil:

Sert à effectuer une évaluation rapide de la coopération entre les composante dans le programme selon des critères pertinents et à en déduire les mesures à prendre

Participants: le personnel des composantes

Indications: l'objectif du programme est de permettre l'accès durable à un service énergétique moderne

## A. Définir la situation actuelle

(5 champs d'intervention élémentaires pour le pilotage du programme)

<b>P</b> Produits	<b>I</b> Incitations	<b>A</b> Acteurs	<b>N</b> Négociations	<b>O</b> Orientation
Quelles sont les prestations proposées par les composantes et à qui?	Quels avantages espère retirer chaque composante du programme?	Dans quelle mesure les intérêts des composantes concordent-ils dans le programme?	Quelles conditions et règles minimales doivent être convenues pour permettre une collaboration dans le programme?	Où les composantes entrent en contact les plus grandes divergences dans un avenir proche?

## B. Identifier les possibilités d'amélioration

<b>P</b> Produits	<b>I</b> Incitations	<b>A</b> Acteurs	<b>N</b> Négociations	<b>O</b> Orientation
Est-ce que les prestations peuvent être harmonisées entre les composantes?	De quelles possibilités dispose le programme pour accroître la motivation des composantes?	Avons-nous besoin d'une expertise supplémentaire (technique, admin, etc) pour atteindre l'objectif du programme?	Nos structures de communication sont-elles appropriées dans le programme? Dans quelle mesure notre structure de décision nous donne-t-elle satisfaction?	Existe-t-il des possibilités de renforcer la vision commune du programme?





## C. Déduire des mesures concrètes

<b>P</b> Produits	<b>I</b> Incitations	<b>A</b> Acteurs	<b>N</b> Négociations	<b>O</b> Orientation

## Merci pour votre attention !



**Animation et vente**



**Formation sur la fabrication des foyers améliorés Anfani**



**Dances et chants Anfani**



**Pièce de théâtre**