

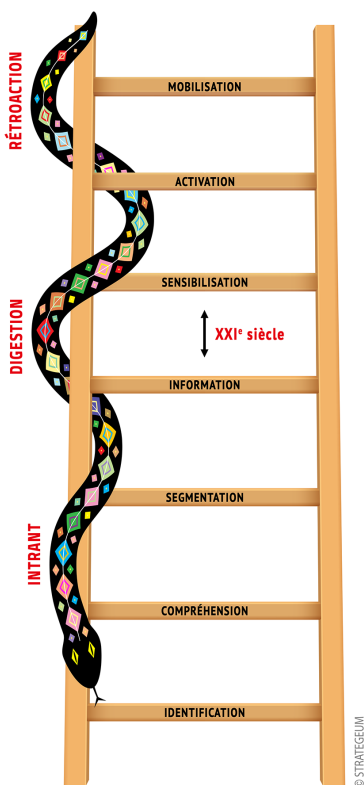
Bonjour,

J'espère que l'automne est déjà bel et bien démarré de votre côté. Il l'est assurément chez STRATEGUEUM!

Il me fait plaisir de vous écrire aujourd'hui depuis la Conférence de Montréal, un événement toujours pertinent auquel je participe cette semaine, pour la première fois en personne depuis un (trop) long moment :

<https://forum-ameriques.org/montreal/accueil/>

Comme vous le savez notre équipe travaille en continu à développer des outils visuels à la fois simples et utiles pour orienter et initier le travail que nous faisons ensemble avec nos clients. C'est dans cet esprit que nous avons pensé vous présenter, en primeur, **(Serpent et) Échelle de l'engagement**© :



(Serpent et) Échelle de l'engagement

Il s'agit de notre version 2.0 d'un schéma stratégique que nous utilisons régulièrement afin 1) d'impliquer l'ensemble des parties prenantes de votre organisation de manière adaptée et 2) de générer une boucle continue de création d'intelligence sur votre écosystème.



Je souligne deux composantes particulièrement novatrices de l'outil, qui sera décrit plus en détails sous peu sur notre site web. D'abord le fait que nous remarquons de plus en plus, depuis le début du XXI^e siècle, qu'il arrive que les étapes d'Information et de Sensibilisation échangent leurs places dans l'échelle. Ensuite l'ajout du serpent au concept de base de l'échelle de l'engagement (avec lequel j'ai personnellement beaucoup travaillé lors des campagnes électorales américaines entre 2008 et 2014), ce qui vient transformer une progression théorique linéaire en cheminement évolutif concret.

Je vous laisse prendre connaissance de l'outil et vous invite à me faire part de vos commentaires le concernant. Pour ceux d'entre vous avec qui nous ne travaillons pas déjà, n'hésitez pas à me contacter aussi pour discuter de comment notre équipe peut vous appuyer dans le contexte actuel de relance post-COVID 2021-2022.

Au plaisir,

Simon Lafrance

PDG et associé principal

simon@strategeum.com

+1 418 812 3482

www.strategeum.com