



Consultation sur les nouvelles participations des organisations professionnelles au débat public

PollingVox pour le CEDAP et KOZ

Sommaire

- 1 - Avant-propos	1
- 2 - Les résultats de l'étude	
- A - Définir le degré d'investissement du sondé dans les affaires publiques	6
L'importance des missions d'affaires publiques au sein de la fédération	7
L'accompagnement dans son exercice	
Les modalités de l'accompagnement dans les missions d'affaires publiques	11
Le nombre de collaborateurs dédiés	13
La fréquence d'échange avec les pouvoirs publics	15
Les moments privilégiés d'échange avec les pouvoirs publics	17
Les acteurs rencontrés en amont du processus législatif	19
La résolution de problèmes par prévention ou en réaction	21
- B - Identifier les méthodes	23
La préférence entre une stratégie d'influence par le réseau ou par l'argumentaire	24
Les outils utilisés	
L'efficacité de différents outils	
L'association des adhérents au positionnement	
La concertation avec les parties prenantes	
La manière de mener les concertations	
Les effets positifs ou négatifs de la concertation	
La communication auprès du grand public sur les positions et démarches vis-à-vis des pouvoirs publics	
Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers	
L'opinion sur le développement de certaines actions de l'organisation	
Les principaux freins à l'émergence de pratiques plus transparentes et concertées	
L'importance de la rénovation des pratiques d'affaires publiques pour répondre aux aspirations de la soc	
civile	
La manière de rénover les pratiques d'affaires publiques	//
- C - Evaluer la perception des nouvelles obligations de la Haute Autorité pour la Transparence dans la Vie Politique (HATVP)	70
L'inscription au répertoire des représentants d'intérêts de la HATVP	79
La perception de la réglementation comme une opportunité ou un risque	
Les attentes vis-à-vis des pouvoirs publics pour accompagner cette nouvelle réglementation	
Les perceptions et recommandations vis-à-vis du dispositif	85

-1-

Avant-propos

Réinventer les organisations professionnelles

Dans un climat de défiance envers les institutions, une société civile mieux informée demande à être associée à la délibération collective et bouscule les formes instituées traditionnelles de la vie politique : les partis, les syndicats et même les ONG.

La loi pousse les acteurs du débat public à davantage de transparence, comme l'illustre la réglementation Sapin II, qui instaure un registre des représentants d'intérêts géré et contrôlé par la Haute Autorité pour la Transparence de la Vie Publique.

Dans ce nouvel environnement, s'interroger sur les nouvelles pratiques des organisations professionnelles en matière de lobbying est, pour le Cedap, une manière d'évaluer leur capacité à se réinventer pour continuer d'offrir aux décideurs leur expertise, indispensable à la qualité du débat.

Les organisations professionnelles ont-elles pris la mesure des changements profonds introduits par les nouvelles technologies, notamment l'agilité croissante de la société civile ? Vivent-elles l'évolution réglementaire comme une contrainte ou, à l'inverse, en font-elles une opportunité ? Ont-elles défini et structuré de nouvelles manières de faire ? Jusqu'où sont-elles prêtes à aller, à l'avenir, pour répondre aux besoins de transparence ?

Telles sont les quelques questions auxquelles cette étude s'attache à répondre. C'est une première étape visant à identifier les bonnes pratiques et évaluer les marges de progression possibles. Cette réflexion sera approfondie dans le cadre des activités du Cedap. L'objectif est de définir, d'ici quelques mois, un guide de bonnes pratiques pour les organisations professionnelles souhaitant valoriser leur utilité sociale et inscrire leurs actions dans le sillon des pratiques les plus innovantes.

Bernadette Fulton
Présidente du CEDAP

Porter vos causes autrement, dans un monde qui change

Dans un débat public en profonde mutation, de plus en plus horizontal et transparent, nous croyons qu'il faut revisiter le métier des affaires publiques en proposant des stratégies ouvertes et participatives.

La grande opportunité de notre époque réside dans l'émergence d'outils numériques démultipliant les possibilités de concertation à tous les niveaux, du citoyen aux entreprises. Les acteurs du débat (fédérations professionnelles, entreprises, associations) peuvent les utiliser dans une logique vertueuse d'échanges avec leurs parties prenantes.

La présente étude montre que, dans leurs affaires publiques, les organisations professionnelles sont prêtes à sortir du huis clos : mieux écouter la société civile, rassembler davantage, rendre des comptes. Nous nous en réjouissons et considérons qu'en définitive, fortes d'une représentativité accrue, elles seront mieux placées pour convaincre et participer de manière constructive au dialogue institutionnel.

En ouvrant le chantier du renouvellement des pratiques, le Cedap propose aux organisations professionnelles de revenir au centre du débat public. Nous sommes heureux et fiers de soutenir cette initiative lucide et engagée.

Gaëtan de Royer, Arthur Bonhême et Marie Pelouse Associés chez Koz, cabinet de conseil en affaires publiques, partenaire de l'étude

Avant-propos méthodologique

Ce document présente les résultats d'une étude réalisée par PollingVox. Elle respecte fidèlement les principes scientifiques et déontologiques de l'enquête par sondage. Les enseignements qu'elle indique reflètent un état de l'opinion à l'instant de sa réalisation et non pas une prédiction.

Aucune publication totale ou partielle ne peut être faite sans l'accord exprès de Pollingvox.

Etude réalisée par PollingVox pour le CEDAP et KOZ

Echantillon



Le questionnaire a été adressé à 494 responsables d'associations professionnelles. Parmi ceux-ci, **151** ont répondu, dont 101 de manière complète, soit un taux de retour de 20%. Au total, 78 adhérents et 23 non-adhérents du Centre d'études des directeurs d'associations professionnelles (CEDAP) ont répondu.

Mode de recueil



Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 3 au 22 mai 2018.

- 2 -

Les résultats de l'étude

- A -

Définir le degré d'investissement du sondé dans les affaires publiques

L'importance des missions d'affaires publiques au sein de la fédération

<u>Question</u>: Diriez-vous qu'au sein de votre organisation, les affaires publiques sont une mission...?

	Ensemble
	(%)
TOTAL Importante	92
Très importante	65
Assez importante	27
TOTAL Pas importante	8
Pas vraiment importante	6
Pas importante du tout	2
TOTAL	100

L'importance des missions d'affaires publiques au sein de la fédération

	TOTAL Importante	Très importante	Assez importante	TOTAL Pas importante	Pas vraiment importante	Pas importan- te du tout
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	92	65	27	8	6	2
CIBLE						
Adhérent	91	62	29	9	6	3
Prospect	96	79	17	4	4	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	92	72	20	8	6	2
50 ans et plus	92	59	33	8	6	2
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	100	76	24	-	-	-
Accompagné en interne	100	77	23	-	-	-
Accompagné un cabinet extérieur	100	80	20	-	-	-
Non	84	55	29	16	12	4
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	96	76	20	4	2	2
En réaction lorsqu'un problème se pose	87	52	35	13	11	2
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	82	50	32	18	9	9
Par l'argumentaire	95	70	25	5	5	-
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	98	82	16	2	-	2
Non	86	50	36	14	12	2
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	95	68	27	5	5	-
Non	84	59	25	16	8	8
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	88	57	31	12	9	3
10 à 200 collaborateurs	100	84	16	-	-	-
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	90	59	31	10	3	7
350 000 à 1 000 000 euros	83	50	33	17	17	-
1 000 000 à 15 000 000 euros	100	81	19	-	-	_

L'accompagnement dans son exercice

<u>Question</u>: Vous personnellement, êtes-vous accompagné dans cet exercice?

	Ensemble
	(%)
• Oui	50
• Non	50
TOTAL	100

L'accompagnement dans son exercice

	Oui	Non
	(%)	(%)
ENSEMBLE	50	50
CIBLE		
Adhérent	50	50
Prospect	48	52
AGE DE L'INTERVIEWE(E)		
Moins de 50 ans	44	56
50 ans et plus	55	45
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
De manière préventive et régulière	49	51
En réaction lorsqu'un problème se pose	50	50
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
Par le réseau relationnel	45	55
Par l'argumentaire	51	49
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
Oui	57	43
Non	42	58
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
Oui	57	43
Non	25	75
TAILLE DE LA FEDERATION		
Moins de 10 collaborateurs	43	57
10 à 200 collaborateurs	80	20
BUDGET DE LA FEDERATION		
Moins de 350 000 euros	38	62
350 000 à 1 000 000 euros	37	63
1 000 000 à 15 000 000 euros	78	22

Les modalités de l'accompagnement dans les missions d'affaires publiques

<u>Question</u>: Comment êtes-vous accompagné?

Base : à ceux qui sont accompagnés dans l'exercice, soit 50% de l'échantillon	Ensemble
	(%)
Par un cabinet extérieur	70
En interne, via un groupe de travail, un chargé de mission, une direction dédiée	62
TOTAL	(*)

(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les modalités de l'accompagnement dans les missions d'affaires publiques

		Par un cabinet extérieur	En interne, via un groupe de travail, un chargé de mission, une direction dédiée
		(%)	(%)
ENSEMBLE		70	62
CIBLE			
Adhérent		74	54
Prospect (*)		55	91
AGE DE L'INTERVIEWE(E)			
Moins de 50 ans		73	55
50 ans et plus		68	68
ACCOMPAGNEMENT DANS SC	ON EXERCICE		
Oui		70	62
Accompagné en int	erne	52	100
Accompagné un cal	oinet extérieur	100	46
Non		-	-
RESOLUTION DE PROBLEMES	PAR PREVENTION OU EN REACTION		
De manière préven	tive et régulière	63	74
En réaction lorsqu'i	un problème se pose	78	48
PREFERENCE ENTRE UNE STRA	TEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
Par le réseau relation	onnel	50	80
Par l'argumentaire		75	58
COMMUNICATION SUR LES PO	OSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
Oui		68	68
Non		73	55
INSCRIPTION AU REPERTOIRE	DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
Oui		73	61
Non		50	67
TAILLE DE LA FEDERATION			
Moins de 10 collabo	orateurs	77	50
10 à 200 collaborat	eurs	60	80
BUDGET DE LA FEDERATION			
Moins de 350 000 e	euros	55	64
350 000 à 1 000 00	Deuros	64	73
1 000 000 à 15 000	000 euros	79	57

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

Le nombre de collaborateurs dédiés

<u>Question</u>: Combien avez-vous de collaborateurs dédiés ?

	Ensemble
	(%)
• 1	77
• 2	12
• 3	9
TOTAL	100

Moyenne	1.3
---------	-----

Le nombre de collaborateurs dédiés

		1	2	3	Moyenne
		(-()	454)	(2.4)	
		(%)	(%)	(%)	
ENSE	MBLE	77	12	9	1.3
CIBLE					
	Adhérent	80	19	-	1.2
	Prospect	70	-	30	1.6
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)				
	Moins de 50 ans	83	8	8	1.3
	50 ans et plus	73	15	10	1.4
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE				
Oui		77	12	9	1.3
	Accompagné en interne	77	13	10	1.3
	Accompagné un cabinet extérieur	93	6	-	1.1
Non		-	-	-	-
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION				
	De manière préventive et régulière	70	15	15	1.5
	En réaction lorsqu'un problème se pose	90	9	-	1.1
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR IMENTAIRE				
	Par le réseau relationnel	87	-	12	1.3
	Par l'argumentaire	73	17	8	1.3
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES DIRS PUBLICS				
	Oui	68	15	15	1.5
	Non	91	8	-	1.1
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP				
	Oui	81	11	7	1.3
	Non	50	25	25	1.8
TAILLE	DE LA FEDERATION				
	Moins de 10 collaborateurs	86	13	-	1.1
	10 à 200 collaborateurs	68	12	18	1.5
BUDGE	T DE LA FEDERATION				
	Moins de 350 000 euros	42	28	28	1.9
	350 000 à 1 000 000 euros	100	-	-	1.0
	1 000 000 à 15 000 000 euros	81	12	6	1.3

La fréquence d'échange avec les pouvoirs publics

<u>Question</u>: Sur quelle fréquence échangez-vous avec les pouvoirs publics (Administration, élus, organismes régulateurs,...)?

	Ensemble
	(%)
De façon hebdomadaire	44
De façon mensuelle	33
Quelques fois par an seulement	22
Plus rarement	1
TOTAL	100

La fréquence d'échange avec les pouvoirs publics

		De façon hebdomadaire	De façon mensuelle	Quelques fois par an seulement	Plus rarement
		(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	44	33	22	1
CIBLE					
	Adhérent	39	33	27	1
	Prospect	65	31	4	-
AGE DE	: L'INTERVIEWE(E)				
	Moins de 50 ans	50	30	18	2
	50 ans et plus	39	35	26	-
ACCOM	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE				
Oui		50	40	10	-
	Accompagné en interne	62	32	6	-
	Accompagné un cabinet extérieur	43	43	14	-
Non		39	26	33	2
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION				
	De manière préventive et régulière	55	29	16	-
	En réaction lorsqu'un problème se pose	33	37	28	2
	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR JMENTAIRE				
	Par le réseau relationnel	32	45	18	5
	Par l'argumentaire	48	29	23	-
	IUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES DIRS PUBLICS				
	Oui	65	25	10	-
	Non	25	40	33	2
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP				
	Oui	48	34	18	-
	Non	34	29	33	4
TAILLE	DE LA FEDERATION				
	Moins de 10 collaborateurs	33	39	27	1
	10 à 200 collaborateurs	76	20	4	-
BUDGE	T DE LA FEDERATION				
	Moins de 350 000 euros	41	31	28	-
	350 000 à 1 000 000 euros	27	37	33	3
	1 000 000 à 15 000 000 euros	59	33	8	-

Les moments privilégiés d'échange avec les pouvoirs publics

<u>Question</u>: Et à quelle occasion échangez-vous avec les pouvoirs publics (Administration, élus, organismes régulateurs,...)?

	Ensemble
	(%)
En amont du processus législatif	92
Lors de l'application d'un texte, auprès d'un régulateur	87
Lors d'un vote ou d'un arbitrage politique	72
TOTAL	(*)

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les moments privilégiés d'échange avec les pouvoirs publics

		En amont du processus législatif	Lors de l'application d'un texte, auprès d'un régulateur	Lors d'un vote ou d'un arbitrage politique
		(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	92	87	72
CIBLE				
	Adhérent	92	87	69
	Prospect	91	87	83
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)			
	Moins de 50 ans	92	92	72
	50 ans et plus	92	82	73
ACCOMI	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE			
Oui		96	86	82
	Accompagné en interne	97	84	87
	Accompagné un cabinet extérieur	97	86	83
Non		88	88	63
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION			
	De manière préventive et régulière	96	84	82
	En réaction lorsqu'un problème se pose	87	91	61
PREFERE	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR			-
L'ARGUI	MENTAIRE			
	Par le réseau relationnel	82	91	59
	Par l'argumentaire	95	86	76
COMMU PUBLICS	JNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS			
	Oui	96	88	82
	Non	88	87	63
INSCRIP	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP			
	Oui	97	88	79
	Non	75	83	50
TAILLE D	DE LA FEDERATION			
	Moins de 10 collaborateurs	91	87	67
	10 à 200 collaborateurs	96	88	88
BUDGET	DE LA FEDERATION			
	Moins de 350 000 euros	79	90	55
	350 000 à 1 000 000 euros	97	83	67
	1 000 000 à 15 000 000 euros	97	92	86

Les acteurs rencontrés en amont du processus législatif

<u>Question</u>: En amont du processus législatif, échangez-vous?

	Ensemble
	(%)
Auprès de l'Administration	94
Auprès des politiques	72
TOTAL	(*)

(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les acteurs rencontrés en amont du processus législatif

		Auprès de l'Administration	Auprès des politiques
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	94	72
CIBLE			
	Adhérent	94	69
	Prospect	96	83
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	92	72
	50 ans et plus	96	73
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		92	84
	Accompagné en interne	90	84
	Accompagné un cabinet extérieur	91	89
Non		96	61
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	93	80
	En réaction lorsqu'un problème se pose	96	63
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	95	55
	Par l'argumentaire	94	77
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	94	86
	Non	94	60
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	95	84
	Non	92	33
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	96	64
	10 à 200 collaborateurs	92	92
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	93	72
	350 000 à 1 000 000 euros	93	53
	1 000 000 à 15 000 000 euros	94	86

La résolution de problèmes par prévention ou en réaction

<u>Question</u>: Diriez-vous que vous avez les moyens d'agir surtout...?

	Ensemble
	(%)
De manière préventive et régulière, en anticipant les sujets	54
• En réaction lorsqu'un problème se pose	46
TOTAL	100

La résolution de problèmes par prévention ou en réaction

		De manière préventive et régulière, en anticipant les sujets	En réaction lorsqu'un problème se pose
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	54	46
CIBLE			
	Adhérent	46	54
	Prospect	83	17
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	54	46
	50 ans et plus	55	45
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		54	46
	Accompagné en interne	65	35
	Accompagné un cabinet extérieur	49	51
Non		55	45
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	45	55
	Par l'argumentaire	57	43
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	67	33
	Non	42	58
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	60	40
	Non	37	63
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	49	51
	10 à 200 collaborateurs	64	36
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	52	48
	350 000 à 1 000 000 euros	50	50
	1 000 000 à 15 000 000 euros	56	44

- B -

Identifier les méthodes

La préférence entre une stratégie d'influence par le réseau ou par l'argumentaire

<u>Question</u>: Dans la défense de vos dossiers, privilégiez-vous plutôt une stratégie d'influence par...?

	Ensemble
	(%)
Votre argumentaire	78
Votre réseau relationnel	22
TOTAL	100

La préférence entre une stratégie d'influence par le réseau ou par l'argumentaire

		Votre argumentaire	Votre réseau relationnel	
		(%)	(%)	
ENSE	MBLE	78	22	
CIBLE				
	Adhérent	79	21	
	Prospect	74	26	
AGE DI	E L'INTERVIEWE(E)			
	Moins de 50 ans	78	22	
	50 ans et plus	78	22	
ACCON	MPAGNEMENT DANS SON EXERCICE			
Oui		80	20	
	Accompagné en interne	74	26	
	Accompagné un cabinet extérieur	86	14	
Non		76	24	
RESOL	UTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION			
	De manière préventive et régulière	82	18	
	En réaction lorsqu'un problème se pose	74	26	
соми	IUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS			
	Oui	80	20	
	Non	77	23	
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP			
	Oui	82	18	
	Non	67	33	
TAILLE	DE LA FEDERATION			
	Moins de 10 collaborateurs	76	24	
	10 à 200 collaborateurs	80	20	
BUDGE	T DE LA FEDERATION			
	Moins de 350 000 euros	83	17	
	350 000 à 1 000 000 euros	73	27	
	1 000 000 à 15 000 000 euros	78	22	

Les outils utilisés

<u>Question</u>: Parmi les outils suivants, quels sont ceux que vous utilisez...?

	Ensemble
	(%)
Les rendez-vous avec l'Administration centrale	86
Les rendez-vous avec les conseillers ministériels	78
Les contacts individuels avec les parlementaires	75
La note de position	74
La veille	63
Les actions médiatiques	53
Les alliances et coalitions	40
Les études d'impact étayées	32
Les visites d'entreprise ou de site	32
Les colloques	28
Les déjeuners ou clubs parlementaires	23
Les livres blancs / livres verts	21
Les pétitions	5
Autres	2
TOTAL	(*)

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Les outils utilisés

		Les rendez- vous avec	Les rendez- vous avec	Les contacts individuels	La note de position	La veille	Les actions médiatiques	Les alliances et
		l'Administra- tion centrale	les conseillers ministériels	avec les par- lementaires				coalitions
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	EMBLE	86	78	75	74	63	53	40
CIBLE								
	Adhérent	83	78	73	74	62	51	40
	Prospect	96	78	83	74	70	61	39
AGE DI	E L'INTERVIEWE(E)							
	Moins de 50 ans	88	76	76	78	66	52	42
	50 ans et plus	84	80	75	71	61	55	37
ACCON	MPAGNEMENT DANS SON EXERCICE							
Oui		88	88	88	86	68	60	52
	Accompagné en interne	84	90	84	81	68	61	52
	Accompagné un cabinet extérieur	91	89	94	91	74	63	54
Non		84	69	63	63	59	47	27
RESOL REACT	UTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN ION							
	De manière préventive et régulière	89	85	80	82	71	60	42
	En réaction lorsqu'un problème se pose	83	70	70	65	54	46	37
	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR EAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE							
	Par le réseau relationnel	73	64	59	64	55	36	55
	Par l'argumentaire	90	82	80	77	66	58	35
	IUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS DES POUVOIRS PUBLICS							
	Oui	92	90	84	82	71	80	45
	Non	81	67	67	67	56	29	35
	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS RETS DE LA HATVP							
	Oui	88	84	82	86	73	56	42
	Non	79	58	54	38	33	46	33
TAILLE	DE LA FEDERATION							
	Moins de 10 collaborateurs	83	76	73	76	66	41	36
	10 à 200 collaborateurs	96	84	84	76	64	80	56
BUDGE	ET DE LA FEDERATION							
	Moins de 350 000 euros	83	69	66	62	52	52	28
	350 000 à 1 000 000 euros	83	73	67	73	70	43	43
	1 000 000 à 15 000 000 euros	94	89	89	86	64	61	50

Les outils utilisés

		Les études d'impact étayées	Les visites d'entreprise ou de site	Les colloques	Les déjeuners ou clubs par- lementaires	Les livres blancs livres verts	Les pétitions	Autres
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSI	EMBLE	32	32	28	23	21	5	2
CIBLE								
	Adhérent	35	32	28	21	21	1	1
	Prospect	22	30	26	30	22	17	4
AGE D	E L'INTERVIEWE(E)							
	Moins de 50 ans	28	34	24	18	22	6	2
	50 ans et plus	35	29	31	27	20	4	2
ACCON	MPAGNEMENT DANS SON EXERCICE							
Oui		38	34	24	34	26	2	-
	Accompagné en interne	29	39	23	39	23	3	-
	Accompagné un cabinet extérieur	40	34	20	29	26	-	-
Non		25	29	31	12	16	8	4
RESOL REACT	UTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN ION							
	De manière préventive et régulière	40	33	27	27	24	7	4
	En réaction lorsqu'un problème se pose	22	30	28	17	17	2	-
	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR EAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE							
	Par le réseau relationnel	27	27	23	23	23	9	9
	Par l'argumentaire	33	33	29	23	20	4	-
	MUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS DES POUVOIRS PUBLICS							
	Oui	35	29	20	27	22	8	2
	Non	29	35	35	19	19	2	2
	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS RETS DE LA HATVP							
	Oui	36	36	22	26	23	3	3
	Non	17	17	46	13	13	13	-
TAILLE	DE LA FEDERATION							
	Moins de 10 collaborateurs	31	31	24	13	21	4	3
	10 à 200 collaborateurs	36	40	36	48	24	4	-
BUDGI	ET DE LA FEDERATION							
	Moins de 350 000 euros	34	14	38	17	17	10	-
	350 000 à 1 000 000 euros	20	33	27	10	23	-	3
	1 000 000 à 15 000 000 euros	33	44	19	33	22	3	-

Question:

Pour chacun de ces outils, notez son efficacité telle que vous l'observez de 1 à 5. 1 signifie qu'il n'est pas du tout efficace, 5 qu'il est très efficace, les notes intermédiaires permettant de nuancer votre jugement.

- Récapitulatif : Note moyenne -

	Ensemble
	(%)
Les rendez-vous avec les conseillers ministériels	3.6
Les rendez-vous avec l'Administration centrale	3.5
• La veille	3.4
Les études d'impact étayées	3.4
Les alliances et coalitions	3.3
La note de position	3.3
Les contacts individuels avec les parlementaires	3.3
Les visites d'entreprise ou de site	2.9
Les actions médiatiques	2.9
Les livres blancs / livres verts	2.3
Les déjeuners ou clubs parlementaires	2.2
• Les colloques	2.2
Les pétitions	1.9

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

Question:

Pour chacun de ces outils, notez son efficacité telle que vous l'observez de 1 à 5. 1 signifie qu'il n'est pas du tout efficace, 5 qu'il est très efficace, les notes intermédiaires permettant de nuancer votre jugement.

- Ensemble -

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
La veille	11	8	11	25	23	22
Les rendez-vous avec les conseillers ministériels	11	2	8	29	35	15
Les rendez-vous avec l'Administration centrale	6	1	11	33	37	12
Les contacts individuels avec les parlementaires	13	2	18	30	26	11
La note de position	9	4	14	31	32	10
Les études d'impact étayées	20	4	8	29	30	9
• Les visites d'entreprise ou de site	31	9	16	22	14	8
Les alliances et coalitions	29	2	9	29	24	7
Les actions médiatiques	18	4	23	33	19	3
• Les colloques	28	20	28	19	3	2
Les déjeuners ou clubs parlementaires	37	16	26	13	8	-
Les livres blancs / livres verts	30	13	30	20	7	-
Les pétitions	48	19	21	11	1	-

La veille

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	11	8	11	25	23	22
CIBLE						
Adhérent	10	5	9	26	24	26
Prospect	13	18	17	26	17	9
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	12	4	10	24	22	28
50 ans et plus	10	12	12	27	23	16
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	4	10	16	30	20	20
Accompagné en interne	6	13	13	26	16	26
Accompagné un cabinet extérieur	3	11	17	26	20	23
Non	18	6	6	22	25	23
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	9	9	5	29	20	28
En réaction lorsqu'un problème se pose	13	7	17	22	26	15
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	14	14	5	9	22	36
Par l'argumentaire	10	6	13	30	23	18
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	12	10	8	27	20	23
Non	10	6	13	25	25	21
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	8	5	12	31	19	25
Non	21	17	8	8	33	13
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	10	4	10	27	23	26
10 à 200 collaborateurs	16	16	16	20	20	12
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	10	10	7	21	35	17
350 000 à 1 000 000 euros	7	7	13	27	13	33
1 000 000 à 15 000 000 euros	11	8	14	33	20	14

Les rendez-vous avec les conseillers ministériels

		Nsp	1	2	3	4	5
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	11	2	8	29	35	15
CIBLE							
	Adhérent	13	3	5	30	36	13
	Prospect	4	-	17	22	35	22
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)						
	Moins de 50 ans	12	2	2	28	40	16
	50 ans et plus	10	2	14	29	31	14
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui		2	-	10	24	42	22
	Accompagné en interne	-	-	16	20	45	19
	Accompagné un cabinet extérieur	3	-	9	31	37	20
Non		20	4	6	33	29	8
RESOLU REACTIO	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN						
	De manière préventive et régulière	9	-	5	24	42	20
	En réaction lorsqu'un problème se pose	13	4	11	35	28	9
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
	Par le réseau relationnel	18	4	5	32	32	9
	Par l'argumentaire	9	1	9	28	37	16
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- ES POUVOIRS PUBLICS						
	Oui	6	-	4	25	49	16
	Non	15	4	12	33	23	13
INSCRIP	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS						
D'INTER	RETS DE LA HATVP						
	Oui	8	1	8	26	41	16
	Non	21	4	8	37	17	13
TAILLE I	DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
	Moins de 10 collaborateurs	13	3	9	31	30	14
	10 à 200 collaborateurs	8	-	8	20	48	16
BUDGE	T DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
	Moins de 350 000 euros	21	-	3	24	31	21
	350 000 à 1 000 000 euros	13	7	13	20	27	20
	1 000 000 à 15 000 000 euros	-	-	8	36	48	8

Les rendez-vous avec l'Administration centrale

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	6	1	11	33	37	12
CIBLE						
Adhérent	8	1	10	34	35	12
Prospect	-	-	13	26	48	13
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	4	2	6	28	46	14
50 ans et plus	8	-	16	37	29	10
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	4	2	10	34	30	20
Accompagné en interne	-	3	13	32	32	20
Accompagné un cabinet extérieur	6	-	14	34	29	17
Non	8	-	12	31	45	4
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	4	2	7	25	44	18
En réaction lorsqu'un problème se pose	9	-	15	41	31	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	9	-	9	37	36	9
Par l'argumentaire	5	1	11	32	38	13
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	6	2	6	31	39	16
Non	6	-	15	35	36	8
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	5	1	12	31	38	13
Non	8	-	8	38	38	8
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	7	-	11	33	36	13
10 à 200 collaborateurs	4	4	12	24	44	12
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	7	-	7	31	38	17
350 000 à 1 000 000 euros	3	-	13	40	34	10
1 000 000 à 15 000 000 euros	6	3	11	30	39	11

Les contacts individuels avec les parlementaires

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	13	2	18	30	26	11
CIBLE						
Adhérent	14	3	21	29	24	9
Prospect	9	-	9	35	30	17
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	12	2	10	36	30	10
50 ans et plus	14	2	25	25	22	12
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	4	2	20	36	20	18
Accompagné en interne	3	-	23	32	19	23
Accompagné un cabinet extérieur	3	3	23	37	17	17
Non	22	2	16	25	31	4
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	7	2	16	31	28	16
En réaction lorsqu'un problème se pose	20	2	20	30	24	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	18	5	14	27	22	14
Par l'argumentaire	11	1	19	32	27	10
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	8	2	10	41	25	14
Non	17	2	25	21	27	8
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	6	3	19	35	25	12
Non	33	-	13	17	29	8
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	16	3	17	33	24	7
10 à 200 collaborateurs	8	-	24	28	20	20
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	21	3	14	24	24	14
350 000 à 1 000 000 euros	17	-	20	30	23	10
1 000 000 à 15 000 000 euros	3	3	22	42	22	8

La note de position

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	9	4	14	31	32	10
CIBLE						
Adhérent	12	4	9	29	36	10
Prospect	-	4	31	39	17	9
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	8	2	18	22	42	8
50 ans et plus	10	6	10	41	21	12
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	4	2	12	34	36	12
Accompagné en interne	3	3	10	32	39	13
Accompagné un cabinet extérieur	6	-	11	34	40	9
Non	14	6	16	29	27	8
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	4	4	16	31	31	14
En réaction lorsqu'un problème se pose	15	4	11	33	33	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	14	9	27	22	14	14
Par l'argumentaire	8	3	10	34	36	9
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	4	4	18	27	35	12
Non	13	4	10	36	29	8
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	5	3	12	34	36	10
Non	21	8	21	25	17	8
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	9	4	14	30	33	10
10 à 200 collaborateurs	8	4	16	32	32	8
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	21	3	10	24	28	14
350 000 à 1 000 000 euros	-	10	13	27	40	10
1 000 000 à 15 000 000 euros	6	-	17	39	30	8

Les études d'impact étayées

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	20	4	8	29	30	9
CIBLE						
Adhérent	18	3	9	30	31	9
Prospect	26	9	4	26	26	9
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	22	6	10	24	30	8
50 ans et plus	18	2	6	35	29	10
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	12	4	8	30	40	6
Accompagné en interne	13	6	10	22	39	10
Accompagné un cabinet extérieur	14	3	3	31	43	6
Non	27	4	8	29	20	12
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	16	7	6	22	33	16
En réaction lorsqu'un problème se pose	24	-	11	39	26	-
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	18	4	5	32	27	14
Par l'argumentaire	20	4	9	29	30	8
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	12	6	10	27	41	4
Non	27	2	6	33	19	13
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	16	5	8	29	32	10
Non	34	-	8	33	21	4
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	23	3	6	28	29	11
10 à 200 collaborateurs	16	8	8	24	40	4
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	34	-	14	21	21	10
350 000 à 1 000 000 euros	20	3	3	30	30	14
1 000 000 à 15 000 000 euros	8	8	6	39	36	3

Les visites d'entreprise ou de site

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	31	9	16	22	14	8
CIBLE						
Adhérent	29	9	17	22	14	9
Prospect	39	9	13	22	13	4
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	26	12	16	22	16	8
50 ans et plus	37	6	16	21	12	8
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	30	6	14	34	10	6
Accompagné en interne	26	10	3	41	10	10
Accompagné un cabinet extérieur	28	6	17	29	14	6
Non	33	12	17	10	18	10
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	31	9	9	25	15	11
En réaction lorsqu'un problème se pose	33	9	24	17	13	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	32	9	18	18	5	18
Par l'argumentaire	32	9	15	23	16	5
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	31	8	14	33	8	6
Non	33	10	17	11	19	10
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	30	9	17	22	14	8
Non	37	8	13	21	13	8
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	33	8	20	16	14	9
10 à 200 collaborateurs	36	8	8	36	8	4
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	42	7	10	21	10	10
350 000 à 1 000 000 euros	27	10	23	13	17	10
1 000 000 à 15 000 000 euros	25	11	11	33	14	6

Les alliances et coalitions

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	29	2	9	29	24	7
CIBLE						
Adhérent	27	1	6	31	26	9
Prospect	35	4	18	26	17	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	28	-	10	30	26	6
50 ans et plus	29	4	8	29	22	8
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	22	2	8	38	24	6
Accompagné en interne	23	3	7	32	29	6
Accompagné un cabinet extérieur	23	-	8	40	26	3
Non	35	2	10	22	23	8
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	27	4	11	27	24	7
En réaction lorsqu'un problème se pose	30	-	6	33	24	7
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	27	5	9	23	27	9
Par l'argumentaire	29	1	9	32	23	6
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	22	2	6	39	29	2
Non	34	2	12	21	19	12
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	26	3	9	32	22	8
Non	38	-	8	21	29	4
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	33	3	8	24	23	9
10 à 200 collaborateurs	20	-	12	44	20	4
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	38	-	3	25	17	17
350 000 à 1 000 000 euros	27	3	3	27	33	7
1 000 000 à 15 000 000 euros	22	3	17	39	19	_

Les actions médiatiques

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
	(70)	(70)	(70)	(70)	(70)	(70)
ENSEMBLE	18	4	23	33	19	3
CIBLE						
Adhérent	17	5	22	36	19	1
Prospect	22	-	26	26	17	9
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	18	6	20	34	22	-
50 ans et plus	18	2	25	33	16	6
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	16	-	22	40	18	4
Accompagné en interne	20	-	23	32	19	6
Accompagné un cabinet extérieur	14	-	20	46	17	3
Non	20	8	23	27	20	2
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	11	5	26	27	26	5
En réaction lorsqu'un problème se pose	26	2	20	41	11	-
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	18	-	50	18	9	5
Par l'argumentaire	18	5	15	38	21	3
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	6	4	20	39	27	4
Non	29	4	25	29	11	2
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	16	4	22	36	19	3
Non	25	4	25	25	17	4
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	20	4	27	33	16	-
10 à 200 collaborateurs	16	-	16	36	24	8
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 350 000 euros	17	7	17	24	28	7
350 000 à 1 000 000 euros	27	3	23	30	17	_
1 000 000 à 15 000 000 euros	11	3	25	47	14	_

Les colloques

	Nsp	1	2	3	4	5
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	28	20	28	19	3	2
CIBLE						
Adhérent	29	21	27	19	1	3
Prospect	26	17	31	17	9	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	28	16	32	18	4	2
50 ans et plus	29	23	24	20	2	2
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	32	14	30	24	-	-
Accompagné en interne	35	19	23	23	-	-
Accompagné un cabinet extérieur	32	17	34	17	-	-
Non	26	25	25	14	6	4
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	27	23	24	18	4	4
En réaction lorsqu'un problème se pose	30	15	33	20	2	-
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	32	27	18	9	5	9
Par l'argumentaire	28	18	30	21	3	-
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	23	22	29	20	4	2
Non	35	17	27	17	2	2
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	31	25	23	17	3	1
Non	21	4	42	25	4	4
TAILLE DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-	-
Moins de 10 collaborateurs	31	19	29	17	1	3
10 à 200 collaborateurs	24	24	28	20	4	-
BUDGET DE LA FEDERATION	-	-	-	-	_	-
Moins de 350 000 euros	21	21	31	24	-	3
350 000 à 1 000 000 euros	37	20	20	20	-	3
1 000 000 à 15 000 000 euros	30	19	31	17	3	_

Les déjeuners ou clubs parlementaires

		Nsp	1	2	3	4
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	37	16	26	13	8
CIBLE						
	Adhérent	37	15	28	12	8
	Prospect	39	18	17	17	9
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)					
	Moins de 50 ans	30	16	28	18	8
	50 ans et plus	45	16	23	8	8
АССОМ	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE					
Oui		26	14	38	16	6
	Accompagné en interne	26	13	45	10	6
	Accompagné un cabinet extérieur	26	17	34	17	6
Non		49	17	14	10	10
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION					
	De manière préventive et régulière	31	15	29	16	9
	En réaction lorsqu'un problème se pose	45	17	22	9	7
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU R L'ARGUMENTAIRE					
	Par le réseau relationnel	41	27	18	5	9
	Par l'argumentaire	36	13	28	15	8
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS UVOIRS PUBLICS					
	Oui	25	18	35	16	6
	Non	50	13	17	10	10
INSCRIP	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE VP					
	Oui	30	21	28	13	8
	Non	62	-	17	13	8
TAILLE I	DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 10 collaborateurs	42	17	21	11	9
	10 à 200 collaborateurs	32	12	36	16	4
BUDGE*	T DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 350 000 euros	45	14	24	14	3
	350 000 à 1 000 000 euros	43	17	23	7	10
	1 000 000 à 15 000 000 euros	25	19	31	19	6

Les livres blancs / livres verts

		Nsp	1	2	3	4
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	30	13	30	20	7
CIBLE						
	Adhérent	30	14	31	19	6
	Prospect	30	9	30	22	9
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)					
	Moins de 50 ans	26	14	34	16	10
	50 ans et plus	33	12	27	24	4
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE					
Oui		22	18	32	18	10
	Accompagné en interne	23	19	29	13	16
	Accompagné un cabinet extérieur	26	17	34	17	6
Non		37	8	29	22	4
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION					
	De manière préventive et régulière	27	15	31	20	7
	En réaction lorsqu'un problème se pose	33	11	30	20	6
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU L'ARGUMENTAIRE					
	Par le réseau relationnel	27	5	18	36	14
	Par l'argumentaire	31	15	34	15	5
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS UVOIRS PUBLICS					
	Oui	18	16	35	25	6
	Non	40	10	27	15	8
INSCRIP	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE VP					
	Oui	29	14	34	17	6
	Non	34	8	21	29	8
TAILLE I	DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 10 collaborateurs	36	13	27	18	6
	10 à 200 collaborateurs	20	16	40	12	12
BUDGE	T DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 350 000 euros	31	14	27	28	-
	350 000 à 1 000 000 euros	30	20	20	20	10
	1 000 000 à 15 000 000 euros	25	8	45	14	8

Les pétitions

		Nsp	1	2	3	4
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
		(70)	(70)	(70)	(70)	(70)
ENSE	MBLE	48	19	21	11	1
CIBLE						
	Adhérent	51	18	21	9	1
	Prospect	39	22	22	17	-
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)					
	Moins de 50 ans	46	16	24	12	2
	50 ans et plus	51	21	18	10	-
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE					
Oui		44	22	20	12	2
	Accompagné en interne	42	29	23	6	-
	Accompagné un cabinet extérieur	46	20	20	11	3
Non		53	16	21	10	-
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION					
	De manière préventive et régulière	49	20	18	13	-
	En réaction lorsqu'un problème se pose	48	17	24	9	2
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU L'ARGUMENTAIRE					
	Par le réseau relationnel	50	22	23	5	-
	Par l'argumentaire	48	18	20	13	1
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS UVOIRS PUBLICS					
	Oui	39	20	29	10	2
	Non	58	17	13	12	-
INSCRIP LA HAT\	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE VP					
	Oui	51	17	22	9	1
	Non	41	25	17	17	-
TAILLE D	DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 10 collaborateurs	55	14	16	14	1
	10 à 200 collaborateurs	40	28	32	-	-
BUDGET	T DE LA FEDERATION	-	-	-	-	-
	Moins de 350 000 euros	52	17	11	17	3
	350 000 à 1 000 000 euros	54	20	23	3	-
	1 000 000 à 15 000 000 euros	42	22	22	14	_

		Les rendez- vous avec les conseillers ministériels	Les rendez- vous avec l'Administra- tion centrale	La veille	Les études d'impact étayées	Les alliances et coalitions	La note de position	Les contacts individuels avec les par- lementaires
FNSF	EMBLE	3.6	3.5	3.4	3.4	3.3	3.3	3.3
		3.0	5.5	5.4	3.4	5.5	5.5	5.5
CIBLE	Adhérent	2.6	2.5	2.6	2.4	2.5	2.4	2.2
		3.6 3.6	3.5 3.6	3.6 2.8	3.4 3.3	3.5 2.9	3.4 3.0	3.2 3.6
4CE D	Prospect	3.6	3.6	2.8	3.3	2.9	3.0	3.6
AGE DI	E L'INTERVIEWE(E) Moins de 50 ans	2.0	2.7	2.7	2.2	2.4	2.4	3.4
	50 ans et plus	3.8 3.5	3.7 3.4	3.7 3.2	3.3 3.5	3.4 3.3	3.4 3.3	3.4
ACCON	/PAGNEMENT DANS SON EXERCICE	3.3	5.4	3.2	3.3	3.3	3.3	3.2
Oui	VIPAGNEWIEN I DANS SON EXERCICE	3.8	3.6	3.3	3.4	3.3	3.5	3.3
Oui	Accompagné en interne	3.7	3.5	3.3	3.4	3.4	3.5	3.4
	Accompagne un cabinet extérieur	3.7	3.5	3.3	3.5	3.4	3.5	3.4
Non	Accompagne un cabillet exterieur	3.4	3.4	3.7	3.4	3.4	3.2	3.3
-	UTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN	3.4	3.4	3.7	3.4	3.4	3.2	3.3
REACT								
	De manière préventive et régulière	3.8	3.7	3.6	3.5	3.3	3.4	3.4
	En réaction lorsqu'un problème se pose	3.3	3.3	3.3	3.2	3.4	3.3	3.1
	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR EAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE							
	Par le réseau relationnel	3.4	3.5	3.7	3.5	3.4	2.9	3.3
	Par l'argumentaire	3.6	3.5	3.4	3.4	3.3	3.4	3.3
1	IUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS DES POUVOIRS PUBLICS							
	Oui	3.8	3.7	3.4	3.3	3.3	3.3	3.4
	Non	3.4	3.4	3.5	3.5	3.4	3.3	3.2
	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS RETS DE LA HATVP							
	Oui	3.7	3.5	3.5	3.4	3.3	3.4	3.3
	Non	3.3	3.5	3.2	3.3	3.5	2.9	3.5
TAILLE	DE LA FEDERATION							
	Moins de 10 collaborateurs	3.5	3.5	3.6	3.5	3.4	3.3	3.2
	10 à 200 collaborateurs	3.8	3.5	3.0	3.3	3.2	3.3	3.4
BUDGE	T DE LA FEDERATION							
	Moins de 350 000 euros	3.9	3.7	3.5	3.4	3.8	3.5	3.4
	350 000 à 1 000 000 euros	3.5	3.4	3.6	3.6	3.5	3.3	3.3
	1 000 000 à 15 000 000 euros	3.6	3.5	3.2	3.2	3.0	3.3	3.1

		Les visites d'entreprise	Les actions médiatiques	Les livres blancs	Les déjeuners	Les colloques	Les pétitions
		ou de site	meanauques	livres verts	ou clubs par- lementaires	·	
ENSE	MBLE	2.9	2.9	2.3	2.2	2.2	1.9
CIBLE							
	Adhérent	3.0	2.9	2.3	2.2	2.1	1.9
	Prospect	2.9	3.1	2.4	2.3	2.2	1.9
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)						
	Moins de 50 ans	2.9	2.9	2.3	2.3	2.2	2.0
	50 ans et plus	3.0	3.0	2.3	2.1	2.1	1.8
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui		2.9	3.0	2.3	2.2	2.1	1.9
	Accompagné en interne	3.1	3.1	2.3	2.1	2.1	1.6
	Accompagné un cabinet extérieur	3.0	3.0	2.2	2.2	2.0	1.9
Non		2.9	2.8	2.3	2.2	2.2	1.9
RESOLU REACTI	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN ON						
	De manière préventive et régulière	3.1	3.0	2.3	2.3	2.2	1.9
	En réaction lorsqu'un problème se pose	2.7	2.8	2.3	2.1	2.1	1.9
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE J OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
	Par le réseau relationnel	3.1	2.6	2.8	1.9	2.3	1.6
	Par l'argumentaire	2.9	3.0	2.1	2.3	2.1	2.0
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- IES POUVOIRS PUBLICS						
	Oui	2.9	3.1	2.3	2.1	2.2	1.9
	Non	3.0	2.8	2.4	2.3	2.1	1.9
	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS RETS DE LA HATVP						
	Oui	2.9	2.9	2.2	2.1	2.0	1.9
	Non	3.0	2.9	2.6	2.8	2.5	1.9
TAILLE	DE LA FEDERATION						
	Moins de 10 collaborateurs	2.9	2.8	2.3	2.2	2.1	2.1
	10 à 200 collaborateurs	2.9	3.3	2.3	2.2	2.1	1.5
BUDGE	T DE LA FEDERATION						
	Moins de 350 000 euros	3.1	3.1	2.2	2.1	2.2	2.1
	350 000 à 1 000 000 euros	2.9	2.8	2.3	2.2	2.2	1.6
	1 000 000 à 15 000 000 euros	2.9	2.8	2.3	2.1	2.0	1.9

L'association des adhérents au positionnement

<u>Question</u>: Comment associez-vous vos adhérents à la définition de vos positions ? Surtout...

	Ensemble
	(%)
• En mobilisant les experts au cas par cas	60
En travaillant avec les seuls membres du Conseil d'Administration ou du bureau	47
En les informant a posteriori (newsletter, lettre d'information, etc.)	41
En les consultant largement	40
TOTAL	(*)

(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses

L'association des adhérents au positionnement

		En mobilisant	En travaillant	En les	En les
		les	avec	informant a	consultant
		experts au cas	les seuls	posteriori	largement
		par	membres du	(newsletter,	largement
		cas	Conseil	lettre	
		Cas	d'Adminis-	d'information.	
			tration ou du	etc.)	
			bureau	Ctc.,	
		(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	60	47	41	40
CIBLE					
	Adhérent	58	46	40	41
	Prospect	70	48	43	35
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)				
	Moins de 50 ans	52	48	40	42
	50 ans et plus	69	45	41	37
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE				
Oui		68	50	38	30
	Accompagné en interne	77	42	39	32
	Accompagné un cabinet extérieur	66	46	40	29
Non		53	43	43	49
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION				
	De manière préventive et régulière	71	40	31	49
	En réaction lorsqu'un problème se pose	48	54	52	28
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR MENTAIRE				
	Par le réseau relationnel	59	59	23	23
	Par l'argumentaire	61	43	46	44
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES IRS PUBLICS				
	Oui	63	33	41	51
	Non	58	60	40	29
INSCRIP	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP				
	Oui	66	44	39	42
	Non	42	54	46	33
TAILLE	DE LA FEDERATION				
	Moins de 10 collaborateurs	53	53	41	37
	10 à 200 collaborateurs	80	32	36	44
BUDGET	Γ DE LA FEDERATION				
	Moins de 350 000 euros	52	52	34	48
	350 000 à 1 000 000 euros	57	57	43	30
	1 000 000 à 15 000 000 euros	67	39	39	42

La concertation avec les parties prenantes

<u>Question</u>: Généralement, avant d'émettre des propositions pour votre secteur, vous concertez-vous avec vos parties prenantes?

	Ensemble
	(%)
• Oui	84
• Non	16
TOTAL	100

La concertation avec les parties prenantes

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	84	16
CIBLE			
	Adhérent	83	17
	Prospect	87	13
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	82	18
	50 ans et plus	86	14
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		84	16
	Accompagné en interne	87	13
	Accompagné un cabinet extérieur	77	23
Non		84	16
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	89	11
	En réaction lorsqu'un problème se pose		22
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	95	5
	Par l'argumentaire	81	19
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	82	18
	Non	87	13
INSCRIE	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	83	17
	Non	87	13
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	84	16
	10 à 200 collaborateurs	84	16
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	83	17
	350 000 à 1 000 000 euros	80	20
	1 000 000 à 15 000 000 euros	86	14

La manière de mener les concertations

<u>Question</u>: Menez-vous ces concertations plutôt...?

Base : à ceux qui se concertent avec leurs parties prenantes avant d'émettre des propositions, soit 84% de l'échantillon	Ensemble
	(%)
De manière informelle, en fonction des besoins	74
Au sein d'une interprofession	33
Au sein d'un comité de parties prenantes formel	22
Au sein du comité stratégique de filière	19
• Autre	2
TOTAL	(*)

(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

La manière de mener les concertations

	De manière informelle, en fonction des besoins	Au sein d'une interprofession	Au sein d'un comité de parties prenantes formel (%)	Au sein du comité stratégique de filière (%)	Autre
	. ,	. ,	. ,	. ,	. ,
ENSEMBLE	74	33	22	19	2
CIBLE					
Adhérent	71	37	25	18	3
Prospect (*)	85	20	15	20	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)					
Moins de 50 ans	68	32	22	24	-
50 ans et plus	80	34	23	14	5
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE					
Oui	76	40	17	14	-
Accompagné en interne	70	37	22	15	-
Accompagné un cabinet extérieur	81	52	15	7	-
Non	72	26	28	23	5
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION	7.0	27	10	27	
De manière préventive et régulière	76 72	27	18	27	4
En réaction lorsqu'un problème se pose	/2	42	28	8	-
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE					
Par le réseau relationnel	57	33	19	19	5
Par l'argumentaire	80	33	23	19	2
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS					
Oui	78	33	18	23	-
Non	71	33	27	16	4
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP					
Oui	77	31	22	20	2
Non	67	38	24	14	5
TAILLE DE LA FEDERATION					
Moins de 10 collaborateurs	66	41	27	20	3
10 à 200 collaborateurs	90	19	10	19	-
BUDGET DE LA FEDERATION					
Moins de 350 000 euros	71	8	33	25	-
350 000 à 1 000 000 euros	58	50	21	17	8
1 000 000 à 15 000 000 euros	84	39	13	16	-

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

Question:

Avez-vous le sentiment que cette concertation a plutôt un effet positif ou plutôt un effet négatif, ou pas vraiment d'effet, sur...?

- Récapitulatif : Effet Positif -

Base: à ceux qui se concertent avec leurs parties prenantes avant d'émettre des propositions, soit 84% de l'échantillon	Ensemble
	(%)
La compréhension / communication entre les parties	85
La qualité technique de votre contribution	83
L'identification de terrains d'entente avec vos parties prenantes	80
• La légitimité politique de vos propositions	78
L'influence indirecte, via vos parties prenantes	67
L'ambition de vos propositions	58

<u>Question</u>: Avez-vous le sentiment que cette concertation a plutôt un effet positif ou plutôt un effet négatif, ou pas vraiment d'effet, sur...?

	Effet positif	Effet négatif	Pas vraiment d'effet	TOTAL
	(%)	(%)	(%)	(%)
La compréhension / communication entre les parties				
	85	-	15	100
La qualité technique de votre contribution	83	1	16	100
L'identification de terrains d'entente avec vos parties prenantes	80	1	19	100
La légitimité politique de vos propositions	78	-	22	100
L'influence indirecte, via vos parties prenantes	67	-	33	100
L'ambition de vos propositions	58	1	41	100

La compréhension / communication entre les parties

		Effet positif	Pas vraiment d'effet
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	85	15
CIBLE			
	Adhérent	86	14
	Prospect (*)	80	20
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	85	15
	50 ans et plus	84	16
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		86	14
	Accompagné en interne	89	11
	Accompagné un cabinet extérieur	85	15
Non		84	16
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	94	6
	En réaction lorsqu'un problème se pose	72	28
PREFERI	NCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	76	24
	Par l'argumentaire	87	13
сомми	INICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	87	13
	Non	82	18
INSCRIP	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	87	13
	Non	76	24
TAILLE D	E LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	83	17
	10 à 200 collaborateurs	90	10
BUDGET	DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	87	13
	350 000 à 1 000 000 euros	79	21
	1 000 000 à 15 000 000 euros	87	13

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

La qualité technique de votre contribution

		Effet positif	Effet négatif	Pas vraiment d'effet
		(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	83	1	16
CIBLE				
	Adhérent	84	2	14
	Prospect (*)	75	-	25
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)			
	Moins de 50 ans	78	-	22
	50 ans et plus	87	2	11
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE			
Oui		79	2	19
	Accompagné en interne	74	4	22
	Accompagné un cabinet extérieur	74	4	22
Non		86	-	14
RESOLU [*]	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION			
	De manière préventive et régulière	78	-	22
	En réaction lorsqu'un problème se pose	89	3	8
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR MENTAIRE			
	Par le réseau relationnel	86	-	14
	Par l'argumentaire	81	2	17
COMMU PUBLICS	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS			
	Oui	82	-	18
	Non	82	2	16
INSCRIP.	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP			
	Oui	80	-	20
	Non	90	5	5
TAILLE D	DE LA FEDERATION			
	Moins de 10 collaborateurs	81	2	17
	10 à 200 collaborateurs	81	-	19
BUDGET	DE LA FEDERATION			
	Moins de 350 000 euros	92	-	8
	350 000 à 1 000 000 euros	79	4	17
	1 000 000 à 15 000 000 euros	77	-	23

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

L'identification de terrains d'entente avec vos parties prenantes

	Effet positif	Effet négatif	Pas vraiment d'effet
	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	80	1	19
CIBLE			
Adhérent	80	-	20
Prospect (*)	80	5	15
AGE DE L'INTERVIEWE(E)			
Moins de 50 ans	76	-	24
50 ans et plus	84	2	14
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE			
Oui	79	2	19
Accompagné en interne	70	4	26
Accompagné un cabinet extérieur	89	-	11
Non	81	-	19
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION			
De manière préventive et régulière	88	-	12
En réaction lorsqu'un problème se pose	69	3	28
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE			
Par le réseau relationnel	86	5	9
Par l'argumentaire	78	-	22
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS			
Oui	82	-	18
Non	78	2	20
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP			
Oui	80	-	20
Non	81	5	14
TAILLE DE LA FEDERATION			
Moins de 10 collaborateurs	80	-	20
10 à 200 collaborateurs	81	5	14
BUDGET DE LA FEDERATION			
Moins de 350 000 euros	96	-	4
350 000 à 1 000 000 euros	67	-	33
1 000 000 à 15 000 000 euros	78	3	19

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

La légitimité politique de vos propositions

		Effet positif	Pas vraiment d'effet
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	78	22
CIBLE			
	Adhérent	75	25
	Prospect (*)	85	15
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	83	17
	50 ans et plus	73	27
ACCOM	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		88	12
	Accompagné en interne	89	11
	Accompagné un cabinet extérieur	85	15
Non		67	33
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	86	14
	En réaction lorsqu'un problème se pose	67	33
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	76	24
	Par l'argumentaire	78	22
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	82	18
	Non	73	27
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	84	16
	Non	57	43
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	75	25
	10 à 200 collaborateurs	90	10
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	71	29
	350 000 à 1 000 000 euros	75	25
	1 000 000 à 15 000 000 euros	84	16

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

L'influence indirecte, via vos parties prenantes

		Effet positif	Pas vraiment d'effet
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	67	33
CIBLE			
	Adhérent	63	37
	Prospect (*)	80	20
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	66	34
	50 ans et plus	68	32
АССОМ	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		62	38
	Accompagné en interne	59	41
	Accompagné un cabinet extérieur	67	33
Non		72	28
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	76	24
	En réaction lorsqu'un problème se pose	56	44
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	71	29
	Par l'argumentaire	66	34
сомм	JNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	72	28
	Non	62	38
INSCRIP	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	66	34
	Non	71	29
TAILLE [DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	69	31
	10 à 200 collaborateurs	62	38
BUDGET	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	67	33
	350 000 à 1 000 000 euros	67	33
	1 000 000 à 15 000 000 euros	65	35

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

L'ambition de vos propositions

		Effet positif	Effet négatif	Pas vraiment d'effet
		(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	58	1	41
CIBLE				
	Adhérent	60	-	40
	Prospect (*)	50	5	45
AGE DE I	L'INTERVIEWE(E)			
	Moins de 50 ans	56	2	42
	50 ans et plus	59	-	41
ACCOMP	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE			
Oui		64	-	36
	Accompagné en interne	63	-	37
	Accompagné un cabinet extérieur	59	-	41
Non		51	2	47
RESOLU1	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION			
	De manière préventive et régulière	65	2	33
	En réaction lorsqu'un problème se pose	47	-	53
	NCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR MENTAIRE			
	Par le réseau relationnel	52	-	48
	Par l'argumentaire	59	2	39
COMMU PUBLICS	NICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS			
	Oui	62	-	38
	Non	53	2	45
INSCRIPT	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP			
	Oui	61	2	37
	Non	48	-	52
TAILLE D	E LA FEDERATION			
	Moins de 10 collaborateurs	54	2	44
	10 à 200 collaborateurs	62	-	38
BUDGET	DE LA FEDERATION			
	Moins de 350 000 euros	50	4	46
	350 000 à 1 000 000 euros	58	-	42
	1 000 000 à 15 000 000 euros	55	-	45

^(*) Effectifs faibles : ces résultats sont à interpréter avec prudence en raison de la faiblesse des effectifs

La communication auprès du grand public sur les positions et démarches vis-à-vis des pouvoirs publics

<u>Question</u>: Communiquez-vous, auprès du grand public, sur vos positions et sur vos démarches vis-à-vis-des pouvoirs publics (presse, web, etc.)?

	Ensemble
	(%)
• Oui	49
• Non	51
TOTAL	100

La communication auprès du grand public sur les positions et démarches vis-à-vis des pouvoirs publics

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	49	51
CIBLE			
	Adhérent	42	58
	Prospect	70	30
AGE DE	: L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	60	40
	50 ans et plus	37	63
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		56	44
	Accompagné en interne	61	39
	Accompagné un cabinet extérieur	54	46
Non		41	59
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	60	40
	En réaction lorsqu'un problème se pose	35	65
PREFER	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	45	55
	Par l'argumentaire	49	51
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	55	45
	Non	29	71
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	39	61
	10 à 200 collaborateurs	72	28
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	52	48
	350 000 à 1 000 000 euros	33	67
	1 000 000 à 15 000 000 euros	58	42

Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers

<u>Question</u>: Dans la défense de vos dossiers, seriez-vous prêt à...?

- Récapitulatif : Oui -

	Ensemble
	(%)
Mettre en ligne vos notes de position et propositions d'amendement	71
Investir dans des outils innovants pour coconstruire vos positions et dialoguer avec la société civile	60
Communiquer sur le contenu de vos échanges avec vos interlocuteurs politiques	54

Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers

<u>Question</u>: Dans la défense de vos dossiers, seriez-vous prêt à...?

	Oui	Non	TOTAL
	(%)	(%)	(%)
Mettre en ligne vos notes de position et propositions d'amendement	71	29	100
Investir dans des outils innovants pour coconstruire vos positions et dialoguer avec la société civile	60	40	100
Communiquer sur le contenu de vos échanges avec vos interlocuteurs politiques	54	46	100

Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers Mettre en ligne vos notes de position et propositions d'amendement

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	71	29
CIBLE			
	Adhérent	74	26
	Prospect	61	39
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	76	24
	50 ans et plus	67	33
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		72	28
	Accompagné en interne	68	32
	Accompagné un cabinet extérieur	74	26
Non		71	29
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	76	24
	En réaction lorsqu'un problème se pose	65	35
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	45	55
	Par l'argumentaire	78	22
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	84	16
	Non	60	40
INSCRIE	TION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	74	26
	Non	62	38
TAILLE I	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	70	30
	10 à 200 collaborateurs	72	28
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	62	38
	350 000 à 1 000 000 euros	73	27
	1 000 000 à 15 000 000 euros	78	22

Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers Investir dans des outils innovants pour coconstruire vos positions et dialoguer

avec la société civile

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	60	40
CIBLE			
	Adhérent	60	40
	Prospect	61	39
AGE DE	: L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	62	38
	50 ans et plus	59	41
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		60	40
	Accompagné en interne	58	42
	Accompagné un cabinet extérieur	57	43
Non		61	39
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	69	31
	En réaction lorsqu'un problème se pose	50	50
PREFER	RENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	50	50
	Par l'argumentaire	63	37
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	80	20
	Non	42	58
INSCRI	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	62	38
	Non	54	46
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	56	44
	10 à 200 collaborateurs	68	32
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	55	45
	350 000 à 1 000 000 euros	60	40
	1 000 000 à 15 000 000 euros	67	33

Le fait d'être prêt à communiquer pour la défense des dossiers

Communiquer sur le contenu de vos échanges avec vos interlocuteurs politiques

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	54	46
CIBLE			
	Adhérent	56	44
	Prospect	48	52
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	56	44
	50 ans et plus	53	47
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		54	46
	Accompagné en interne	48	52
	Accompagné un cabinet extérieur		40
Non		55	45
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	56	44
	En réaction lorsqu'un problème se pose	52	48
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	50	50
	Par l'argumentaire	56	44
соммі	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	51	49
	Non	58	42
INSCRIP	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP	33	
	Oui	55	45
	Non	54	46
TAILLE [DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	51	49
	10 à 200 collaborateurs	56	44
BUDGET	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	52	48
	350 000 à 1 000 000 euros	50	50
	1 000 000 à 15 000 000 euros	61	39

<u>Question</u>: Diriez-vous que votre organisation devrait aujourd'hui aller plus loin...?

- Récapitulatif : TOTAL Oui -

	Ensemble
	(%)
Dans sa participation au débat public	74
Dans sa communication sur sa participation au débat public	67
Dans l'expertise technique de ses propositions	66
Dans l'association de ses parties prenantes à ses affaires publiques	60
Dans l'association de ses adhérents à ses affaires publiques	58

<u>Question</u>: Diriez-vous que votre organisation devrait aujourd'hui aller plus loin?

	TOTAL Oui	Oui tout à fait	Oui, plutôt	TOTAL Non	Non, pas vraiment	Non, pas du tout	TOTAL
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Dans sa participation au débat public	74	29	45	26	22	4	100
Dans sa communication sur sa participation au débat public	67	28	39	33	28	5	100
Dans l'expertise technique de ses propositions	66	31	35	34	26	8	100
Dans l'association de ses parties prenantes à ses affaires publiques	60	22	38	40	35	5	100
Dans l'association de ses adhérents à ses affaires publiques	58	21	37	42	34	8	100

Dans sa participation au débat public

			_	i	NI	N
	TOTAL	Oui tout	Oui,	TOTAL	Non, pas	Non, pas
	Oui	à fait	plutôt	Non	vraiment	du tout
	4	4				
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	74	29	45	26	22	4
CIBLE						
Adhérent	72	26	46	28	24	4
Prospect	83	39	44	17	13	4
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	80	36	44	20	18	2
50 ans et plus	69	22	47	31	25	6
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	86	32	54	14	12	2
Accompagné en interne	87	32	55	13	10	3
Accompagné un cabinet extérieur	91	37	54	9	9	-
Non	63	26	37	37	31	6
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN						
REACTION						
De manière préventive et régulière	75	33	42	25	20	5
En réaction lorsqu'un problème se pose	74	24	50	26	24	2
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	64	37	27	36	27	9
Par l'argumentaire	77	27	50	23	20	3
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	78	37	41	22	18	4
Non	71	21	50	29	25	4
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	79	30	49	21	18	3
Non	59	25	34	41	33	8
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	76	30	46	24	21	3
10 à 200 collaborateurs	76	28	48	24	16	8
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	76	31	45	24	21	3
350 000 à 1 000 000 euros	73	23	50	27	27	-
1 000 000 à 15 000 000 euros	77	30	47	23	17	6

Dans sa communication sur sa participation au débat public

	TOTAL Oui	Oui tout à fait	Oui, plutôt	TOTAL Non	Non, pas vraiment	Non, pas du tout
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	67	28	39	33	28	5
CIBLE						
Adhérent	64	26	38	36	31	5
Prospect	79	35	44	21	17	4
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	78	36	42	22	20	2
50 ans et plus	57	20	37	43	35	8
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	74	34	40	26	20	6
Accompagné en interne	78	42	36	22	19	3
Accompagné un cabinet extérieur	74	34	40	26	20	6
Non	61	22	39	39	35	4
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	78	31	47	22	20	2
En réaction lorsqu'un problème se pose	54	24	30	46	37	9
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	59	23	36	41	36	5
Par l'argumentaire	70	29	41	30	25	5
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	92	39	53	8	8	-
Non	44	17	27	56	46	10
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	72	33	39	28	23	5
Non	54	12	42	46	42	4
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	63	26	37	37	31	6
10 à 200 collaborateurs	80	32	48	20	16	4
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	72	24	48	28	28	-
350 000 à 1 000 000 euros	57	34	23	43	40	3
1 000 000 à 15 000 000 euros	75	28	47	25	14	11

L'opinion sur le développement de certaines actions de l'organisation

Dans l'expertise technique de ses propositions

	TOTAL	Oui tout	Oui,	TOTAL	Non, pas	Non, pas
	Oui	à fait	plutôt	Non	vraiment	du tout
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	66	31	35	34	26	8
CIBLE						
Adhérent	67	32	35	33	23	10
Prospect	65	26	39	35	35	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	66	32	34	34	26	8
50 ans et plus	66	29	37	34	26	8
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	66	38	28	34	28	6
Accompagné en interne	71	42	29	29	26	3
Accompagné un cabinet extérieur	63	43	20	37	31	6
Non	66	23	43	34	24	10
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	60	25	35	40	29	11
En réaction lorsqu'un problème se pose	74	37	37	26	22	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	86	41	45	14	14	-
Par l'argumentaire	61	28	33	39	29	10
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	68	35	33	32	26	6
Non	65	27	38	35	25	10
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	64	33	31	36	27	9
Non	75	25	50	25	21	4
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	68	34	34	32	23	9
10 à 200 collaborateurs	56	20	36	44	36	8
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	76	28	48	24	17	7
350 000 à 1 000 000 euros	80	40	40	20	13	7
1 000 000 à 15 000 000 euros	53	25	28	47	39	8

L'opinion sur le développement de certaines actions de l'organisation

Dans l'association de ses parties prenantes à ses affaires publiques

		TOTAL Oui	Oui tout à fait	Oui, plutôt	TOTAL Non	Non, pas vraiment	Non, pas du tout
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSE	MBLE	60	22	38	40	35	5
CIBLE							
	Adhérent	62	21	41	38	33	5
	Prospect	57	26	31	43	39	4
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)						
	Moins de 50 ans	62	22	40	38	32	6
	50 ans et plus	59	22	37	41	37	4
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui		70	28	42	30	26	4
	Accompagné en interne	65	26	39	35	32	3
	Accompagné un cabinet extérieur	77	29	48	23	20	3
Non		51	16	35	49	43	6
RESOLU	ITION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN ON						
	De manière préventive et régulière	53	22	31	47	42	5
	En réaction lorsqu'un problème se pose	70	22	48	30	26	4
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE J OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
	Par le réseau relationnel	59	32	27	41	32	9
	Par l'argumentaire	61	19	42	39	35	4
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- ES POUVOIRS PUBLICS						
	Oui	67	20	47	33	31	2
	Non	54	23	31	46	38	8
	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS RETS DE LA HATVP						
	Oui	61	22	39	39	35	4
	Non	59	21	38	41	33	8
TAILLE	DE LA FEDERATION						
	Moins de 10 collaborateurs	57	21	36	43	37	6
	10 à 200 collaborateurs	64	24	40	36	32	4
BUDGE	T DE LA FEDERATION						
	Moins de 350 000 euros	72	24	48	28	21	7
	350 000 à 1 000 000 euros	53	20	33	47	44	3
	1 000 000 à 15 000 000 euros	58	19	39	42	36	6

L'opinion sur le développement de certaines actions de l'organisation

Dans l'association de ses adhérents à ses affaires publiques

	TOTAL	Oui tout	Oui,	TOTAL	Non, pas	Non, pas
	Oui	à fait	plutôt	Non	vraiment	du tout
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	58	21	37	42	34	8
CIBLE						
Adhérent	59	22	37	41	32	9
Prospect	57	18	39	43	39	4
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	52	22	30	48	42	6
50 ans et plus	65	20	45	35	25	10
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	64	26	38	36	30	6
Accompagné en interne	68	26	42	32	29	3
Accompagné un cabinet extérieur	65	28	37	35	29	6
Non	53	16	37	47	37	10
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	60	22	38	40	35	5
En réaction lorsqu'un problème se pose	57	20	37	43	32	11
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	55	32	23	45	36	9
Par l'argumentaire	59	18	41	41	33	8
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	69	28	41	31	29	2
Non	48	13	35	52	39	13
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	61	25	36	39	33	6
Non	50	8	42	50	37	13
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	54	23	31	46	36	10
10 à 200 collaborateurs	64	16	48	36	32	4
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	62	17	45	38	28	10
350 000 à 1 000 000 euros	60	23	37	40	30	10
1 000 000 à 15 000 000 euros	52	19	33	48	42	6

Les principaux freins à l'émergence de pratiques plus transparentes et concertées

Question:

Dans votre activité, quels sont les principaux freins à l'émergence de pratiques plus transparentes et concertées ? (Question ouverte – réponses non suggérées)

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
Manque de temps, de moyens	14
Exposition/ Mauvaise image du secteur, de l'entreprise auprès des médias, des consommateurs, des associations	11
Complexité, problèmes de gouvernance, de compétences	10
Difficulté à impliquer, mobiliser les adhérents, les entreprises	10
Pas de problème de transparence	9
Différences/concurrence entre syndicats/entreprises/secteurs, intérêts divergents	7
Secret des affaires, protection des données, droit de la concurrence, confidentialité	7
Réticences des dirigeants et/ou des adhérents	3
Poids de l'histoire, des traditions	2
• Autres	12
• NSP	21
TOTAL	(*)

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

En raison de la faiblesse des effectifs, la question ne peut être ventilée

L'importance de la rénovation des pratiques d'affaires publiques pour répondre aux aspirations de la société civile

<u>Question</u>: Rénover les pratiques d'affaires publiques pour répondre aux aspirations de la société civile est, selon vous, un objectif...?

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
TOTAL Important	83
Très important	23
Plutôt important	60
TOTAL Pas important	17
Peu important	14
Pas important du tout	3
TOTAL	100

L'importance de la rénovation des pratiques d'affaires publiques pour répondre aux aspirations de la société civile

	TOTAL Important	Très important	Plutôt important	TOTAL Pas important	Peu important	Pas impor- tant du tout
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
ENSEMBLE	83	23	60	17	14	3
CIBLE						
Adhérent	82	24	58	18	14	4
Prospect	87	17	70	13	13	-
AGE DE L'INTERVIEWE(E)						
Moins de 50 ans	84	22	62	16	12	4
50 ans et plus	82	23	59	18	16	2
ACCOMPAGNEMENT DANS SON EXERCICE						
Oui	80	24	56	20	16	4
Accompagné en interne	81	23	58	19	19	-
Accompagné un cabinet extérieur	77	23	54	23	17	6
Non	86	22	64	14	12	2
RESOLUTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION						
De manière préventive et régulière	89	27	62	11	9	2
En réaction lorsqu'un problème se pose	76	17	59	24	20	4
PREFERENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE						
Par le réseau relationnel	81	22	59	19	14	5
Par l'argumentaire	83	23	60	17	14	3
COMMUNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS- A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS						
Oui	88	29	59	12	10	2
Non	79	17	62	21	17	4
INSCRIPTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP						
Oui	82	23	59	18	14	4
Non	88	21	67	12	12	-
TAILLE DE LA FEDERATION						
Moins de 10 collaborateurs	83	24	59	17	13	4
10 à 200 collaborateurs	84	12	72	16	16	-
BUDGET DE LA FEDERATION						
Moins de 350 000 euros	79	24	55	21	21	-
350 000 à 1 000 000 euros	83	23	60	17	10	7
1 000 000 à 15 000 000 euros	83	25	58	17	14	3

La manière de rénover les pratiques d'affaires publiques

Question:

Et comment rénover les pratiques d'affaires publiques pour répondre aux aspirations de la société civile selon vous ? (Question ouverte – réponses non suggérées)

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
Démarche de consultation plus sincère, plus à l'écoute, plus représentative	17
Plus de transparence, pédagogie	15
Favoriser la participation, l'ouverture des échanges	9
Meilleure communication, utilisation des outils numériques (réseaux sociaux, etc.)	9
Mieux organiser les consultations, changer les méthodes de concertation	5
Mettre en place un dialogue régulier, des comptes rendus	1
Mobiliser plus les associations, ONG	1
Moindre présence des associations, ONG	1
• Autres	14
• NSP	37
TOTAL	(*)

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

En raison de la faiblesse des effectifs, la question ne peut être ventilée

- C -

Evaluer la perception des nouvelles obligations de la Haute Autorité pour la Transparence dans la Vie Politique (HATVP)

L'inscription au répertoire des représentants d'intérêts de la HATVP

<u>Question</u>: Etes-vous inscrit au répertoire des représentants d'intérêts de la Haute Autorité pour la Transparence dans la Vie Politique (HATVP)?

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
• Oui	76
• Non	24
TOTAL	100

L'inscription au répertoire des représentants d'intérêts de la HATVP

		Oui	Non
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	76	24
CIBLE			
	Adhérent	77	23
	Prospect	74	26
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	78	22
	50 ans et plus	75	25
ACCOM	PAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		88	12
	Accompagné en interne	87	13
	Accompagné un cabinet extérieur	91	9
Non		65	35
RESOLU	TION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	84	16
	En réaction lorsqu'un problème se pose	67	33
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	64	36
	Par l'argumentaire	80	20
сомми	JNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	86	14
	Non	67	33
TAILLE [DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	76	24
	10 à 200 collaborateurs	84	16
BUDGET	F DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	55	45
	350 000 à 1 000 000 euros	80	20
	1 000 000 à 15 000 000 euros	89	11

La perception de la réglementation comme une opportunité ou un risque

<u>Question</u>: Dans l'ensemble, au-delà de la contrainte, diriez-vous que cette réglementation est plutôt ... ?

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
Une opportunité pour rétablir la confiance et illustrer votre sincérité	73
Un risque susceptible d'alimenter les suspicions sur vos relations avec les pouvoirs publics	27
TOTAL	100

La perception de la réglementation comme une opportunité ou un risque

		Une opportunité pour rétablir la confiance et illustrer votre sincérité	Un risque susceptible d'alimenter les suspicions sur vos relations avec les pouvoirs publics
		(%)	(%)
ENSE	MBLE	73	27
CIBLE			
	Adhérent	74	26
	Prospect	70	30
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)		
	Moins de 50 ans	78	22
	50 ans et plus	69	31
ACCON	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE		
Oui		70	30
	Accompagné en interne	65	35
	Accompagné un cabinet extérieur	71	29
Non		76	24
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION		
	De manière préventive et régulière	76	24
	En réaction lorsqu'un problème se pose	70	30
PREFER	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR L'ARGUMENTAIRE		
	Par le réseau relationnel	64	36
	Par l'argumentaire	76	24
сомм	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES POUVOIRS PUBLICS		
	Oui	65	35
	Non	81	19
INSCRII	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP		
	Oui	71	29
	Non	79	21
TAILLE	DE LA FEDERATION		
	Moins de 10 collaborateurs	71	29
	10 à 200 collaborateurs	72	28
BUDGE	T DE LA FEDERATION		
	Moins de 350 000 euros	72	28
	350 000 à 1 000 000 euros	70	30
	1 000 000 à 15 000 000 euros	81	19

Les attentes vis-à-vis des pouvoirs publics pour accompagner cette nouvelle réglementation

<u>Question</u>: Qu'attendez-vous en priorité des pouvoirs publics pour accompagner cette nouvelle réglementation?

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
Qu'ils s'appuient davantage sur les associations professionnelles	61
Qu'ils expliquent davantage le fonctionnement et les principes de la délibération	19
Qu'ils s'imposent davantage de transparence sur leurs pratiques et les concertations possibles	14
Autre	6
TOTAL	100

Les attentes vis-à-vis des pouvoirs publics pour accompagner cette nouvelle réglementation

0						
		Qu'ils	Qu'ils	Qu'ils	Autre	
		s'appuient	expliquent	s'imposent		
		davantage sur	davantage le fonctionnement	davantage de		
		les 		transparence sur leurs		
		associations	et les principes de la	pratiques et les		
		professionnelles	délibération	concertations		
			deliberation	possibles		
		(%)	(%)	(%)	(%)	
		(70)	(76)	(76)	(70)	
ENSEMBLE		61	19	14	6	
CIBLE						
	Adhérent	63	16	15	6	
	Prospect	57	30	9	4	
AGE DE	L'INTERVIEWE(E)					
	Moins de 50 ans	70	14	8	8	
	50 ans et plus	53	23	20	4	
ACCOM	IPAGNEMENT DANS SON EXERCICE					
Oui		62	14	16	8	
	Accompagné en interne	61	23	10	6	
	Accompagné un cabinet extérieur	63	11	17	9	
Non		61	23	12	4	
RESOLU	JTION DE PROBLEMES PAR PREVENTION OU EN REACTION					
	De manière préventive et régulière	64	25	7	4	
	En réaction lorsqu'un problème se pose	58	11	22	9	
	ENCE ENTRE UNE STRATEGIE D'INFLUENCE PAR LE RESEAU OU PAR IMENTAIRE					
	Par le réseau relationnel	63	23	9	5	
	Par l'argumentaire	61	18	15	6	
	UNICATION SUR LES POSITIONS ET DEMARCHES VIS-A-VIS DES PIRS PUBLICS					
	Oui	62	16	14	8	
	Non	62	21	13	4	
INSCRIP	PTION AU REPERTOIRE DES REPRESENTANTS D'INTERETS DE LA HATVP					
	Oui	58	22	12	8	
	Non	71	8	21	-	
TAILLE I	DE LA FEDERATION					
	Moins de 10 collaborateurs	61	20	13	6	
	10 à 200 collaborateurs	60	16	16	8	
BUDGE	T DE LA FEDERATION					
	Moins de 350 000 euros	62	21	14	3	
	350 000 à 1 000 000 euros	60	20	10	10	
	1 000 000 à 15 000 000 euros	64	11	19	6	

Les perceptions et recommandations vis-à-vis du dispositif

Question:

Si vous avez déjà déclaré des activités de lobbying sur le répertoire des représentants d'intérêts de la HATVP, comment avez-vous perçu l'exercice ? Avez-vous des recommandations pratiques à formuler pour améliorer ce dispositif ?

(Question ouverte – réponses non suggérées)

	Ensemble des membres du CEDAP
	(%)
Dispositif lourd, complexe, long	23
Pas concerné	21
Dispositif simple, efficace	16
Trop administratif, rigide, contraignant, inadapté, déconnecté, surveillance	11
Objectif difficile à comprendre	3
Dispositif utile	1
• Autres	7
• NSP	24
TOTAL	(*)

^(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner plusieurs réponses

En raison de la faiblesse des effectifs, la question ne peut être ventilée