

# Démarche en bref

1

## Situation initiale

### Besoins observés

#### Mission incomprise?

Besoin de plus de clarté quant à la mission de H2GO ainsi que de la façon dont elle est exprimée (tant face aux partenaires actuels que pour les partenaires futurs)

#### Engagement limité

Volonté d'un engagement des partenaires plus fort envers le regroupement, envers «le milieu»: passer d'un mode «mon organisme» à «ma communauté»

#### Évaluation

Besoin de trouver une façon plus appropriée, pertinente et efficiente d'évaluer. (ex. moyen, vocabulaire, culture)

2

## Situation actuelle

### Enjeux ciblés

#### Compréhension partielle

La compréhension de H2GO est partielle, l'aspect de la promotion SHV est connu et compris mais l'aspect «regroupement» est plus ou moins compris et vécu sur le terrain.

#### Engagement à développer

La coordination H2GO est très présente dans la mobilisation du groupe. Le groupe «ne tient pas seul», les liens ne sont pas assez solides.

#### Évaluation à bonifier

La nécessité de revoir ce processus demeure présente mais la priorité sera accordée aux aspects «compréhension» et «engagement».

3

## Situation désirée

### Résultats visés

#### Un message clair

Revoir la façon dont le message se décline: H2GO est un réseau ET offre son expertise/accompagnement. Expliquer de façon claire ces deux aspects de H2GO, de manière à rendre plus facile un «pitch» de quelques minutes.  
But: alimenter le Réseau

#### Un regroupement fort et autonome

Revoir les façons de faire (rencontres, forum, outils de communication, guide du partenaire) afin de proposer des solutions pour bonifier faire ressortir les avantages du réseau. Proposer la création d'outils (ex. un bottin) pour faciliter le développement de liens forts.



Maximiser l'impact  
Favoriser la pérennité

