



LES TECHNIQUES DE PLAIDOYER

JULIENNE TSANGUEU-SEPOU

Plan de présentation

- Le plaidoyer : un outil, une stratégie pour le changement
 - définitions et concepts et éléments comparatifs
 - Les caractéristiques du plaidoyer
 - Les méthodes
 - étapes
 - Définition des objectifs à atteindre
 - Communication stratégique – Analyse de l'audience
 - Elaboration du message et sa diffusion
 - Réseaux et les coalitions

Définitions et concepts

Il existe de nombreuses définitions ; elles traduisent chacune la manière dont les organisations comprennent et opérationnalisent le plaidoyer.

- “Le plaidoyer est un acte ou un processus pour soutenir une cause ou une question. Une campagne de plaidoyer est un ensemble d’actions ciblées pour soutenir cette cause ou cette question. Nous plaidons pour une cause ou une question donnée parce que nous voulons :
- Créer/construire un soutien pour cette cause ou question ;
- Influencer les autres pour qu’ils/elles la supportent ;
- Essayer d’influencer ou de changer la législation qui affecte cette cause”. Fédération Internationale pour la planification Familiale : Guide de Plaidoyer de l’IPPF.

Définitions (fin)

- « Des collègues en Inde décrivent le plaidoyer comme étant un processus organisé, systématique, un processus intentionnel d'éléments influents l'intérêt public ou le changement des relations de pouvoir afin d'améliorer les vies (des disenfranchised/intouchables).
 - D'autres collègues en Amérique Latine définissent le plaidoyer comme étant un processus de transformation sociale visant à façonner la direction de la participation publique, les politiques et les programmes en vue de leur permettre aux marginalisé(e)s de bénéficier de leurs droits humains et de sauvegarder l'environnement.
 - Les Africains le décrivent comme étant pro-pauvre, reflétant le centre des valeurs telles que l'équité, la justice et le respect mutuel et focalisant sur l'habilitation des pauvres et la responsabilisation face à eux/elles ».
- (Institut pour le Développement de la Recherche : livre de base du plaidoyer)

définitions

Réseau de plaidoyer :

- Un groupe d'individus ou/et d'organisations qui travaillent ensemble avec un même but de changement dans le domaine des politiques, des lois ou des programmes pour une question de plaidoyer particulière.

définitions

critère pour rejoindre un réseau inclut :

- Un lien clair entre la mission du réseau et celle du centre d'intérêt de l'ONG ou groupes d'intérêt,
- Un bon leadership et la diversité des membres,
- Une opportunité d'avoir une voix supplémentaire/qui porte dans le processus de prise de décision,
- Des attentes raisonnables de la part des membres (charge de travail, fréquence des réunions...).



Les caractéristiques du plaidoyer

- Cf tableau

Approche	Acteurs organisateurs	Audience/ groupe cible	Objectif	Stratégies	Mesure du succès
IEC	Prestataires de services	- Individus - Segments/ parties de la communauté (hommes, femmes, jeunes...)	- Faire prendre conscience et changer de comportement	- type selon l'audience - Campagne médiatique - avantages sociaux pour la communauté - Médias traditionnels	- Mesurer les connaissances et les compétences acquises et changement de comportement - Indicateurs de processus - Focus groupes - Statistiques des services
Relations Publiques	Institutions/ Compagnies commerciales	Consommateurs/ trices	Améliorer l'image de la compagnie et augmenter les ventes	- Large échelle de publicité (Radio, TV, presse écrite...) - Evénements publics (sponsoring...)	- La perception du public améliorée - Ventes augmentées - Part du marché augmenté
Mobilisation communautaire	Membres de la communauté et organisations	Membres et leaders de la communauté	Créer/construire les capacités de la communauté dans la priorisation de leurs besoins et la prise d'actions	- Porte-à-porte (visites) - Réunion de villages - Evaluation participative rurale (Participatory Rural Appraisal PRA)	- Processus pour une question spécifique - Indicateurs de "produits/ résultats" - Qualité de la participation
Plaidoyer	- ONGs - Institutions de Recherche - Universités	Institutions publiques et décideurs (politiques)	Changer les politiques, programmes et allocations des ressources	- Focaliser sur les décideurs ayant le pouvoir d'affecter (+) l'objectif de plaidoyer - Réunions de haut niveau - Evénements publics (débat, manifestations, marches)	- Indicateurs de processus - examens des médias - Interviews des acteurs clés - Enquêtes/ sondages d'opinions

Caractéristiques du plaidoyer

- Le plaidoyer se distingue des autres approches de par son objectif qui est le changement

Les méthodes

- ETAPES
 - Identifier la question/ cause pour laquelle on plaide
 - Définir le But et les objectifs à atteindre
 - Identifier le Groupe/Audience cible que l'on vise
 - Développer le message
 - Identifier le canal ou les canaux de communication
 - Construire/Créer le soutien
 - Chercher/Mobiliser des fonds
 - Exécuter

• Définition des objectifs à atteindre

<p>But</p> <p>Objectif</p>	<p>But : Une déclaration sur le résultat général/changement que nous voulons réaliser.</p> <p>Objectif : Etapes différentielles vers la réalisation du but et qui sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Spécifique ; -Mesurable ; -Atteignable -Réaliste ;
<p>Audience/Groupe cible</p>	<p>Les décideurs et/ou ceux qui élaborent les politiques et que nous sommes en train d'essayer d'influencer :</p> <p>Les parlementaires ;</p> <p>Les autorités locales ;</p> <p>Les ministres, les officiels ...</p>
<p>Développement du Message</p>	<p>Déclarations adaptées (taillées sur mesure) aux différentes audiences qui déterminent la question ; Elaboration des solutions et description des actions qui ont besoin d'être entreprises.</p>
<p>Moyens de communication</p>	<p>Les moyens par lesquels le message sera délivré aux différentes audiences ciblées :</p> <p>Radio, télévision ;</p> <p>Feuilles volantes ;</p> <p>Conférences de presse ;</p> <p>Réunions - Débat ...</p>
<p>Construire le soutien</p>	<p>Création d'alliances avec d'autres groupes, organisations ou individus qui sont engagés dans le soutien de cette/votre question de plaidoyer</p>
<p>Mobiliser des fonds</p>	<p>Identifier et attirer les ressources (argent, équipement, volontaires, espace, approvisionnement, fournitures...) afin de pouvoir exécuter la campagne de plaidoyer</p>

Définition des objectifs à atteindre et la dynamique du pouvoir	Définition des objectifs à atteindre et la dynamique du pouvoir
Mise en œuvre	Exécuter l'ensemble des activités planifiées afin de réaliser les objectifs de plaidoyer (Plan d'action)
Collecte de données	Collecter, analyser et utiliser les informations adéquates sur les plans quantitatifs et qualitatifs afin de soutenir chaque étape de la campagne
Suivi	Suivi : Un processus pour collecter les informations qui permettent de mesurer le progrès vers les objectifs de plaidoyer.
Evaluation	Evaluation : Un processus pour rassembler et analyser les informations qui devront déterminer si les objectifs de plaidoyer ont été réalisés.

Check-list pour sélectionner un objectif de Plaidoyer

Critères	Objectif 1	Objectif 2
Est-ce qu'il existe des données quantitatives ou qualitatives qui mettent en évidence le fait que cet objectif va améliorer la situation ?		
Est-ce que l'objectif est réalisable ? Même avec l'opposition/malgré elle ?		
Est-ce que cet objectif va bénéficier du soutien de beaucoup de monde ? Est-ce que les gens sont suffisamment concernés par l'objectif au point d'engager une action ?		
Est-ce que vous serez en mesure de mobiliser les fonds ou d'autres ressources pour soutenir votre travail en matière de réalisation de l'objectif ?		
Est-ce que l'objectif est clair à comprendre ?		
Est-ce que l'objectif de plaidoyer a un cadre de réalisation clairement déterminé dans le temps et qui soit réaliste ?		
Est-ce que vous avez les alliances nécessaires avec des individus ou des organisations clés pour atteindre votre objectif de plaidoyer ? comment l'objectif lui-même peut-il aider à mettre en place des alliances avec d'autres ONGs, leaders ou autres intervenants ?		
Est-ce que travailler sur l'objectif de plaidoyer va donner aux personnes des opportunités d'en apprendre plus sur l'objectif et de devenir/se sentir plus impliquées dans le processus de prise de décision ?		

liste élaborée pour aider les groupes de plaidoyer/lobbies à développer et choisir des objectifs pertinents et valides pour le changement de politique.

👉 SARA/AED training guide adapté de Midwest Academy's organizing for social change.

Contenu d'un bon objectif de plaidoyer

- « Acteur » politique ou décideur : « l'acteur » politique ou le décideur qui a le pouvoir de convertir l'objectif de plaidoyer en réalité (le ministre de la santé, celui de la justice, le président du parlement, d'une commission ; le leader de la communauté ...)
- « l'action » politique spécifique ou la réponse requise pour réaliser l'objectif (adopter une certaine politique ou allouer des fonds pour soutenir une initiative, changer la loi ...)
- **Le temps nécessaire et le degré désiré de changement.**
En général, les objectifs de plaidoyer se focalisent sur une période de 1 à 2 ans et la question est de savoir, est-ce que la politique (loi...) pourra être formulée et adoptée sur une période de 1 à 2 ans?

