

Techniques de plaidoyer

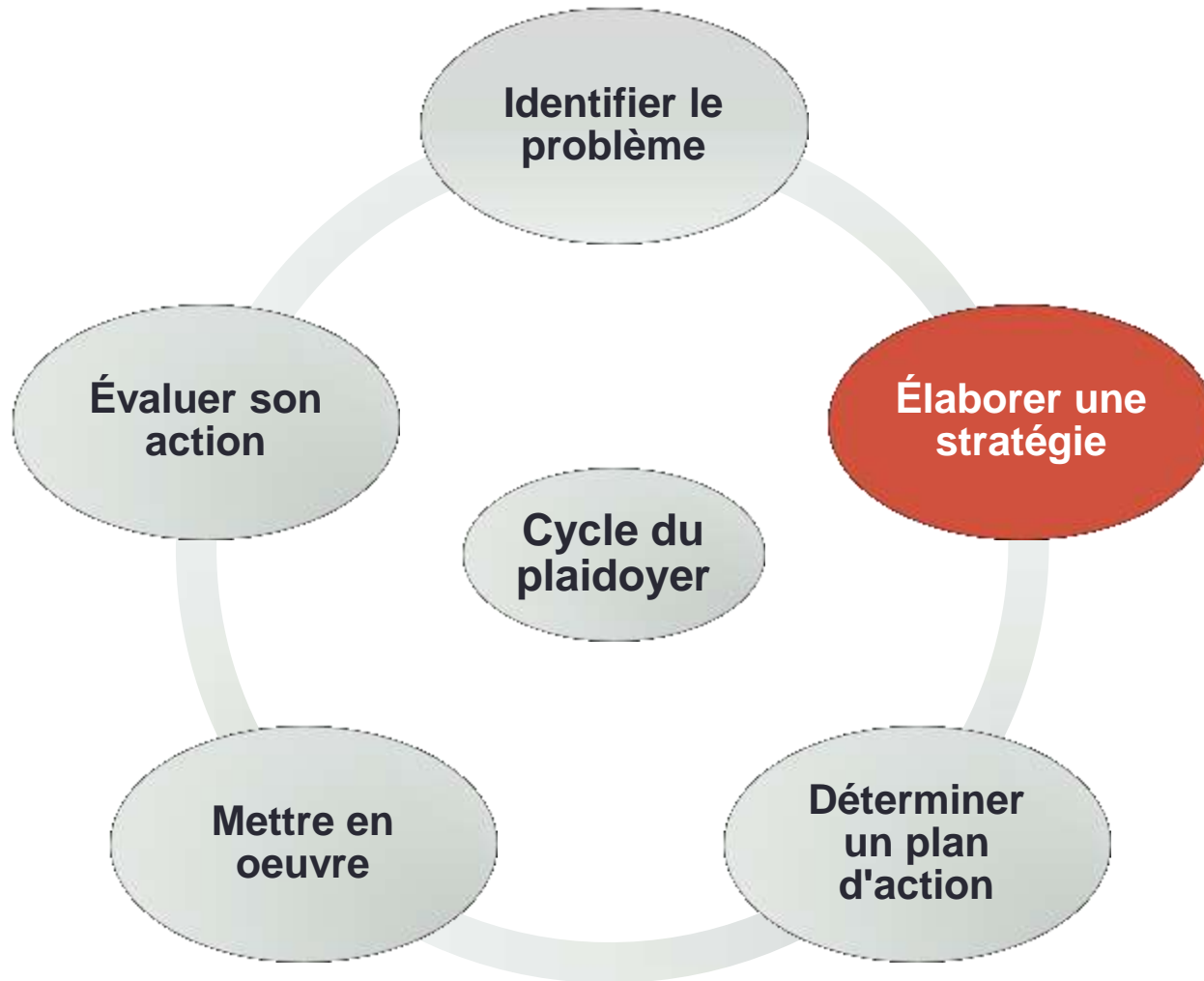


Module 2.

Planification des actions

Élaborer une stratégie de plaidoyer

Le cycle de plaidoyer



Le plaidoyer...

...une histoire d'amour

Identifier le problème

C'est le coup de foudre...

JD est tombé amoureux dès qu'il a croisé le regard de Charlotte en rentrant dans la pièce. Il a tout de suite su qu'il voulait se marier avec elle.

Troublé et manquant de courage pour l'aborder, il est rentré chez lui pour réfléchir à la meilleure manière de la séduire...

Analyser le problème et le contexte

Il avait besoin d'en savoir plus sur cette fille!

Qui est-elle? Qu'est-ce qu'elle aime faire? Quel est son plat préféré? Est-ce que sa famille lui permettrait de sortir avec lui?

Quand allait-il pouvoir la revoir?

Alors il a commencé à demander autour de lui...

Définir des objectifs et des indicateurs clairs

Plus il en apprenait sur Charlotte, plus il l'appréciait:

Elle aimait danser, se promener sur les quais de Seine, boire du thé et elle est très proche de ses amis.

Il décide alors qu'il mettra tout en œuvre pour qu'elle devienne sa petite amie dans les deux mois qui suivront sa fête d'anniversaire. Et si tout se passe bien, il l'épousera dans un an au plus tard!

Identifier des cibles: Analyser les jeux d'acteurs et de pouvoir

Il réfléchit à la meilleure manière de la séduire et aux personnes qui pourraient l'aider à y parvenir.

En discutant avec de ses amis, il découvre d'abord que la fille a un confident: François

...puis il apprend que sa famille est très conservatrice, et qu'il lui faudrait d'abord convaincre Marie-Amélie, sa mère, de lui accorder sa main

Construire des alliances

Sachant qu'il ne pourrait la convaincre à lui seul, il s'est subtilement rapproché des amis de Charlotte qui dînent souvent chez elle, afin qu'ils puissent le présenter sous son meilleur jour et dire du bien de lui...

Développer un plan clair et logique et choisir les meilleures tactiques

JD commençait à avoir les idées claires sur ce qu'il devait faire pour séduire Charlotte...

Il avait besoin de trois choses pour réussir: que les meilleurs amis de Charlotte l'apprécient et disent de bonnes choses de lui, que tout le monde (et surtout Charlotte) sache qu'il adore se promener sur les quais de Seine avant d'aller prendre un thé, et bien sûr... la croiser dans une boîte de nuit et l'impressionner avec ses pas de danse

Saisir les opportunités et mettre en œuvre le plan d'action

JD apprit qu'il y avait une grosse soirée la semaine suivante et que Charlotte avait décidé d'y aller.

Dans la semaine précédant la soirée, il demanda à ses amis de dire du bien de lui à François (le meilleur ami et confident de Charlotte). Le jour de la soirée, il se fit présenter, l'impressionnât avec ses pas de danse, et finit par danser avec elle toute la soirée.

Après avoir cité toutes les vertus du thé et expliqué combien il aimait aller en déguster avec ses amis, JD invita Charlotte à se promener sur les quais de Seine la semaine suivante. La fille dit qu'elle y penserait... Elle demanda conseil à François et finalement confirma le rendez-vous.

Faire le suivi, évaluer, et s'adapter aux changements du contexte si besoin

Le rendez-vous se passât à merveille: Charlotte et JD commencèrent à sortir ensemble!

JD était heureux mais il n'était pas arrivé tout à fait à ses fins...

Il réfléchit à ce qu'il venait d'accomplir et réalisa qu'il lui restait un autre combat à mener s'il voulait arriver jusqu'au mariage: il devait gagner la confiance de Marie-Amélie (la mère de Charlotte).

Alors il s'assit et recommençât à planifier...

TO BE CONTINUED...

Étapes d'une stratégie de plaidoyer

L'escalier du plaidoyer





1. Analyse du contexte et du problème

Questions à se poser

Les causes du problème

- Quelles sont les **causes** les plus importantes du problème?
- En quoi sont-elles en relation avec un manque ou un dysfonctionnement du **cadre politique ou institutionnel**? Dans ce cas, quelles politiques ou documents stratégiques devraient être changés?
- En quoi sont-elles en relation avec une **application** insuffisante de ces cadres? Dans ce cas, quelles pratiques devraient changer?

Questions à se poser

L'environnement externe

- Quelles sont les **contraintes** qui bloquent les nécessaires changements?

(manque de volonté politique, de financement, défense des intérêts d'un groupe spécifique, organisation institutionnelle...)

- Quelles sont les **opportunités** qui permettraient d'obtenir le changement souhaité?

(processus de révision du cadre politique en cours ou à venir, évènements nationaux ou internationaux sur le sujet, intérêt médiatique, existence d'acteurs influents...)

Questions à se poser

Vos forces et faiblesses

- Quelle est la **valeur ajoutée** de votre organisation dans ce domaine? (expertise, programmes de terrain...)
- En quoi le problème identifié est pertinent par rapport au mandat et à la stratégie de votre organisation?

Le problème peut...

Venir « du terrain »

- Sollicitation d'une organisation locale ou communauté affectée
- Identification par les activités de terrain (projet, équipe)

Etre issu de votre analyse stratégique

- Des processus politiques dont vous anticipez les impacts sur les populations et pays du Sud

S'imposer à vous

- Crises (politique, alimentaire) ou catastrophes

Procéder à une analyse détaillée

Intégrer un nouveau service dans l'offre de soin:
Prévention et traitement du VIH/SIDA

Grille d'analyse suivant les 6 piliers du système de santé

1. Gouvernance
2. Financement
3. Ressources humaines
4. Approvisionnement
5. Service de soins
6. Système d'info

Gouvernance

- **Politiques, stratégies et plans d'action, protocoles médicaux**
- **Capacités institutionnelles (roles, responsabilités)**
- **Coordination des acteurs, processus de consultation**

Financement

- **Budget alloué par l'Etat**
- **Financements des bailleurs de fonds**

Personnel de santé

- **Répartition géographique**
- **Formation initiale et continue**
- **Management (supervision, performance, incitations)**

Approvisionnement

- Disponibilité des ARV
- Intégration dans la liste de médicaments essentiels
- Production locale ou régionale
- Chaîne logistique (stock, distribution...)

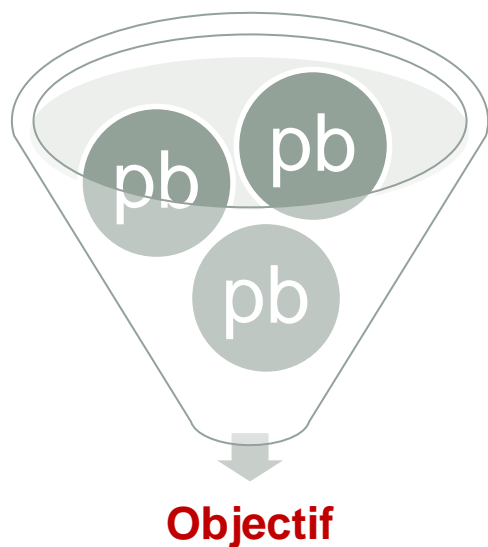
Délivrance du Service

- Accès et couverture
- Qualité des soins
- Accès gratuit au traitement

Système d'Information

- Collecte des données et reporting
- Traitement des données pour la planification

Critères de sélection



- ⇒ Quel potentiel de changement à travers le plaidoyer?
- ⇒ Votre expertise & votre valeur-ajoutée: pouvez vous apporter des evidences?
- ⇒ Les priorités de plaidoyer des autres?
- ⇒ Quelles opportunités et contraintes? (calendrier / évènements)
- ⇒ Quels risques potentiels?

A red stepped line graphic consisting of three horizontal segments and three vertical segments, forming a staircase shape that points towards the text.

2. Définir ses objectifs

1. Analyse du contexte et du problème

Questions à se poser

➤ Qu'est-ce que vous voulez ou prétendez accomplir?

- **Quoi?** Quel changement visé?
- **Comment?** Quelle solution proposée?
- **Qui?** Qui peut opérer le changement?
- **Quand?** Quelle échéance?

Un Objectif de changement doit...

- Être suffisamment large
- Formuler une vision de changement


EX: « Des financements de long terme sont disponibles pour la lutte contre la malnutrition au Niger »

Les Objectifs de plaidoyer doivent...

- Être le plus spécifique possible (SMART)
- Être formulés en terme de changement politique, institutionnel, de mise en oeuvre

EX: « Le gouvernement (Ministère des Finances) respecte son engagement pris au Sommet d'Abuja en 2001 de consacrer 15% de son budget au secteur de la santé »

EX: « Un programme sur la nutrition est incorporé à la politique de santé du Niger à l'occasion de sa révision en 2013, incluant un budget spécifique »

- 
1. Analyse du contexte et du problème
 2. Définir ses objectifs
 - 3. Analyse des parties-prenantes**

Questions à se poser

Parties-prenantes

- Quels sont les **acteurs** en présence ?
- Quelles sont leurs **attitudes** et motivations vis-à-vis de votre position ?
- Quelle **influence** ont-ils sur la question ? Qui peut avoir une influence sur eux?

Questions à se poser

Processus de décision

- Quelles sont les **structures** de prise de décision?
- Comment les différents acteurs interviennent-ils dans le **processus décisionnel** ?
- Quelles est le **calendrier** pour apporter des contributions ou influencer les processus formels ?

Grille d'analyse

Secteur privé	Secteur public	Instit. Financ. et techniques	Initiatives globales	Société civile
<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises pharmaceut • Ecoles médicales • Assoc. Profess. • Institutions financières 	<ul style="list-style-type: none"> • Ministres • Fonctionnaire • Pers. Soignant • Parlement • Courts just. • Leader politiques • Autorités locales • Agences quasi-autonomes 	<ul style="list-style-type: none"> • Bailleurs bilatéraux • Multilat. (EU, ECHO, WB) • Agences NU (UNICEF, PAM, OMS, FAO...) • Bailleurs privés (Gates, Clinton) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds global • IHP+ • GAVI • SUN 	<ul style="list-style-type: none"> • Media • Autorités religieuses • Mouvements sociaux • Syndicats • ONG nationales ou inter.

Instituts de recherche

**Attitude
vis à vis
de
notre
position**


Tout à fait pour			Principaux alliés
Pour	Champ de bataille principal		
Neutre			
Contre			
Tout à fait contre			Principaux Adversaires

Faible

Moyenne

Élevée

Influence sur la question

- 
1. Analyse du contexte et du problème
 2. Définir ses objectifs
 3. Analyse des parties-prenantes
 - 4. Identifier les cibles et les alliances**

Questions à se poser

Déterminer ses cibles

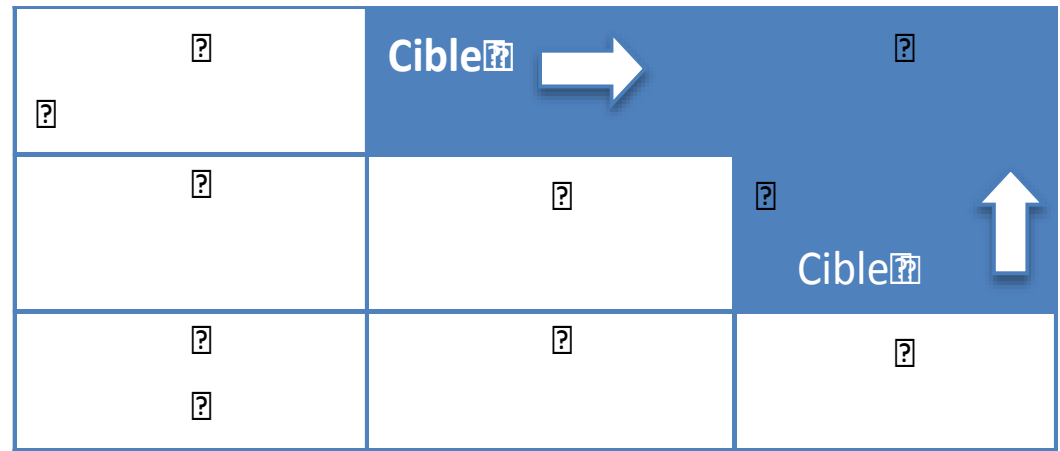
- Quels sont les acteurs qui ont le **pouvoir** d'opérer les **changements** visés?
- Parmi eux, lesquels sont les plus susceptibles de **soutenir nos positions**?
- Qui peut nous aider à les **influencer** ?
- Quels acteurs sont susceptibles d'opposer la plus grande **résistance**?

Niveau de soutien de notre position

Haut

Moyen

Faible



Faible

Moyenne

Élevée

Influence sur la question

Cibler les décideurs...

De premier niveau

- Décideurs qui ont la responsabilité directe d'approuver le changement souhaité

De second niveau

- Individus ou groupes disposant d'un pouvoir d'influence auprès des premiers

Questions à se poser

Déterminer ses alliés

- Quels acteurs ont un **intérêt** ou un **objectif commun** avec le votre?
- Comment assurer une coopération simple et efficace?


Construire des alliances

Pourquoi?

- Vos cibles sont bombardées par un grand nombre de messages
- Elles ne pourront pas répondre à toutes les sollicitations et demandes des groupes de pression, certaines étant contradictoires
- Plus un groupe peut s'accorder sur des demandes et solutions clés, plus il a de chances de succès

Qui?

- Des organisations ou individus qui ont un accès privilégié au décideurs
- En dehors de votre cercle conventionnel d'acteurs
- Des initiatives globales

- 
1. Analyse du contexte et du problème
 2. Définir ses objectifs
 3. Analyse des parties-prenantes
 4. Identifier les cibles et les alliances
 - 5. Messages, lieux et temps**

Questions à se poser

Message

- Que pouvez-vous **obtenir** concrètement de chacune des cibles qui vous fait avancer vers votre objectif ?
- Quelle **action clé** souhaiteriez-vous le voir mener en particulier ?
- Comment allez-vous **adapter votre message** à chaque cible?

Construisez votre message

- Orienté sur l'action: que demandez-vous concrètement à cette personne/organisation/institution
- Clair, simple, et approprié à votre cible

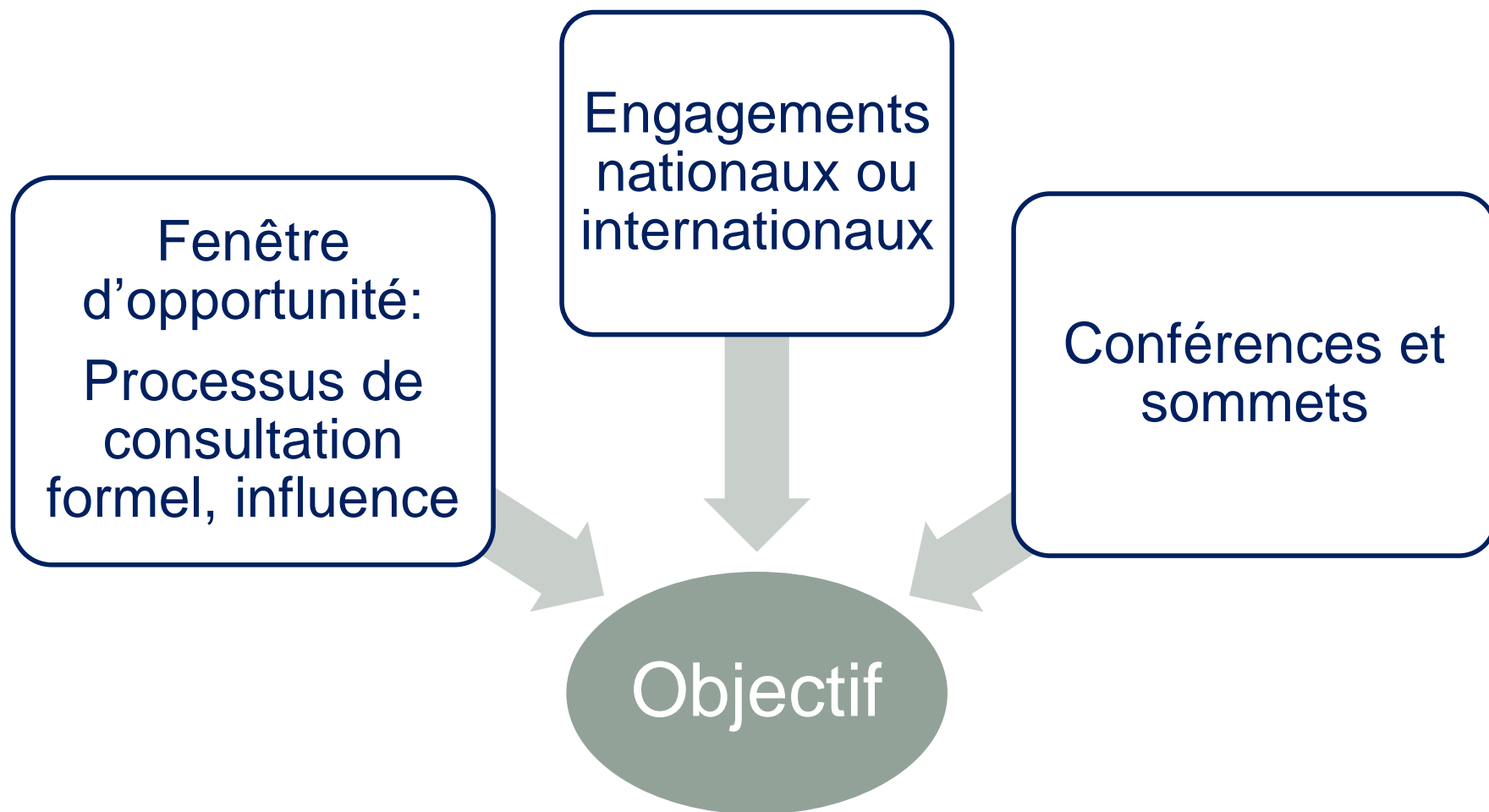
Conseiller technique

- Recherche des informations techniques (briefing/rapport)
- Besoin d'arguments sur la faisabilité d'une proposition, son coût

Responsable politique

- Recherche des info politiques
- Besoin d'arguments convaincants politiquement: effet d'annonce, visibilité, effets mesurables...

Utilisez les opportunités



Étapes de la stratégie de plaidoyer

6. Tactiques et modes d'action

5. Messages, lieux et temps

4. Identifier les cibles et les alliances

3. Analyse des parties-prenantes

2. Définir ses objectifs

1. Analyse du contexte et du problème

Questions à se poser

Tactiques

- Quelles **tactiques** allez-vous mettre en œuvre pour convaincre vos cibles?
 - Discréditer le discours de vos contradicteurs?
 - Dénoncer les agissements de vos opposants ?
 - Proposer des solutions alternatives aux décideurs ?
- Comment utiliser au mieux les **opportunités** du calendrier pour porter vos messages?

Outils & Modes D'action

Expertise

Recherche
Capitalisation des programmes
Appui technique
Revue littérature...

Lobbying

Veille stratégique
Document position
Briefing paper
RDV décideurs
Groupes de travail
Consultation...

Medias

Interviews
Articles de presse
Exposition
Video
Visite terrain...

Mobilisation

Campagne
Manifestation
Pétition
Stunt
Rencontre-débat...

ANALYSE

ALLIANCES

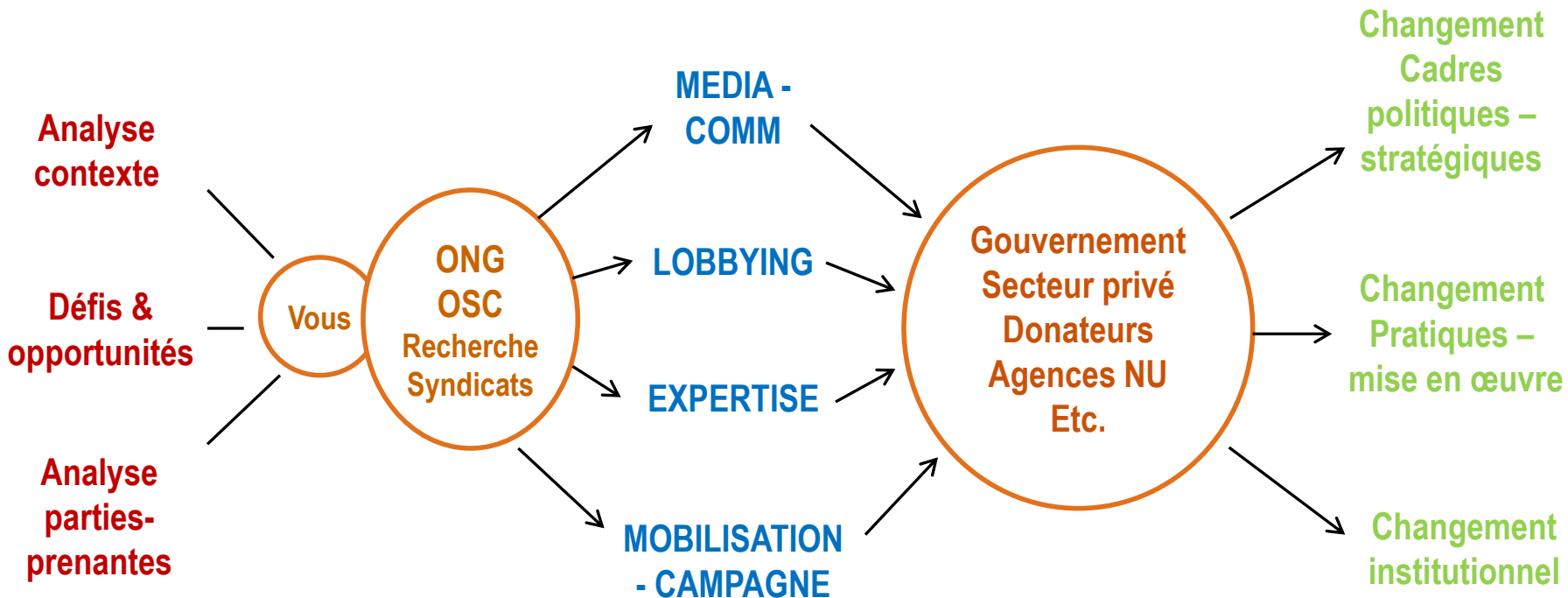
TACTIQUES

CIBLES

OBJECTIFS

P
R
O
G
R
A
M
M
E
S

E
X
P
E
R
T
I
S
E



Evènements
Nationaux

Evènement
International

Calendrier



Récapitulons...

Une bonne stratégie de plaidoyer revient à répondre à des questions simples...

- Quels sont mes objectifs?
- Est-ce que je sais quels acteurs il faut influencer, ceux qui pourront m'aider et ceux qui sont opposés à mes intérêts?
- Est-ce que je sais où se prend la décision et quelles sont les étapes?
- Est-ce que je sais ce que j'attends des acteurs clés et comment m'y prendre pour qu'ils le fassent?

...mais les processus peuvent être complexes et l'analyse prendre beaucoup de temps!

L'essentiel est d'avoir une première analyse et de l'affiner au fur et à mesure