

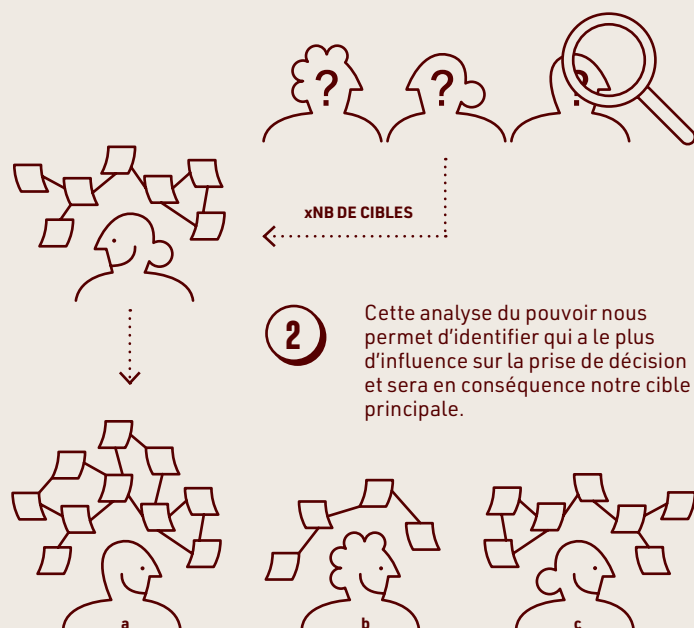
01. IDENTIFIER

LES CIBLES

La première étape pour bien réussir notre plaidoyer est d'identifier la/les personne.s qui sont capables de changer la situation. Cette étape est cruciale car elle nous permet de savoir vers qui nous allons nous diriger pour faire notre plaidoyer.

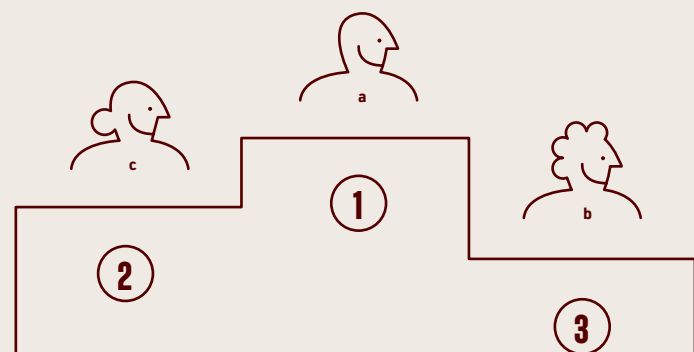
1

Après avoir identifié ces acteur.rices, nous pouvons créer un tableau ou une cartographie qui nous permet de comprendre le niveau d'influence et le niveau d'intérêt pour le sujet ainsi que les liens entre ces acteurs.rices.



3

À travers les liens identifiés, nous avons une meilleure idée des alliances possibles et des acteurs.rices prioritaires à mobiliser



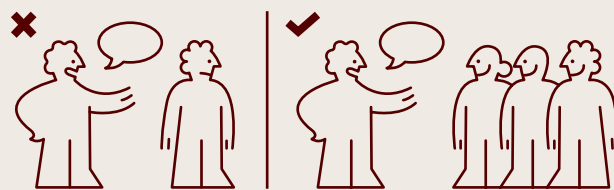
02. COMPRENDRE

LES CIBLES

Un plaidoyer efficace nécessite une bonne connaissance des personnes visées par nos actions. Il s'agit de comprendre leurs priorités, leurs contraintes et leurs positions politiques pour créer un argument qui interpelle ces cibles.

1

Chaque décideur agit selon des logiques spécifiques : politiques, techniques, sociales ou budgétaires. Comprendre ces logiques de décision nous permet d'agir efficacement et d'éviter les blocages durant les discussions.



2

Souvent, ces personnes connaissent très peu les réalités communautaires ; le plaidoyer doit donc informer, expliquer et démontrer la valeur des actions menées à travers une approche basée sur le dialogue.



3

Pour mieux comprendre les cibles, nous pouvons rechercher leurs prises de positions dans des documents officiels, des interventions de presse ou les votes sur les projets de loi ou à travers des publications en ligne pour comprendre leurs parcours.



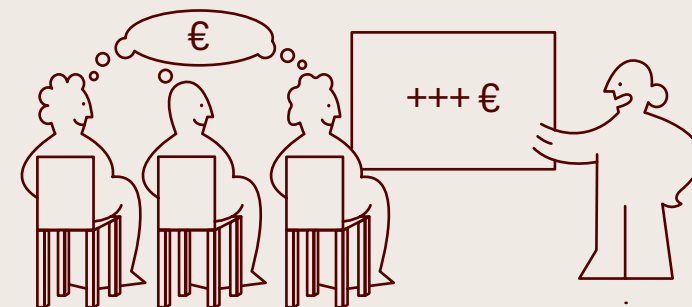
03. ADAPTER LES ARGUMENTS

À LA CIBLE DE PLAIDOYER

Les arguments doivent être adaptés aux priorités et aux compétences de chaque cible. Un même sujet peut être présenté sous différents angles afin de mieux résonner avec les préoccupations d'une cible de plaidoyer.

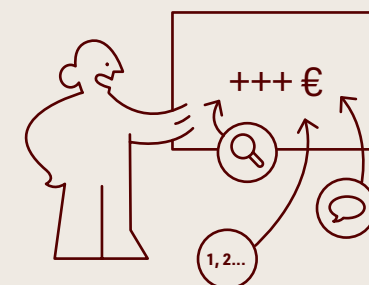
1

Par exemple, nous pouvons parler avec les interlocuteurs.rices du ministère des finances en mettant l'accent sur les gains financiers sur le moyen ou long-terme de financer des interventions de prévention du VIH et formuler en termes de gains en matière de santé le même plaidoyer s'il cible une personne du ministère de la santé.



2

Pour appuyer ces arguments, nous pouvons y associer des chiffres, preuves et témoignages du terrain. Les chiffres démontrent la connaissance des interventions alors que les récits illustrent l'impact réel sur les communautés.



3

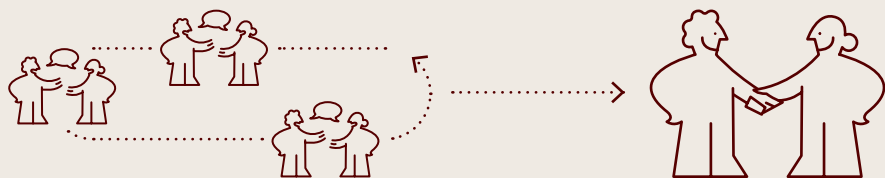
Même avec des arguments solides, le plaidoyer peut prendre du temps avant d'aboutir à l'objectif initial. Il est indispensable de miser sur le dialogue continu et la co-construction des solutions pour faire avancer les choses.



04. CONSTRUIRE LE RELATIONNEL ET PRÉPARER LES ÉCHANGES

La qualité des relations et la préparation des échanges jouent un rôle important dans le succès du plaidoyer. Une bonne préparation nous permet d'avoir des échanges constructifs, de tisser des liens et finalement, faire avancer les choses vers notre objectif.

- 1 Créer des liens de confiance demande du temps, de l'écoute et des échanges réguliers. Des interactions simples mais bien préparées nous permettent de nous faire reconnaître comme des acteurs.rices crédibles de l'expertise communautaire.



- 2 La préparation des échanges implique une bonne maîtrise de nos arguments, de notre temps de parole et de nos objectifs pour avoir un discours cohérent et qui indique clairement l'action à entreprendre.



- 3 La préparation de nos échanges nous permet aussi d'identifier si c'est le bon moment pour parler d'un sujet en particulier ou s'il faut identifier un autre temps d'échange.



05. SAISIR LES OPPORTUNITÉS DE PLAIDOYER

La prise de décision repose souvent sur des moments stratégiques. Pour nous, ces moments représentent des opportunités pour influencer les décisions et faire avancer les droits et la santé des communautés. Les opportunités de plaidoyer suivent souvent des cycles politiques, budgétaires, médiatiques et institutionnels.

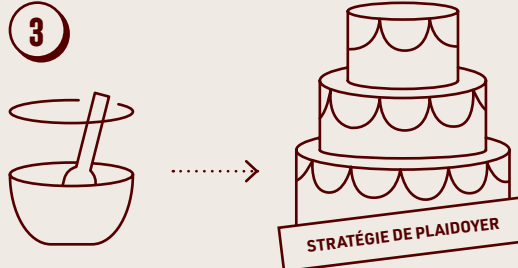
- 1 Par exemple, la préparation du budget national annuel représente une opportunité de plaidoyer envers le ministère des finances alors que les élections peuvent être des leviers pour ouvrir le dialogue avec les personnalités politiques.



- 2 Une bonne veille des cycles nationaux ainsi que du discours public dans les médias et sur les réseaux nous permet d'identifier les opportunités de plaidoyer avant que les décisions soient prises.



- 3 Un plaidoyer impactant repose sur un mélange de petites actions immédiates et des interventions sur le long terme pour influencer durablement les politiques publiques. C'est ce mélange d'actions ciblées qui constitue notre stratégie de plaidoyer.



6 ÉTAPES POUR UN PLAIDOYER IMPACTANT



Guide élaboré avec
le soutien de :



Avec la participation de :



CONSULTER LE GUIDE PRATIQUE



Ce guide a été réalisé
par des plaideur.euses
du réseau de Coalition PLUS
dans le cadre du projet Accés
Santé 2.

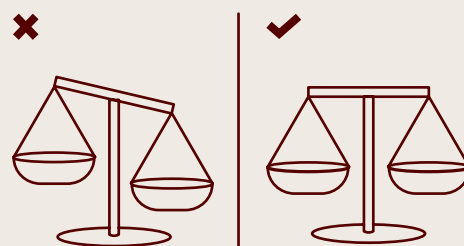
3 PIÈGES À ÉVITER

Comité d'écriture :
Ines Alaoui, Soufia Bham,
Pape Abdoulaye Deme,
Yasmine Boucetta, Débia Dia,
Louis Gonzague Iranyumva,
Abdou Ndéné Ndiaye,
Samuel N'Guessan, Tanvi Ramtohul

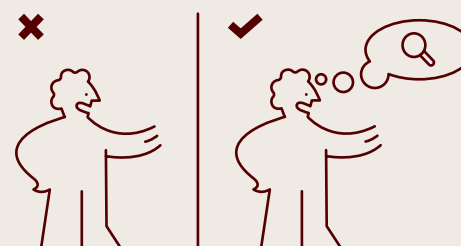
Comité de lecture :
Vincent Leclercq,
Serge Douomong Yotta,
Cheikh Mohamad Hafis Seck,
Cécile Henriot, Emilie Monod,
Rodrigue Amoussou

Mise en page et illustrations :
Chloe Rioual

Le plaidoyer doit rester centré sur les objectifs et préserver une posture de neutralité afin de maintenir la crédibilité et la capacité d'action des organisations et des plaideur.euses au fil des cycles politiques. En restant neutre, nous nous assurons que notre plaidoyer n'échouera pas si les opposants viennent au pouvoir.



Toute action et stratégie de plaidoyer demande une analyse des risques et une préparation des mesures pour mitiger l'impact si ces risques se matérialisent. En anticipant, nous pouvons mettre en place des stratégies et des messages clairs pour éviter que les discours publics deviennent défavorables à notre cause à cause de la réaction des opposants.



Les décisions publiques impliquent plusieurs acteurs.rices et plusieurs étapes. Souvent, les personnes qui prennent les décisions ne sont pas ceux et celles qui implémentent la décision. Un plaidoyer efficace doit prendre en compte cette complexité pour favoriser une mise en œuvre réelle des changements recherchés.

