

Plaidoyer national

BOÎTE À OUTILS



Guide de travail en commun des organisations de la société civile pour faire pression à propos des questions de résilience à l'échelon national

Remerciements

Cette boîte à outils a été développée par Lucy Pearson, Tanjir Hossain et Jesus Cordero.

GNDR tient à remercier tous les membres qui ont contribué à fournir des idées et exemples au cours du développement de cette boîte à outils :

Akhteruzzaman Sano, Alonso Brenes, Amusat Kolawole, Andrea Verdeja, Andy Kings, Anne Akwango, Archieford Chemhere, Mausumi Cheti, Buh Gaston, Chibundu Uchegbu, Christian Dominguez, Levi Francisco, Doris Gordon, Jesusa Grace Molina, Adekunle Onamusi, Lidia Santana, Lorena Cardenas, Ma Luisa Alvarado Zanelli, Maynard Nyirenda, Mihir Joshi, Mohammed Sheikh, Monica Cuba, Severin Apedjagbo, Zakir Hossain, Nisha Shrestha

Nous adressons des remerciements particuliers à ActionAid Bangladesh. Nous remercions également Stu Solomon de GNDR pour ses commentaires et ses idées.

Nous désirons aussi remercier l'Office for Disaster Assistance (OFDA) de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) pour leur soutien au projet *Sur le front*.



Cette Boîte à outils pour le plaidoyer national a été rendue possible grâce au soutien du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Le contenu de cette boîte à outils est la responsabilité exclusive du Réseau mondial des organisations de la société civile pour la réduction des catastrophes et ne reflète pas nécessairement le point de vue d'USAID ou du gouvernement des États-Unis.

GNDR (2016). *Plaidoyer national - boîte à outils : Guide de travail en commun des organisations de la société civile pour faire pression à propos de questions de résilience à l'échelon national*. Réseau mondial des organisations de la société civile pour la réduction des risques de catastrophe (GNDR). Londres, Royaume-Uni.

© GNDR 2016.

Le Réseau mondial d'organisations de la société civile pour la réduction des catastrophes (GNDR) est le plus grand réseau international d'organisations engagées dans un travail en commun pour améliorer la vie des populations affectées par les catastrophes dans le monde entier.

GNDR
8 Waldegrave Road
Teddington
London TW11 8HT
Royaume-Uni

+44 (0) 2089 77726
info@gndr.org | www.gndr.org

Plaidoyer national

BOÎTE À OUTILS

Guide de travail en commun
des organisations de la société
civile pour faire pression
à propos des questions de
résilience à l'échelon national

Table des matières

| | |
|--|----|
| Remerciements | 2 |
| Acronymes | 4 |
| Introduction | 5 |
| Qu'entendons-nous par plaidoyer ? | 5 |
| Membres de GNDR et plaidoyer | 5 |
| Pourquoi cette boîte à outils | 6 |
| Principes transversaux d'une initiative de plaidoyer | 7 |
| Comment utiliser cette boîte à outils | 11 |
| Que contient cette boîte à outils ? | 12 |
| 1. Identifiez le problème et votre objectif | 14 |
| 2. Cartographiez le chemin pour atteindre votre objectif | 22 |
| 3. Évaluer les personnes à cibler | 29 |
| 4. Rassemblez les preuves à l'appui de votre message | 35 |
| 5. Planifiez comment influencer | 41 |
| Lobbying | 41 |
| Campagne | 47 |
| 6. Définir les rôles des partenaires | 52 |
| 7. Mettez en œuvre votre initiative | 54 |
| 8. Suivi et apprentissage | 56 |
| Suivi des progrès | 56 |
| Tirez les leçons de l'initiative | 56 |
| 9. Concluez | 64 |

Acronymes

| | |
|---------------|---|
| RRC | Réduction des risques de catastrophe |
| UNISDR | Stratégie Internationale de Prévention des Catastrophes - Nations Unies |
| SFDRR | Cadre de Sendai pour la Réduction des risques de catastrophe |
| VdF | <i>Vues du front</i> |



Introduction

Qu'entendons-nous par plaidoyer ?

Le plaidoyer va plus loin que la sensibilisation sur une question, un problème ou une situation. Il tente, en faisant pression, de parvenir à un changement positif, dans les attitudes, comportements, politiques ou systèmes. Dans le secteur de la résilience, le plaidoyer veille à ce que la population et surtout la frange de la société marginalisée, vulnérable et exclue, soit en mesure de faire entendre sa voix pour défendre sa dignité et ses droits. Il met en œuvre tout un éventail d'approches visant à changer les choses qui constituent des obstacles à la résilience face aux catastrophes et à l'éradication de la pauvreté.

Alors que le soutien technique et la fourniture de services sont principalement centrés sur les manifestations de pauvreté, le plaidoyer vise les causes sociopolitiques sous-jacentes et cherche les changements à ce niveau-là. Le processus du plaidoyer devrait faire participer les personnes qui sont touchées par les problèmes identifiés, accroître la coopération entre les ONG et les autres groupes civils, et élargir l'espace pour une discussion ouverte entre citoyens, gouvernements et institutions.

Membres de GNDR et plaidoyer

Le Réseau mondial d'organisations de la société civile pour la réduction des catastrophes (GNDR) est un réseau volontaire d'organisations, associations et individus qui sont engagés à travailler ensemble, à interagir avec des partenaires et autres parties prenantes pour augmenter la résilience communautaire et réduire les risques de catastrophe dans le monde. Nos 850 membres, répartis dans 137 pays, croient que nous pouvons parvenir à de meilleurs résultats en travaillant ensemble. En entreprenant des actions conjointes, partageant nos connaissances et apportant un soutien mutuel, nous pouvons atteindre les objectifs communs.

Beaucoup de membres de GNDR entreprennent des initiatives de plaidoyer. Certaines organisations membres ont un département important consacré au plaidoyer, tandis que d'autres n'ont qu'une seule personne responsable du plaidoyer dans leur organisation. Pour la majorité des organisations membres, tout le monde fait du plaidoyer quand cela est nécessaire, mais personne n'a le plaidoyer comme rôle unique. Le travail de plaidoyer de certaines organisations est centré sur les questions de pauvreté, pour d'autres il vise l'atténuation et l'adaptation aux conséquences du changement climatique. Cependant pour toutes les organisations, le plaidoyer cherche à rendre plus sûrs et résilients la vie et les moyens de subsistance des communautés.

En travaillant en commun avec d'autres membres dans leur pays, les membres sont en mesure d'utiliser les connaissances, savoir-faire et compétences présentes chez les membres de GNDR, et de mettre en œuvre avec succès des initiatives de plaidoyer.



Le plaidoyer va plus loin que la sensibilisation sur une question, un problème ou une situation. Il tente de parvenir à un changement positif.





Pourquoi cette boîte à outils

En 2015, des accords et cadres d'action importants ont été adoptés pour guider les gouvernements dans leur façon de gérer le développement et la pauvreté, les catastrophes et le changement climatique, dont le Programme de développement durable à l'horizon 2030, le Cadre de Sendai pour la réduction des risques de catastrophes et les accords de Paris sur le changement climatique. Les pays ont maintenant la responsabilité de créer les politiques et les systèmes à même d'assurer la mise en œuvre de ces nouveaux cadres.

Cependant, les études précédentes ont montré que les politiques et programmes formulés à l'échelon national n'engendrent pas de changement systémique massif à l'échelon local. Il est donc important que ces nouveaux engagements nationaux puissent se décliner et ruisseler vers les communautés où l'impact des catastrophes est effectivement ressenti, en y apportant un changement réel.

Les communautés locales ne manquent pas de perspectives sur la résilience, les priorités et les obstacles est disponible et elles peuvent servir à mieux comprendre où il y a encore du travail à faire. Pourtant, à l'heure actuelle, ces éléments matériels locaux ne sont pas suffisamment utilisés pour mettre en évidence, à l'intention des gouvernements et autres acteurs, les réalités sur le terrain et appuyer les appels au changement.

Les membres de GNDR reconnaissent que leur rôle d'organisations de la société civile est de faire pression sur les décideurs pour que leurs politiques, plans et projets reflètent et traitent les réalités de risque sur le terrain. Ils reconnaissent également qu'ils sont plus forts ensemble que chacun de son côté, et qu'en se connectant et en collaborant avec d'autres membres de GNDR sur les initiatives conjointes de plaidoyer, ils ont plus de chances de parvenir à leurs buts. Ils ont demandé une prise en charge pour les aider à travailler ensemble afin de mettre en relation ces perspectives locales avec l'échelon national grâce au plaidoyer.

À cette fin, cette boîte à outils a été conçue comme un guide pour aider les organisations de la société civile à travailler ensemble pour planifier et entreprendre une initiative de plaidoyer autour des questions de résilience à l'intérieur de leur pays. Cette boîte à outils est conçue pour accompagner les utilisateurs tout au long de ce processus, en fournissant des outils simples, des approches et des conseils pour faciliter chaque étape.



Cette boîte à outils a été conçue comme un guide pour aider les organisations de la société civile à travailler ensemble pour planifier et entreprendre une initiative de plaidoyer à l'intérieur de leur pays.





Principes transversaux d'une initiative de plaidoyer

Il n'y a pas deux initiatives de plaidoyer identiques. Il y a cependant quelques principes transversaux à garder à l'esprit quand vous planifiez et mettez en œuvre une initiative de plaidoyer. Un processus de plaidoyer devrait être souple, collaboratif, ciblé, stratégique, crédible et adapté au contexte. Revenez régulièrement à cette liste pour rafraîchir votre mémoire ! Les outils de cette boîte à outils vous aideront à vérifier que ces principes sont suivis.

Une initiative de plaidoyer devrait être...

Souple

Les circonstances peuvent varier très rapidement. Il est donc important que votre initiative de plaidoyer soit capable de changer si nécessaire. Vos plans ont tout intérêt à ne pas être gravés dans le marbre, mais à incorporer la flexibilité qui leur permettra de s'adapter à des scénarios qui changent/évoluent.



Récit d'un membre :

Réseau Jeunesse pour l'Environnement (RJE) est une petite organisation qui a des antennes nationales en Afrique de l'Ouest et travaille pour la protection de l'environnement. Elle avait entrepris une petite étude sur la situation énergétique au Togo quand elle a entendu dire que le gouvernement envisageait d'introduire l'énergie nucléaire dans le cadre de sa politique énergétique nationale. Il lui fallait réagir rapidement si elle voulait convaincre le gouvernement que, d'après les communautés, investir dans l'énergie nucléaire porterait atteinte à l'environnement. Elle a décidé d'élargir le périmètre de l'étude, ce qui a impliqué d'organiser de nouvelles recherches et collecter de nouvelles preuves. Elle a également tendu la main à des partenaires potentiels, y compris le ministère de l'Environnement, pour qu'ils les aident à organiser une analyse politique et ils ont présenté ensemble des recommandations de politique au gouvernement. Ils ont présenté leur document qui proposait d'autres formes d'énergie renouvelable telles les énergies solaire et éolienne, présentant un investissement moins onéreux à long terme pour le pays. Sa capacité à adapter son plan de plaidoyer original pour cibler la nouvelle politique proposée et rassembler rapidement de nouvelles preuves a contribué à l'élimination de l'énergie nucléaire de la nouvelle politique nationale du gouvernement.



Crédible

Les données, récits, photos et autre formes de preuve sont indispensables pour donner de la crédibilité au processus, ainsi que pour renforcer votre initiative de plaider de deux manières différentes :

- Vous pouvez utiliser les indices locaux pour vous aider à mieux comprendre le problème et vérifier le changement que vous demandez est le bon.
- Quand vous appuyez votre appel au changement (ce que vous demandez) par les preuves appropriées, vous donnez de la crédibilité à vos propositions et à vous-mêmes.



Récit d'un membre :

Au Paraguay, Plan International voulait que le ministère de l'Éducation (ME) forme des plans pour l'éducation primaire et secondaire après des situations d'urgence et qu'il introduise la réponse d'urgence dans les programmes. L'organisation a convaincu le ministère de l'importance cruciale de ses demandes, en fournissant trois éléments matériels convaincants. Premièrement, elle a mis en évidence les propres données du ministère sur l'impact des précédentes inondations sur les enfants et leur scolarité. Deuxièmement, elle a présenté des études montrant qu'on pouvait prévoir que le phénomène El Niño accroisse les inondations au Paraguay, à partir de 2015. Enfin, elle a partagé des récits illustrant ce que peut représenter l'enseignement d'un programme dans des situations d'urgence, y compris les besoins physiques, sociaux et psychologiques des enfants, et les aspects logistiques et pratiques de l'enseignement des enfants en situation d'urgence. Par la présentation d'éléments matériels différents, choisis spécifiquement pour le ME, elle a ouvert un dialogue qui a débouché sur l'inclusion d'un programme spécial pour les situations d'urgence.

Collaborative

Il n'y a guère de chance pour que vous soyez la seule organisation qui veuille voir des changements. Il peut y en avoir d'autres, dans les domaines du développement, de l'humanitaire, de la réduction des risques de catastrophes ou du changement climatique, qui désirent la même chose. En vous associant et en travaillant ensemble, vous pouvez utiliser les idées et ressources les uns des autres et avoir ainsi plus d'impact. Vos voix sont plus audibles unies qu'isolées.



Récit d'un membre :

Au Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua, les membres de GNDR voulaient mieux comprendre comment les collectivités perçoivent les risques et faire en sorte que les politiques nationales et régionales reflètent les priorités locales. Ils ont mis sur pied une coalition composée d'organisations locales, d'ONG Internationales et d'un réseau régional afin d'avoir le plus grand impact dans le plaidoyer. Chaque partenaire s'est concentré sur un point particulier : les organisations locales ont ciblé les dirigeants communautaires locaux, les maires et l'administration locale ; les ONG internationales ont ciblé les plates-formes de RRC, les décideurs nationaux et les négociations autour des cadres mondiaux de RRC ; le réseau régional a quant à lui ciblé les organes de décision régionaux, dont le centre régional de gestion des catastrophes (CEPREDENAC). Ce n'est qu'en comprenant les forces respectives des membres de la coalition, ainsi que les points spécifiques sur lesquels ils pouvaient exercer un effet de levier, qu'ils ont pu s'attaquer au renforcement de la résilience à tous les échelons et relayer à l'échelle nationale et régionale les discussions sur les risques qui avaient eu lieu à l'échelon local.



Ciblée

Votre plaidoyer sera beaucoup plus efficace s'il reste ciblé tout au long du processus. Qu'il s'agisse de vos buts généraux, votre théorie du changement, ce que vous demandez aux décideurs, les messages que vous envoyez ou les cibles que vous voulez influencer, vous avez besoin en permanence de clarté et de simplicité.



Récit d'un membre :

Au Cameroun, la gestion de la réponse aux catastrophes depuis la capitale Yaoundé peut être très lente. Quand survient une catastrophe, la communauté doit informer les autorités locales, qui informent le gouverneur qui, à son tour, communique avec l'office central à Yaoundé. Pour résoudre ce problème, l'ONG GEADIRR (Geotechnology, Environmental Assessment and Disaster Risk Reduction) a fait pression auprès du gouvernement pour que les structures de protection civile soient décentralisées. Pour augmenter son efficacité, GEADIRR a été très spécifique dans ce qu'elle demandait et à qui elle le demandait. Elle a ciblé une personne, le directeur du département de la Protection civile (qui relève du ministère de l'Administration territoriale), et lui a demandé directement d'adapter la structure actuelle chargée de répondre aux situations d'urgence sur l'ensemble du pays afin qu'elle soit décentralisée sur 3 régions pour accélérer la réponse d'urgence. En conservant un message clair et unique, et en ciblant une seule approche pour influencer son public cible, GEADIRR a réussi à mieux atteindre son public cible.

Stratégique

Le plaidoyer doit être conçu comme un processus qui nécessite un plan. Les initiatives de plaidoyer ad hoc ou isolées sont moins susceptibles d'avoir un impact. Au contraire, une initiative de plaidoyer est davantage susceptible de réussir quand elle suit un plan qui repose sur une solide compréhension des problématiques, prend en compte les capacités de vos partenaires et est construit sur un objectif et une théorie clairs sur comment les choses vont changer.



Récit d'un membre :

Parmi les membres qui ont participé au programme *Sur le front*, beaucoup utilisent les résultats dans leur plaidoyer auprès du gouvernement local ou national. Cependant, il arrive souvent que leur « demande » ne repose pas sur une stratégie planifiée de plaidoyer. Les étapes nécessaires pour que le changement se produise sont rarement réfléchies, une analyse du contexte politique est rarement effectuée et la recherche sur les personnes à cibler et les éléments matériels potentiellement utiles est peu fouillée. Souvent, pour ne pas dire toujours, le rapport des résultats de *Sur le front* est simplement présenté à un large éventail de personnes en position d'autorité lors d'un événement impliquant des parties prenantes multiples. La lourdeur d'une telle démarche peut empêcher l'initiative de plaidoyer de prendre son essor.



Adaptée au contexte

Il est impossible de produire des recettes standardisées assurant le succès d'un plaidoyer. Le processus est on ne peut plus spécifique au contexte. L'environnement favorable, les décideurs et personnes influentes, vos partenaires, vos capacités personnelles et organisationnelles, le calendrier et vos partisans ne sont que quelques variables qui donnent à chaque initiative de plaidoyer son caractère unique. La clé c'est d'adapter les outils à votre contexte en tenant compte ces variables.



Récit d'un membre :

Au Cambodge, l'ONG locale Save the Earth a constaté qu'elle devait faire participer le gouvernement national avant de commencer une initiative de plaidoyer, même quand le but n'est pas de demander au gouvernement d'agir. Le processus commence par l'envoi d'une proposition technique accompagnée d'une lettre à un ministère expliquant ce que vous demandez et votre approche. Il est parfois nécessaire de discuter auparavant et de façon informelle sur vos objectifs pour voir comment créer une synergie entre ce que vous proposez et les priorités gouvernementales. Si le ministère soutient votre initiative, il délivrera une lettre approuvant la proposition de plaidoyer. Cette lettre agira comme un « passeport » pour ouvrir de nombreuses portes et vous donnera un pouvoir mobilisateur auprès des autres parties prenantes. Étant consciente de cette méthode particulière pour obtenir du soutien dans son pays et l'ayant incorporée dans toutes ses initiatives de plaidoyer, l'ONG Save the Earth a été en mesure d'atteindre ses objectifs de plaidoyer plus efficacement.



Comment utiliser cette boîte à outils

La planification et la mise en œuvre d'une initiative de plaidoyer relève d'un processus qui sera différent d'un contexte à un autre. Il y a cependant un ensemble d'étapes que la plupart des processus suivront. Cette boîte à outils vous fera parcourir ces étapes, à vous et vos partenaires, et nous vous suggérons de suivre tous les chapitres dans l'ordre. Vous devrez peut-être revenir sur certaines parties à différents moments, ou certaines étapes ne s'appliqueront pas à vous ou votre organisation. Les outils fournis dans chaque partie sont conçus pour vous aider dans cette étape du processus de plaidoyer. Vous n'aurez parfois pas besoin d'utiliser tous les outils ; utilisez celui dont vous sentez qu'il peut vous être le plus utile. Il peut se faire que le contexte propre à votre pays nécessite d'adapter légèrement les outils. Cela ne pose pas de problème, car la boîte à outils devrait être considérée comme quelque chose qui peut être adaptée et contextualisée le cas échéant. Les outils ont été conçus pour que vous les utilisiez en groupe avec les autres organisations de la société civile qui travaillent avec vous sur l'initiative de plaidoyer. Vous pourriez vous réunir dans une même salle pour étudier ensemble cette boîte à outils.

Vous découvrir des icônes tout au long de ce document :



REMARQUE

Une idée à creuser



OUTIL

Une méthode à essayer en groupe pour aider à penser votre plaidoyer



Y PENSER À DEUX FOIS

Un rappel qu'il est très facile d'avoir des a priori



DIFFICULTÉ EN VUE !

Un avertissement sur quelques-unes des difficultés les plus fréquentes qui peuvent se présenter à ce stade



LEÇONS APPRISSES

Quelques leçons apprises qui pourraient vous aider à surmonter une difficulté



RÉCIT D'UN MEMBRE

Une histoire courte pour vous aider à comprendre ce à quoi les processus pourraient ressembler en réalité



Qu'y a-t-il dans la boîte à outils ?

Voici un guide montrant, étape par étape, chaque chapitre et les outils qu'il introduit.







1 Identifiez le problème et votre objectif

Il y a probablement dans votre pays de nombreux problèmes qui affectent les communautés locales. Vous pouvez également penser à beaucoup de changements qui contribueraient à renforcer la résilience des collectivités, par exemple un meilleur investissement dans les système d'alerte précoce, l'application des codes du bâtiment, l'inclusion des membres de la communauté dans les décisions de l'administration locale concernant la RRC ou la réduction de la déforestation. Quand vous planifiez une initiative de plaidoyer, il est important de commencer par une compréhension très claire du problème et de ce à quoi pourrait ressembler une solution véritable à ce problème.

Comprenez-vous la réalité sur le terrain ?

La population locale voit et ressent les effets des catastrophes et possède une connaissance précieuse des différents obstacles à la résilience. Au moment de hiérarchiser les problèmes et les solutions potentielles, il sera extrêmement utile de parler avec les collectivités pour avoir leur point de vue local. Les informations et connaissances dans les capitales nationales peuvent différer des réalités locales. Il est essentiel que le plaidoyer comprenne les problèmes locaux et représente les collectivités avec qui il travaille.

Avez-vous des avis différents ?

Le même problème peut avoir des effets différents sur les gens et il est peu probable qu'une seule personne puisse connaître les besoins et les problèmes de toute une collectivité, un groupe ou une organisation. Demander l'avis d'un large éventail de personnes, y compris les groupes marginalisés et vulnérables, vous aidera à obtenir une image plus complète du problème qui se pose.

Connaissez-vous l'échelle et l'étendue du problème ?

Le problème touche-t-il tout le monde, ou seulement quelques personnes ? A-t-il des conséquences régulières ou peu fréquentes ? S'étend-il à d'autres parties du pays, voire à d'autres pays ? Parvenir à une idée de l'échelle et de l'étendue du problème vous sera utile pour ce qui est de collecter des éléments matériels et de décider la ou les personnes à cibler dans votre plaidoyer.

Êtes-vous parvenu à une compréhension des causes fondamentales du problème ?

Il arrive rarement qu'un problème soit simple. Par exemple, les dommages causés par les inondations ne sont pas seulement dus aux fortes pluies. D'autres facteurs entrent presque toujours en jeu. Entre autres facteurs, il pourrait y avoir la restriction du drainage par la construction en plaines inondables, la déforestation incontrôlée en amont ou une application insuffisante des politiques et normes. Consulter les gens sur les causes fondamentales du problème vous aidera à identifier ce qui doit réellement être fait pour renforcer la résilience.



Y penser à deux fois :

Ce problème est-il vraiment « Le Problème » ?

Souvent, beaucoup de facteurs entrent en jeu quand on étudie une question importante, et parfois un comportement ne change pas parce qu'il y a plusieurs problèmes sous-jacents.



Quelques outils peuvent vous aider, vous et les organisations avec qui vous travaillez, à réfléchir à toutes ces questions.

Le **Tableau de bord *Sur le Front*** est une collection open source de points de vue des populations locales sur les risques et la résilience. En étudiant les données, vous pouvez mieux comprendre et analyser les problèmes et priorités de résilience de différentes personnes. Les données *Sur le front* ont été collectées dans 33 pays et les résultats peuvent être ventilés par pays, quartier, sexe, âge, revenu et handicap. Pour ceux qui connaissent les outils d'analyse de données, le Tableau de bord *Sur le front* utilise le logiciel Tableau® qui offre des moyens faciles pour trier, filtrer, ventiler et comparer les données de *Sur le front* récoltées dans le monde entier. Si vous débutez complètement dans l'analyse de données, le logiciel Tableau® permet un démarrage en douceur dans ce domaine, en mettant à votre disposition une multitude de ressources de support et d'aide.

L'outil d'analyse, **Arbre des problèmes et des objectifs**, vous aidera à explorer les causes fondamentales et les conséquences, de manière à mieux identifier ce que vous voulez voir résolu et ce qui doit être traité pour y parvenir.

L'outil **Analyse des politiques** vous guide dans le processus d'étude des politiques nationales afin de comprendre comment l'environnement politique contribue au problème que vous avez identifié. Ceci vous aidera à comprendre comment les politiques pourraient devoir changer pour atteindre votre objectif.



Récit d'un membre :

Découvrir les priorités locales à l'aide de *Sur le front*

En République Dominicaine, *Sur le front* a fait apparaître des résultats attendus et inattendus pour Oxfam International. Dans la région de Valdesia par exemple, il n'était pas surprenant de voir l'inondation émerger comme une menace majeure. L'association de la pauvreté et de l'absence d'aménagement du territoire a eu pour conséquence que des milliers de personnes vivent dans des bidonvilles surpeuplés, construits dans les plaines inondables de grandes rivières. Des inondations localisées régulières causent de graves dommages et d'importantes pertes de vie. Cependant, les ONG ont remarqué avec intérêt que l'insécurité était régulièrement placée en tête des menaces majeures par toutes les collectivités du pays, indépendamment de la région. Cela met en évidence l'impact énorme que les niveaux élevés de criminalité et de violence ont sur la vie quotidienne de la population. Il est devenu évident au cours de l'enquête que la violence et l'insécurité n'étaient pas des questions touchant des collectivités particulières, mais qu'elles étaient plutôt un problème largement répandu et grave à l'échelon national, qui ne pouvait être ignoré. Par le biais de la coalition d'organisations mettant en œuvre *Sur le front*, Oxfam international cherche maintenant à insister pour que les efforts de l'État pour gérer les risques soient dirigés non seulement vers le traitement des menaces de caractère naturel, mais aussi vers celui de la violence comme menace sociale et humaine.



Outil 01 :

Tableau de bord *Sur le front*

Cet outil vous sera utile pour...

Comprendre et analyser les problèmes de risque et de résilience du point de vue des communautés locales.

Ce qu'il faut faire :

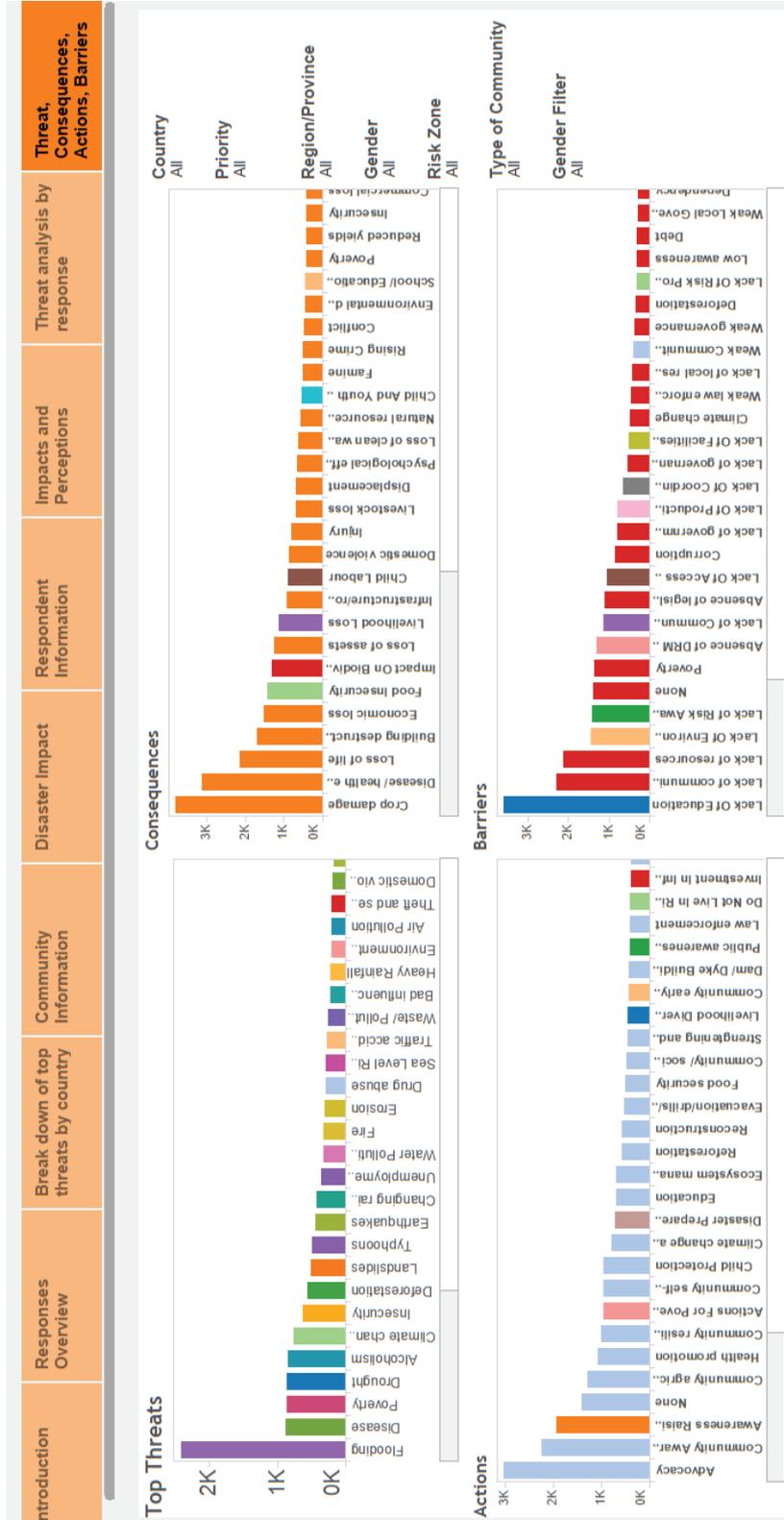
Consacrer une heure à étudier les résultats concernant votre pays et vos communautés dans le Tableau de bord *Sur le front*. Voici quelques questions que vous pourriez étudier sur le Tableau de bord *Sur le front* :

1. Quelle est la menace prioritaire pour mon pays / ma communauté ? Est-elle différente de celle que je vois privilégier par les femmes / enfants / personnes en situation de handicap ?
2. Quelles sont les conséquences de ces menaces ? Tout le monde subit-il les mêmes conséquences ?
3. Quelles sont les actions que la population locale préconise pour aider à réduire ces risques ?
4. Quels sont les obstacles qui entravent l'avènement du changement ?

Regardez le *Module 2: Comprendre le problème* avec l'outil d'apprentissage en ligne [Utiliser les éléments matériels dans votre plaidoyer](#) afin de comprendre comment vous pouvez utiliser les données de *Sur le front* pour mieux comprendre le problème qui se pose à votre communauté.

Après avoir utilisé cet outil...

Je comprends les problèmes de résilience et les solutions potentielles prioritaires dans ma région et pour lesquelles je peux faire un plaidoyer.





Outil 02 : Arbre des problèmes et objectifs

Cet outil vous sera utile pour...

Réfléchir aux causes fondamentales des problèmes et aux solutions que vous pourriez défendre.

Ce qu'il faut faire :

Rassemblez-vous avec les autres membres de GNDR dans votre pays qui veulent travailler à un plaidoyer commun, et étudiez les étapes suivantes.

1. Dessinez un arbre sur une grande feuille de papier. Il doit avoir plusieurs racines et branches. Ce sera votre Arbre des problèmes.
2. Accordez-vous entre vous sur le « problème principal ». Notez-le sur le tronc de l'arbre.
3. Déterminez entre vous quelles sont les conséquences du problème. Notez-les sur des post-it et collez ceux-ci sur les branches.
4. Réfléchissez ensuite aux causes du problème principal. Notez-les sur des post-it et collez ceux-ci sur les racines. À chaque stade de la recherche des causes fondamentales, n'ayez pas peur de demander « mais pourquoi ? » ou « quelle en est la cause ? ».
5. Discutez des relations entre les post-it et la manière de les disposer. Par exemple, les racines les plus profondes pourraient être déplacées en dessous des autres. L'arbre peut être restructuré en faisant d'une des causes ou de l'un des effets le problème principal et en réajustant les autres post-it autour de lui. Vous pourriez effectuer cette opération pour recentrer votre question vers un sujet sur lequel vous pouvez avoir davantage d'influence.
6. Quand le groupe est satisfait du positionnement de tous les post-it, dessinez un autre arbre sur une grande feuille de papier. Ce sera votre Arbre des objectifs.
7. Remplissez cet Arbre des objectifs à partir de votre Arbre des problèmes, en inversant les éléments négatifs en éléments positifs. Votre problème principal sur le tronc deviendra votre objectif général. Une cause fondamentale telle que « manque de connaissance » deviendra un moyen tel que « meilleure connaissance ». Et les conséquences dans les branches deviendront les impacts positifs.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous sommes en mesure d'identifier un objectif de notre initiative de plaidoyer.





Outil O3 : Analyse des politiques

Cet outil vous sera utile pour...

Repérer tout changement de politique que vous désirez.

Ce qu'il faut faire :

En groupe, étudiez une à une les questions ci-dessous. Si possible, ayez devant vous les listes disponibles de politiques nationales. Elles peuvent être disponibles sur les sites Internet gouvernementaux ou sur www.preventionweb.net

1. Quelles sont les politiques principales qui doivent être analysées pour l'initiative de plaidoyer ?

Existe-t-il une politique liée au problème global que vous avez identifié ? Il se peut que vous découvriez l'existence d'une politique spécifique pour le processus qui est le sujet de votre plaidoyer, par exemple, l'adaptation au changement climatique, la construction d'écoles ou la consultation des collectivités. Il se peut également qu'il existe des politiques génériques liées à votre question de plaidoyer, telles que les politiques sur l'environnement ou l'éducation.

2. Quel est le problème avec la politique ?

Lisez attentivement la (les) politique(s) pertinentes et réfléchissez à comment cela aide ou entrave le problème que vous avez identifié pour votre plaidoyer. Il n'est pas impossible que d'autres organisations aient effectué des évaluations similaires de ces mêmes politiques (y compris des synthèses de politiques et des exposés de position). N'hésitez donc pas à les rechercher sur leur site Internet. Choisissez dans ces énoncés celui qui décrit le mieux la situation :

✓ **Il n'existe actuellement aucune politique spécifique pour traiter notre problème de plaidoyer.**

✓ **Il existe une politique, mais elle ne suffit pas.**

*Demandez-vous : Répond-elle à la cause fondamentale du problème ?
Prend-elle en compte les réalités locales ? Tient-elle compte des réalités vécues par les femmes et les hommes, les jeunes et les personnes âgées, les pauvres et les personnes en situation de handicap ?*

✓ **Il y a une politique, mais elle n'est pas appliquée efficacement.**

Demandez-vous : Est-elle appliquée dans toutes les régions ? Atteint-elle les plus vulnérables ? Entre-t-elle en conflit avec une autre politique ?

✓ **Une politique spécifique est en place, mais le problème devra quand même être envisagé en rapport avec d'autres politiques pertinentes.**



Outil 03 : Analyse des politiques (suite)

3. Que faut-il changer ?

Il ne suffit pas de se limiter à se plaindre d'une politique ou de l'absence d'une politique. Vous devez également avoir des propositions à faire pour améliorer cette politique. Voici une liste de contrôle pour vous aider à développer des propositions.

- **Soyez réalistes.** Les décideurs politiques reçoivent beaucoup de questions différentes et ils auront vraisemblablement d'autres priorités. Il est donc peu probable que vous soyez en mesure d'obtenir votre politique rêvée et laisser entendre que c'est ce que vous visez peut vous décrédibiliser. Dans la mesure du possible, proposez de petites modifications dans les politiques existantes.
- **Inspirez-vous d'autres exemples.** Repérez des bonnes pratiques, soit dans une autre région du pays soit à l'étranger, qui pourraient servir à illustrer ce à quoi ressemble une bonne politique ou sa mise en pratique.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous sommes confiants de pouvoir argumenter en faveur d'un changement de politique.



Remarque

Politiques juridiquement contraignantes

Essayez de lier votre question à des politiques qui sont juridiquement contraignantes. Cela vous donnera plus de poids quand vous exigerez une mise en application.



Y penser à deux fois :

Les changements de politique que vous proposez sont-ils susceptibles d'entrer en conflit avec une autre politique ?

Par exemple, demander à votre gouvernement d'allouer 5% du PNB au renforcement de la résilience pourrait entrer en conflit avec les stratégies existantes pour intégrer la RRC dans tous les investissements de développement.



2 Cartographiez le chemin pour atteindre votre objectif

Vous avez identifié le problème que vous voulez traiter et un objectif pour votre plaidoyer. Mais comment allez-vous atteindre votre objectif ? Il y aura plus d'une voie pour parvenir au même point.

Il est temps maintenant de choisir, sur la base de vos capacités, opportunités et difficultés, le meilleur chemin pour atteindre votre objectif.

Tout d'abord, il est important que vous soyez collectivement au clair sur ce à quoi ressemblera le succès, afin de pouvoir commencer à cartographier le chemin pour y parvenir. Vous pouvez utiliser l'outil **Imaginez le Scenario** pour vous aider à vous mettre d'accord sur une vision commune de ce que vous voulez mettre en œuvre ensemble.

Il vous faudra peut-être aussi réfléchir à ce qui pourrait vous aider ou vous entraver le long du chemin. Cela comprendra notamment des facteurs positifs et négatifs. Vous devrez prévoir d'utiliser les facteurs positifs et prendre en compte les facteurs négatifs. L'outil **Analyse du champ de forces** vous aidera à le faire.

Il est également important de réfléchir aux étapes nécessaires pour parvenir à votre résultat souhaité. En réfléchissant à rebours depuis votre but final souhaité, vous pouvez établir des étapes réalistes pour y parvenir et les actions à entreprendre pour commencer. L'outil **Théorie du changement** peut vous aider à baliser ce chemin. Cet outil peut également jouer le rôle de cadre de suivi, une fois votre initiative lancée.



Outil 04 : Imaginez le Scenario

Cet outil vous sera utile pour...

Préciser ce à quoi pourrait ressembler le succès.

Ce qu'il faut faire :

Prenez chacun une feuille de papier. En haut de cette feuille, écrivez ce qui suit :

Pour moi le succès serait...

Prenez 10 minutes pour réfléchir à ce que serait la vie si vous parveniez à l'objectif de votre plaidoyer. Essayez de noter le plus de détails possible.

Penser le succès en termes de choses que vous pouvez voir, penser ou ressentir pourrait vous aider. Ou bien en termes de caractéristiques sociales, économiques ou politiques. Voici quelques questions pour stimuler votre imagination :

- Le succès sera-t-il un changement à court ou long terme ?
- Que signifiera le succès pour les communautés menacées ?
- Qu'advient-il aux personnes avec qui vous travaillez ?
- Qu'advient-il à l'administration locale ?
- Votre succès est-il un échec pour quelqu'un d'autre ?

Quand chacun aura écrit ses pensées, lisez chacun à votre tour ce que vous avez écrit et discutez en groupe en partant des questions suivantes.

- Y a-t-il des similitudes entre ce que nous disons chacun ?
- Y a-t-il des idées différentes partagées par un petit nombre de personnes ?
- Êtes-vous tous d'accord entre vous ? Avez-vous besoin de discuter davantage certains aspects jusqu'à parvenir à un consensus ?

Après avoir utilisé cet outil...

Nous avons une vision commune de ce à quoi ressemblerait le succès.



POUR MOI, LE SUCCÈS SERAIT...

Les responsables des ministères de Gestion des catastrophes et des Travaux publics devraient avoir des conversations avec les communautés concernant leurs priorités de résilience. Pour commencer, il s'agirait de réunions ponctuelles, mais pouvant devenir des événements réguliers trimestriels avant la fin de l'année.

En conséquence, les collectivités devraient discuter davantage en tant que groupe et un sens de responsabilité commune et d'enthousiasme devrait se développer. Des dirigeants devraient se dégager au sein des communautés, auxquels les autres feraient confiance pour organiser les discussions communautaires sur le renforcement de la résilience, passer les messages importants à l'administration locale si nécessaire et continuer à insister auprès du gouvernement pour davantage d'espace où partager leur point de vue. Les femmes et les personnes en situation de handicap, en particulier, devraient se sentir davantage incluses, ce qui devrait les inciter à prendre une part plus active dans les discussions communautaires sur le renforcement de la résilience.

Les représentants des ministères de Gestion des catastrophes et des Travaux publics devraient ressentir la valeur de la tenue de réunions avec les communautés et commenceraient les conversations sans qu'on ait besoin de le leur rappeler.

Six mois plus tard, les districts voisins devraient commencer à suivre la même approche. Ils auraient fait pression auprès de leur administration après avoir constaté le succès dans nos districts.

Notre partenariat qui avait travaillé sur cette initiative de plaidoyer travaillerait sur une nouvelle initiative. Nous serions fiers des changements en cours dans les communautés et travaillerions à l'analyse d'autres problèmes des communautés pour lesquels entamer un plaidoyer. Nous présenterions l'histoire de notre partenariat à d'autres groupes de la société civile lors d'un événement que nous avons organisé.

Un dialogue aura été lancé avec les ministères de Gestion des catastrophes et des Travaux publics sur la modification de leurs procédures d'évaluation de l'impact environnemental pour veiller à ce que la résilience soit incorporée au formulaire d'évaluation.



Outil 05 : Analyse du champ de forces

Cet outil vous sera utile pour...

Comprendre ce qui peut favoriser ou entraver votre plaidoyer le long du chemin.

Ce qu'il faut faire :

Prenez une grande feuille de papier et tracez une ligne au milieu. Sur la ligne, écrivez l'objectif que vous avez choisi. En groupe, travaillez à peupler la feuille de papier avec les « forces » qui pourraient avoir un impact sur la réalisation de votre objectif.

Écrivez au-dessus de la ligne les possibilités qui pourraient avoir un impact **positif** sur la réalisation de votre objectif.

Écrivez en dessous de la ligne les menaces qui pourraient avoir un impact **négatif** sur la réalisation de vous objectif.

Pensez aux événements, personnes et processus clés.

En groupe, affectez une note à chaque force (1 = faible ; 5 = forte). Discutez du moyen par lequel vous pourriez renforcer les opportunités et affaiblir les menaces.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous pouvons provisionner en vue des facteurs négatifs et maximiser les facteurs positifs.



Récit d'un membre :

Profitant des campagnes connectées au Malawi,

l'Initiative de croissance et de développement ruraux (SRGDI), un groupe de la société civile au Malawi, a fait un plaidoyer pour l'amélioration des services de gestion des déchets dans les communautés. Au début, l'organisation a eu du mal à faire entendre sa voix parce qu'il y avait dans le pays beaucoup d'autres questions qui nécessitaient une réponse. Elle a cependant trouvé une alliée inattendue en la personne de la Première Dame qui a commencé une campagne parallèle pour embellir le Malawi. La campagne comprenait un message sur la gestion des déchets. Tout à coup leur sujet était devenu de la plus haute importance pour le gouvernement et les compagnies privées. L'organisation a donc pu profiter de ce facteur extérieur.



Les données de Sur le front montrent que les communautés donnent la priorité aux inondations - nous pouvons l'utiliser !

Nous avons accès auprès de beaucoup de populations locales - mobiliser ?

Des inondations récentes ont retenu l'attention des médias

Révision de la politique de gestion des risques attendue

Prochaine plateforme régionale de RRC

Le ministre du Changement climatique a fait un discours sur ce sujet

INVESTISSEMENT ACCRU DANS LA

PRÉPARATION AUX INONDATIONS

Le gouvernement fait des coupes budgétaires

Les méga-catastrophes, plus que les événements localisés, au centre du programme de la plateforme de RRC

Nouveau ministre de la Gestion des catastrophes - nous ne la connaissons pas !

Beaucoup d'autres OSC font des plaidoyer pour d'autres changements - espace encombré ?



Outil 06 : Théorie du changement

Cet outil vous sera utile pour...

Cartographier comment vous allez parvenir au changement que vous désirez voir un jour.

Ce qu'il faut faire :

1. En haut d'une grande feuille de papier écrivez l'objectif de votre groupe. **Quel est le changement global que vous désirez voir ?**
2. Écrivez ensuite les étapes qui le précèdent immédiatement. **Quels sont les plus petits changements qui vous permettront d'obtenir le changement global ?**
3. Pensez ensuite à comment vous pourriez savoir que vous progressez et écrivez-le. **Quels seraient les indicateurs du progrès à court, moyen et long terme ?**
4. Enfin, au bas de la feuille, écrivez les activités que vous pouvez faire pour contribuer aux progrès. **Quelles sont les actions que votre groupe pourrait faire pour aboutir à ces changements ? À quoi ne seriez-vous pas en mesure de contribuer et auriez-vous donc besoin de l'aide d'autres ? Soyez réalistes quant à vos capacités.**
5. Maintenant vérifiez que la logique fonctionne dans l'autre sens ! Discutez en groupe de la succession des étapes de bas en haut et ajoutez toutes celles qui vous semblent manquer. **Vos activités conduiront-elles à des buts à court, moyen et long terme ? Manque-t-il des activités ? Vos objectifs à long terme déboucheront-ils sur le changement global que vous désirez voir ?**

Après avoir utilisé cet outil...

Nous connaissons le chemin à parcourir, y compris ce que nous pouvons réaliser et où d'autres doivent nous aider.



Remarque

Beaucoup d'activités vous attendent

Vous pouvez dresser la liste de l'ensemble des activités qui déboucheront sur vos objectifs à court terme et, séparément, celle des objectifs à moyen et long termes.



CHANGEMENT GLOBAL :

PRÉPARATION ACCRUE POUR LES INONDATIONS RÉGULIÈRES AU NIGERIA

Conditions
préalables

Diversification
des moyens de
subsistance

Budget alloué
aux districts

Reboisement

Objectifs à
long terme

Développement d'une
nouvelle politique
concernant le budget de
préparation aux inondations
à l'échelon du district

Accord des
compagnies
minières
pour reboiser

Objectifs
à moyen
terme

Cultures résistantes
aux inondations
plantées dans les
communautés

Pétition signée par
5000 personnes

Objectifs à
court terme

Les communautés
reconnaissent
les avantages de
diversifier des moyens
de subsistance

Réunion organisée
avec le ministère
de Gestion des
Catastrophes

Activités

Produire des études
de cas de bonnes
pratiques d'autres
pays

Organiser dans
les communautés
des ateliers sur les
moyens de subsistance
alternatifs

Développer des documents
d'orientation sur la
préparation aux inondations
et le financement à l'échelon
du district

Développer une
pétition ciblant
la compagnie
minière

Entretien rapide
sur la déforestation
entreprise par la
compagnie minière

Rencontrer le
gouvernement
national pour
présenter le
document
d'orientation



3 Évaluer qui cibler

Une fois identifiés les changements souhaités, vous pouvez identifier qui vous devrez influencer pour parvenir à ces changements.

La résilience étant un sujet intersectoriel lié au travail et à la vie de nombreuses personnes, vous aurez à influencer plusieurs individus ou groupes pour parvenir au changement désiré. Ceux-ci peuvent comprendre le public en général, des entreprises privées, d'autres ONG ou des ministères gouvernementaux travaillant dans l'éducation, les travaux publics, l'environnement, la gestion des catastrophes... pour n'en nommer que quelques-uns !

Vous cibleriez parfois ceux qui ont directement le pouvoir d'apporter les changements. D'autres fois, ceux qui sont au pouvoir ne vous seront pas accessibles et vous devrez cibler d'autres personnes capables d'influencer ceux qui sont au pouvoir. Vous devrez être au clair quant aux décideurs qui doivent être persuadés et qui a une influence sur eux. L'outil **Cartographie des pouvoirs** vous aidera à identifier les décideurs, les personnes influentes, ceux qui sont dans l'opposition et les alliés, et à réfléchir à comment ces parties prenantes pourraient affecter votre plaidoyer et sa viabilité.

Il peut être difficile de trouver comment utiliser vos alliés potentiels. Il peut être encore plus difficile de décider comment traiter avec les personnes qui s'opposent à votre programme. L'outil **Gérez les alliés et les adversaires** propose quelques questions et suggestions qui peuvent vous être utiles.



Il y a une grande différence entre les élus locaux qui sont intéressés et se soucient de leur communauté et les membres des administrations locales, telles que le Conseil de district dans notre cas, dont les intérêts sont ailleurs, parce qu'il ne dépendent pas des voix de ces communautés.

Maynard Nyirenda,
Sustainable Rural Growth
& Development Initiative,
Malawi



Difficulté en vue !

Vous pouvez identifier des haut fonctionnaires ou des ministères clé qui ont besoin d'être influencés, mais être conscients que la corruption est un problème. Cela pourrait contrecarrer le succès de votre plaidoyer.



Leçons apprises

Vous pouvez présenter vos éléments matériels à d'autres groupes, surtout des personnalités et les médias, pour augmenter la pression publique. Si vous faites cela, vous aurez besoin de présenter vos éléments matériels sous une forme différente adaptée et efficace pour ce nouveau public.



Récit d'un membre :

CARITAS a travaillé au sein d'une alliance d'ONG, appelée Partenaires pour la résilience, afin de faire pression sur le gouvernement guatémaltèque pour renforcer la protection des sols, forêts et plans d'eau. L'objet du plaidoyer était des modifications des politiques de gestion des ressources naturelles et un investissement accru dans les projets de ressources pour la restauration des communautés. Le message a atteint les décideurs avec l'aide de quelques alliés au parlement. Les députés étaient accessibles et bien connus des Partenaires pour la résilience, car ils avaient fréquenté les mêmes cours universitaires ou travaillé dans la même organisation que certains des partenaires. Les partenaires savaient que leurs relations passées signifieraient que ces membres du parlement pourraient plus facilement avoir de la sympathie pour les objectifs de l'alliance.



Récit d'un membre :

Severin Apedjagbo de Réseau Jeunesse pour L'environnement (RJE), Togo, nous a raconté une histoire comment un ministère du gouvernement est devenu un allié dans un autre ministère du gouvernement même de lobbying : « Nous faisons pression sur le ministère de l'Énergie au Togo pour qu'il n'intègre pas d'investissements dans l'énergie nucléaire dans la nouvelle politique énergétique nationale. Nous voulions au contraire qu'il se concentrent sur des options énergétiques plus écologiques. Très tôt, nous avons envoyé une lettre au ministère de l'Énergie avec nos demandes et décidé d'en envoyer une aussi au ministère de l'Environnement, dont nous pensions qu'il pourrait être intéressé par nos demandes. Ils ont fini par nous contacter pour exprimer leur soutien à notre cause et nous ont d'ailleurs proposé trois experts techniques pour aider notre organisation à accéder aux politiques pertinentes et présenter d'autres recommandations au ministère de l'Énergie. »



Remarque

Assurez-vous de conserver le rapport de votre cartographie des pouvoirs en lieu sûr ; ces informations peuvent être très sensibles. Si quelqu'un devait découvrir que vous l'avez identifié comme bloquant votre cause, il pourrait être mécontent et rendre votre plaidoyer encore plus difficile.



Outils 07 :

Cartographie des pouvoirs

Cet outil vous sera utile pour...

Identifier quel est le public cible de votre plaidoyer, les alliés avec qui travailler et les autres personnes susceptibles d'avoir de l'influence. Il peut être également utile de comprendre le rôle des acteurs et la relation qui les lie.

Ce qu'il faut faire :

Travaillez en groupe pour dessiner le diagramme ci-contre. Écrivez votre objectif en haut de la page sous « Notre programme ».

Dressez la liste des différentes organisations et personnes liées à votre programme. Elle doit comprendre toute personne susceptible d'influer sur votre objectif, d'être impactée par lui ou de jouer un rôle dans sa réalisation ou de favoriser ou entraver sa réalisation. N'oubliez pas les communautés, d'autres groupes de la société civile, les médias, le secteur privé et les différents ministères gouvernementaux !

Choisissez où les placer sur le diagramme. Soyez réalistes quant au pouvoir de décision et l'influence que vous attribuez aux personnes et groupes, et quant au soutien ou l'opposition qu'ils sont susceptibles de vous témoigner.

Quand vous aurez rempli les cases, réfléchissez aux personnes qu'il est essentiel d'influencer, celles que vous devez rallier et celles dont vous devez vous méfier.

Vous devrez revenir à cette cartographie des pouvoirs quand vous aurez commencé votre initiative de plaidoyer, afin de vérifier ce qui pourrait avoir changé. Y a-t-il de nouveaux groupes ou personnes à ajouter ? Les opposants sont-ils devenus des alliés ?

Après avoir utilisé cet outil...

Nous savons qui nous devons cibler...

Nous savons que l'opposition viendra de...

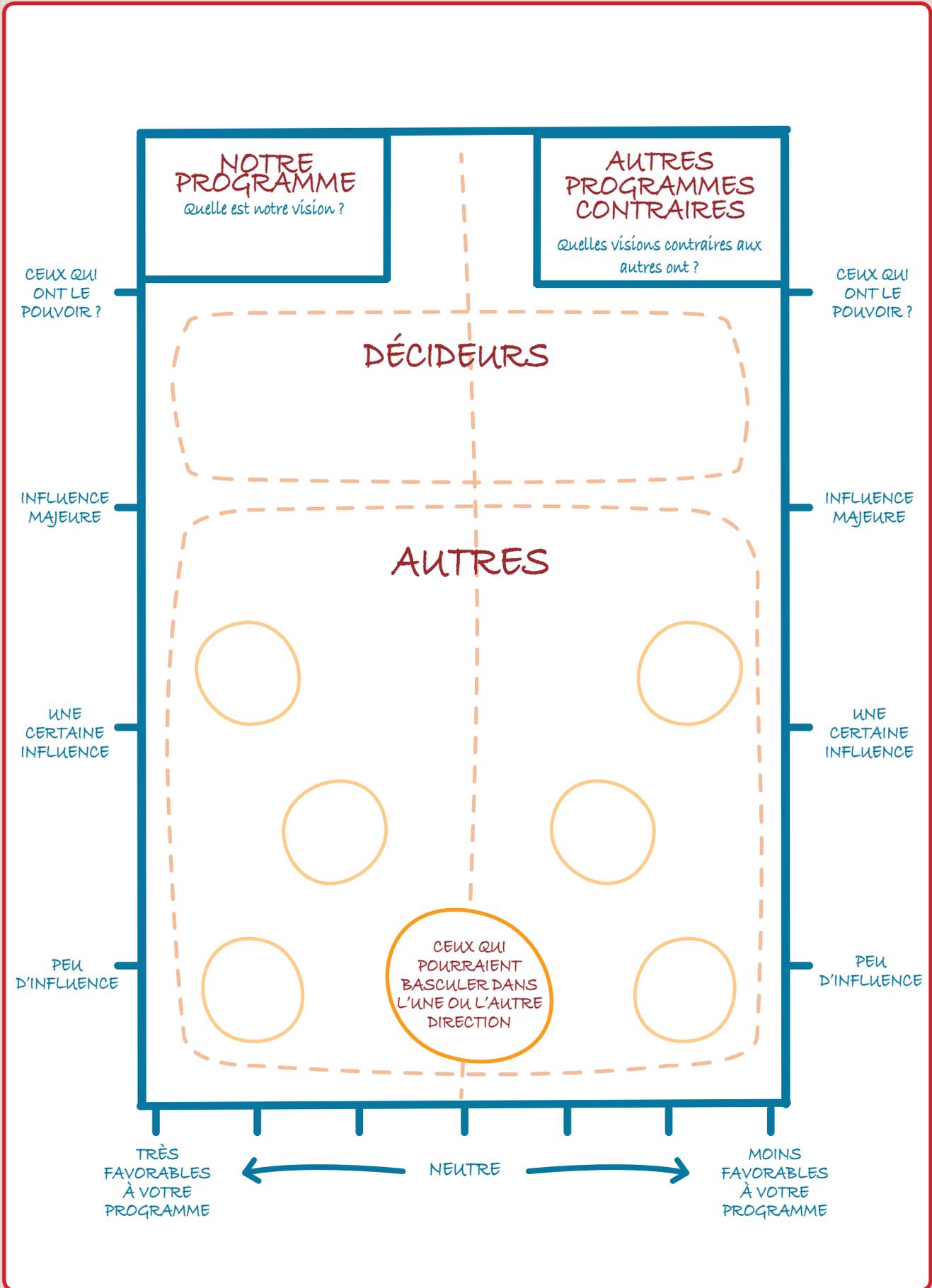
Nous pouvons travailler avec...



Y penser à deux fois :

Comment identifier partisans et opposants

Demandez à vos partenaires de partager leurs expériences et récits avec les différentes personnes et organisations que vous avez recensées. Vous arriverez sans doute à une image plus claire du niveau de soutien qu'ils sont susceptibles de vous apporter. Vous pouvez également consulter leur site Internet officiel ou lire des articles récents qu'ils ont écrits, afin de mieux comprendre ce que pourrait être leur programme.





Outil O8 : Gérez les alliés et les adversaires

Cet outil vous sera utile pour...

Réfléchissez à des façons de profiter et de prendre en compte ceux que vous avez identifiés comme des alliés et opposants potentiels.

Ce qu'il faut faire :

Discutez en groupe les questions et options ci-dessous. Pour chaque allié et opposant, décidez de la meilleure approche pour traiter avec lui afin de maximiser vos chances d'atteindre votre but.

| Choses à découvrir sur vos alliés | Choses à découvrir sur vos opposants |
|---|--|
| Avec quelle efficacité soutiennent-ils le sujet de votre plaidoyer ? | Pourquoi s'opposent-ils à vous ? |
| Ont-ils des doutes quant à votre campagne de plaidoyer ? Dans l'affirmative, quels sont-ils ? | Dans quelle mesure s'opposeront-ils activement à vous ? |
| Quel profit espèrent-ils tirer de votre plaidoyer ? | Seront-ils réactifs (en venant seulement contrecarrer vos actions) ou proactifs ? |
| Dans quelle mesure sont-ils bien dotés sur le plan de la campagne ? | Que pourraient-ils faire pour vous défier ? |
| Que sont-ils prêts à faire pour soutenir la campagne ? | Combien ont-ils de pouvoir (argent, influence, effectifs) ? |
| À quel point s'attendent-ils à être impliqués et informés ? | Quelles sont leurs stratégies et tactiques ? |
| Ont-ils des différends avec l'un des alliés potentiels ? | Y a-t-il des domaines sur lesquels vous pourriez vous accorder ? |
| | Qui les influence ? |
| Comment traiter avec vos alliés ? | Comment traiter avec vos opposants ? |
| Persuadez-les de la justesse de votre position | Persuadez-les de la justesse de votre position et faites-en des alliés |
| Persuadez-les que le sujet est suffisamment important pour justifier l'action | Affaiblissez leur opposition à votre position |
| Formez des alliances avec eux | Trouvez un terrain d'entente sur certains sujets et acceptez votre désaccord sur d'autres |
| | Réduisez leur influence en diminuant leur crédibilité et contrant leur arguments avec succès |

Après avoir utilisé cet outil...

Nous savons comment traiter avec les alliés et les opposants dans la cadre de notre stratégie de plaidoyer.





4 Rassemblez des éléments matériels à l'appui de votre message

Pour que les activités de plaidoyer soient efficaces, elles doivent être corroborées par l'expérience et les connaissances. Les preuves matérielles donnent de la légitimité aux défenseurs d'une cause et peuvent venir en appui aux différentes étapes de la planification du plaidoyer.

Il est fort difficile de recueillir des éléments matériels sur la résilience. Il est difficile de calculer le nombre de vies qui peuvent être sauvées si la préparation est enseignée à l'école. Ou combien d'argent peut être économisé si les maisons sont construites différemment. Vous pouvez cependant revenir sur des événements passés et parler avec les communautés de leurs besoins et priorités.

Mais quelles preuves utiliser ? Visez les éléments matériels pertinents, faciles à digérer et partager, afin de faire passer votre récit. Les affirmations précises en rapport avec les préoccupations locales ou nationales et solidement étayées sont en général les plus efficaces. Les récits humains ont souvent un grand impact, mais ils nécessitent quand même des preuves statistiques solides et crédibles. La meilleure approche est souvent de « présenter ses arguments » en utilisant un récit personnel soutenu par des données quantitatives et qualitatives qui donnent une description harmonieuse et convaincante.

Des publics différents peuvent trouver utiles d'autres aperçus. En adaptant vos éléments à vos différents publics, vous êtes davantage susceptibles d'obtenir une réponse positive. Par exemple :

- Si vous essayez de convaincre le ministère de l'Éducation d'intégrer dans les programmes scolaires la sensibilisation aux inondations, alors des aperçus sur comment les enfants et les écoles sont touchés seront très pertinents.
- Si le gouvernement a déclaré la nécessité de faire des économies financières, vos arguments seront plus efficaces s'ils prouvent comment l'investissement dans la prévention des inondations peut économiser de l'argent à long terme.

Il vaut la peine de consacrer du temps et des efforts pour mieux comprendre les priorités du public ciblé que vous avez identifié dans la Cartographie des pouvoirs. Vous pouvez personnaliser votre message et vos éléments matériels pour obtenir le plus grand impact. Un cours en ligne **Utiliser les éléments matériels dans votre plaidoyer** a été élaboré pour vous aider à penser aux façons de personnaliser vos preuves et comment *Sur le front* peut vous y aider.

Remarque

Il est bon de faire participer le public que vous visez, dès que vous commencez à mettre au point votre plan de plaidoyer. Ces personnes pourraient être en mesure de vous dire pourquoi elles ne privilégient pas telle ou telle question, ou s'il y a des lacunes dans les informations dont elles disposent. Vous pourriez leur demander les informations dont elles disposent et si certaines manquent, travailler à combler les lacunes. S'il est difficile d'avoir accès à ces personnes, vous pourriez trouver quelles sont leurs priorités dans leurs documents de stratégie institutionnelle. Si elles occupent des positions d'élus publics, elles peuvent avoir des programmes pré-électoraux indiquant leurs positions et priorités.



« Quand nous avons commencé à collecter les données sur les risques de catastrophe et la résilience, nous ne pensions pas les utiliser pour le plaidoyer. Cependant, chaque fois que nous avons présenté ces informations, accompagnées de photos et de témoignages, les gens se sont montrés intéressés par ce que nous faisons et prêts à nous soutenir, même à l'échelon du gouvernement national. C'est pour cette raison que nous avons décidé de collecter, systématiquement et dans des districts différents, des éléments matériels pour nos campagnes.

Amusat Kolawole, Centre pour la réduction des risques de catastrophe et des crises (CDRCR), Nigeria





Cependant, avoir le « bon » type d'éléments matériels, pour le bon public, ne suffit pas à garantir le succès d'un plaidoyer. Il faut que votre message et vos éléments matériels soient présentés de la façon la plus convaincante pour un impact maximum. La façon de présenter votre message dépendra de la personne ou du groupe à convaincre. Le tableau ci-dessous répertorie certaines façons de présenter vos arguments.

| Façon de présenter vos arguments | En quoi cela est-il bon ? |
|---------------------------------------|--|
| Lettre | Peut être un bon moyen pour obtenir l'attention d'un décideur de manière formelle et pour forcer une position ou une réponse officielles. |
| Affiche ou Tracts | Peuvent influencer beaucoup de personnes différentes lors de manifestations. Assurez-vous que le message-clé est évident et clairement lisible. |
| Blog ou podcast | Utiles quand vous voulez attirer l'intérêt du public ou celui des OSC et accroître la demande de changement. |
| Rapport | Puisqu'un rapport peut contenir plus d'informations, il peut être utilisé pour un public ciblé qui ne connaît pas grand chose sur le sujet. |
| Tweet | Peut être un bon moyen d'atteindre les journalistes et le grand public. De plus, les parlementaires sont de plus en plus présents sur Twitter. La difficulté réside cependant dans l'obligation d'avoir un message bref. |
| Présentation / discours | L'occasion de prendre la parole lors d'une manifestation est un bon moyen pour influencer des personnes intéressées. Assurez-vous de parler de façon précise et claire. |
| Document de politique générale | Meilleure approche pour tenter de cibler les décideurs politiques à propos d'une politique particulière. Voir en page 51, les conseils sur ce qu'il faut inclure dans un document de politique générale. |
| Étude de cas | Utile pour enraciner votre message dans la réalité et illustrer comment le problème mis en évidence par les données et les statistiques a une incidence sur la population et les communautés. |

Remarque

Les faits *racontent*, mais les récits *montrent* !

Les récits humains ont souvent un grand impact, mais ils nécessitent quand même des preuves statistiques solides et crédibles. Quand vous présentez vos arguments, donner un récit harmonieux et convaincant nécessite l'utilisation de récits humains de personnes ou de communautés (soutenus par des données quantitatives et qualitatives pour la crédibilité) afin d'avoir le plus grand impact.

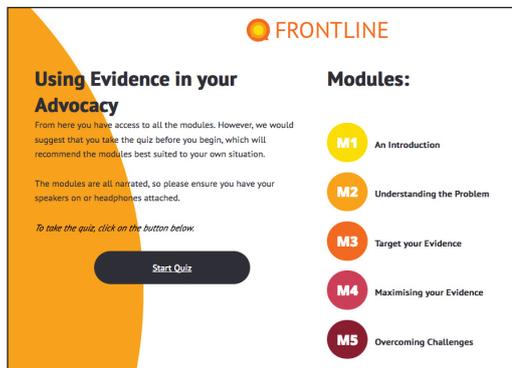
L'outil **Ingrédients du récit** vous aidera à comprendre les types de récits dont vous aurez besoin pour illustrer votre problème ou présenter des solutions. Il vous donnera également cinq ingrédients fondamentaux de ces récits pour qu'ils aient le plus grand impact sur votre public.

Les études de cas vont plus loin que la théorie et jouent un rôle important pour susciter l'empathie et faire croître la compréhension. L'outil **Études de cas** vous aidera à appréhender les caractéristiques essentielles du choix et de l'élaboration d'une bonne étude de cas représentative de la question.



Outil 09 :

Plateforme d'apprentissage en ligne « Utiliser les éléments matériels dans votre plaidoyer »



Cet outil vous sera utile pour...

Sélectionner et présenter les éléments matériels les plus appropriés et percutants pour votre plaidoyer.

Ce qu'il faut faire :

La plateforme d'apprentissage en ligne est composé de [5 modules qui couvrent](#) :

1. Introduction aux éléments matériels dans le plaidoyer
2. Comprendre le problème
3. Cibler vos Arguments
4. Maximiser vos Arguments
5. Surmonter les difficultés

Suivez le cours vous-même. Chaque module prend environ 45 minutes et vous présentera la théorie, les idées et les récits sur les meilleures façons d'utiliser les éléments matériels dans votre plaidoyer. Il vous guide en particulier sur comment utiliser, aux différents étapes de votre initiative de plaidoyer, les données de *Sur le front* concernant le point de vue local sur les risques et la résilience. À ce stade, quand vous collectez les éléments matériels en relation avec un problème que vous avez identifié, il est recommandé de vous concentrer sur les modules 3, 4 et 5.

Après avoir utilisé cet outil...

Je peux partager mes idées sur les éléments matériels que nous devons utiliser dans notre plaidoyer avec les autres partenaires qui travaillent sur mon initiative de plaidoyer.



Outils O10 : Ingrédients du récit

Cet outil vous sera utile pour...

Écrire des récits percutants à utiliser dans votre plaidoyer.

Ce qu'il faut faire :

Les récits percutants qui vont droit au cœur des gens reposent en général sur cinq ingrédients fondamentaux. Quand vous voulez utiliser des récits dans le cadre de vos éléments matériels, assurez-vous qu'ils contiennent tous ces ingrédients pour un effet maximal :

1. **Les personnages** : Un bon récit ne décrit pas ses personnages. Il les présente, en montrant leur réaction face aux conflits et dilemmes, et les conflits apparaissent quand les désirs / besoins de la personne rencontrent un obstacle.
2. **L'intrigue** : L'intrigue est votre début, votre développement et votre fin. Les gens aiment savoir comment les choses ont commencé et comment tout cela s'est terminé. Ils aiment aussi savoir pourquoi certaines choses arrivent et d'autres pas, et quelles sont les implications de cette « cause et effet ». Concentrez-vous sur cela au cœur de votre récit. Décrivez les personnes et le contexte avec des mots qui font appel à tous les sens, c'est-à-dire ce qu'on voit, entend, sent, goûte ou ressent.
3. **Le public** : Qui est susceptible de lire votre récit ? Qu'attendent-ils ? Quel intérêt auraient-ils à le lire ? Réfléchissez à ces questions et assurez-vous de répondre aux besoins de votre public spécifique.
4. **La condition humaine** : Pour qu'un récit fasse réfléchir, il doit souvent faire appel aux émotions. Par exemple, il peut faire appel à la joie, l'ingéniosité, la peur de la mort, le désir de pouvoir ou l'amour de ses proches. Vous pouvez intégrer ces émotions dans les personnages de votre récit.
5. **Le message** : Le message de votre récit est ce que vous essayez de dire. C'est ce que vous voulez que les autres apprennent, croient, comprennent ou ce sur quoi vous souhaitez qu'ils réfléchissent. Ne surchargez pas votre récit de nombreux messages. Faites simple (mais pas simpliste !).

Après avoir utilisé cet outil...

Vous savez ce que vous devez inclure dans vos récits pour les rendre plus attrayants et intéressants afin de faire comprendre vos messages et toucher profondément les gens.



Outil O11 : Outil Étude de cas

Cet outil vous sera utile pour...

Sélectionner et développer des études de cas appropriés.

Ce qu'il faut faire :

Quand vous choisissez une étude de cas, prenez en compte les trois facteurs suivants. Votre étude de cas devrait être :

- **Représentative.** Habituellement, les meilleures études de cas sont représentatives de la situation dans son ensemble. Vous ne devez choisir votre étude de cas qu'après avoir analysé les données et vraiment compris la complexité de la situation, pas avant.
- **Révéléteur.** Choisissez un exemple avec une leçon claire, qu'il s'agisse d'une consultation locale débouchant sur une RRC plus efficace, ou de l'application de codes de construction garantissant une réduction des pertes. Vous voulez que le lecteur soit en mesure de dire quelle en est la leçon à la simple lecture du récit.
- **Convaincant.** Nous voulons que le public soit incité à prendre en compte les leçons tirées de l'étude de cas et apporter les changements. Un exemple de résultat positif aidera le lecteur à voir ce qui pourrait se produire si les leçons étaient appliquées. L'exemple présentera de préférence l'amélioration dans la vie et les moyens de subsistance des plus vulnérables, ainsi que les bienfaits pour le public ciblé, par exemple, les économies financières pour le gouvernement national.



Outil O11 : Outil Études de cas (suite)

En développant votre étude de cas, envisagez de suivre la structure suivante :

- **Titre.** Soyez bref. Mettez l'accent sur les réalisations les plus convaincantes.
- **Problème.** Présentez la difficulté particulière rencontrée par la communauté. N'oubliez pas d'inclure les causes fondamentales du problème.
- **Solution.** Présentez l'approche suivie pour s'attaquer à la situation. N'oubliez pas de mentionner les personnes impliquées, comment la communauté a participé, les principales étapes du processus et toutes les difficultés rencontrées.
- **Résultat.** Résumez le résultat obtenu. N'oubliez pas d'inclure les conséquences à court et long terme, et leur effets sur différents types de personnes.
- **Réflexion.** Qu'est-ce qui a fonctionné ? Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ? Il y a-t-il eu des surprises ? Vous pouvez utiliser une citation d'une personne impliquée dans le processus, afin de souligner l'importance de ce travail.
- **Conclusion :** Résumez en une ou deux phrases comment cet exemple est source de leçons pour d'autres.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous savons ce sur quoi doit porter notre réflexion quand nous développons une étude de cas.



5 Planifiez comment influencer

Vous connaissez maintenant votre objectif, qui vous devez cibler et quels éléments matériels utiliser pour les convaincre ! Il est maintenant temps de planifier vos actions.

Chaque initiative de plaidoyer est différente, mais la plupart comportent une combinaison de :

- **Lobbying** : influencer directement les décideurs
- **Campagne** : militantisme par des partisans, des OSC et la population, qui prouve qu'un grand nombre d'habitants, électeurs et acteurs de la société civile sont concernés par la question

Il n'est pas nécessaire d'inclure ces deux éléments ; tout dépend de vous et de la situation dans votre pays. Dans certains pays, les organisations de la société civile doivent être très prudentes, dans ce cas votre plaidoyer sera plus vraisemblablement un lobbying à un niveau élevé et une influence discrète. Dans d'autres pays, la société civile est très active et sait le parti qu'elle peut tirer de l'opinion publique, dans ce cas votre plaidoyer va sans doute inclure aussi une campagne publique.

Pour chacun des deux moyens, nous étudions différentes approches, conseils et difficultés, et nous donnons des exemples.

Lobbying

Il y a différents moyens de faire pression sur les décideurs. Vous ne faites pas pression de la même manière sur le maire d'une ville et sur le responsable d'une entreprise.

Quelle que soit la personne sur laquelle vous faites pression, assurez-vous de connaître son rôle et ses motivations, et que votre message et votre argumentation lui sont adaptés. L'outil **Modélisation de message** vous aidera à faire en sorte que vos messages renseignent, convainquent et incitent à l'action d'une façon claire, simple et concise. Vous pouvez y parvenir en élaborant un unique message central et clair qui résume, en termes simples, votre position et les changements souhaités. Votre message central guidera ensuite le développement personnalisé des messages plus spécifiques et destinés à des publics particuliers.

Le tableau ci-dessous recense quelques moyens à utiliser pour faire pression. Réfléchissez aux approches les meilleures pour vous. Dans certaines de ces situations, si vous recommandez un changement de politique, vous trouverez peut-être utile de développer un document d'orientation. Un document d'orientation a pour but de fournir une argumentation complète et convaincante qui justifie vos recommandations politiques, il agit donc comme outil de prise de décision et comme appel à l'action pour un public ciblé. Le **Modèle de document d'orientation** vous aidera à élaborer un document concis et efficace.



Je sais où un vice-ministre va pour le déjeuner, l'une de nos approches de lobbying consiste à traîner aux abords du restaurant à l'heure du déjeuner... Je sais qu'un jour ou l'autre, il sera là !

Monica Cuba, Soluciones Prácticas, Bolivie





Si vous avez du mal à faire pression de façon efficace sur vos publics cibles, il y a certaines choses que vous pouvez essayer pour attirer des partisans :

- obtenir des messages de soutien de la part de personnes influentes ou en vue
- demander à d'autres réseaux et alliances de se rallier à votre cause
- persuader d'autres organisations de faire leur votre problème (même si ce n'est pas leur problème principal)
- convaincre des donateurs de soulever votre question lors de négociations avec les décideurs

| Moyens pour faire pression | Quand cela est-il bon ? |
|---|---|
| Travailler avec les décideurs politiques | Travailler « de l'intérieur » vous permet d'apprendre à connaître les décideurs politiques et donc de les influencer plus efficacement. Vous pouvez développer cette relation grâce à un travail de fourniture de service sur la question, ou la participation à des forums consultatifs ou des groupes de travail. À mesure que l'expertise de votre organisation augmente, vous commencerez à être reconnus et acceptés comme des experts et comme une ressource pour les décideurs politiques. |
| Alimenter les consultations | Les gouvernements, entreprises ou ONGI peuvent entamer des consultations pour recueillir l'opinion et les avis sur un sujet. Essayez d'être présent lors de ces consultations ou alimentez-les de votre point de vue, en envoyant un court document bien écrit. Vous devrez peut-être inclure une analyse des politiques, accompagnée de vos recommandations. Le travail en réseaux ou coalitions peut augmenter vos chances d'être invité aux consultations. |
| Rencontres en personne | Si les membres de votre partenariat sont proches de votre public cible, vous devriez pouvoir plus facilement organiser des rencontres ou des appels téléphoniques avec lui. Ainsi, la personne que vous cherchez à influencer sera entièrement concentrée sur votre question. Voir la remarque sur Tirer le meilleur parti des rencontres. |
| Interventions écrites | Si vous ne connaissez pas bien votre public cible, vous pouvez choisir d'écrire des lettres ou d'envoyer des pétitions. C'est l'un des moyens les plus courants pour faire pression sur les décideurs qui ont un pouvoir décisionnel et sont souvent inabordables. Votre lettre ou pétition risque d'être posée sur une étagère et oubliée, il faut donc l'accompagner d'autres approches. |
| Organiser un événement | Inviter des personnes clés à un événement que vous avez organisé crée l'opportunité de préciser le programme et diffuser votre message. Les décideurs peuvent être enclins à reconnaître et soutenir votre cause en présence d'autres. |
| Conversations de couloir | Vous êtes au courant que des personnes que vous avez besoin d'influencer assistent à une conférence ou un atelier national. En y assistant vous aussi, il se peut que vous puissiez avoir des conversations informelles avec elles pour présenter vos « demandes ». |



Remarque

Tirer le meilleur parti d'une réunion

- Envoyez vos rapports ou présentations à l'avance
- Définissez un programme clair et envoyez-le la veille à tous les participants
- Présentez dès le début des éléments matériels convaincants et une demande claire
- Mettez ensuite par écrit ce qui a été convenu et faites-le circuler à toutes les personnes présentes
- Décidez d'un commun accord d'une rencontre ou d'un appel de suivi



Vous aurez des défis à relever au cours du lobbying, mais il y a des moyens d'adapter votre lobbying pour y faire face. Regardez le tableau ci-dessous pour quelques idées.

| Défi | Approches possibles |
|--|---|
| Votre question est perçue comme marginale | Utilisez des sondages d'opinion ou des pétitions pour prouver le soutien populaire. Les données de <i>Sur le front</i> peuvent servir à montrer combien de personnes privilégient une question. |
| Votre question a une priorité faible (à aborder « plus tard ») | Soulignez les coûts potentiels de l'inactivité. Vous pouvez être en mesure de partager les détails des coûts de catastrophes antérieures. Montrez que la situation peut s'améliorer sans coûts importants. |
| Votre question est considérée comme un luxe | Référez-vous aux pays voisins où la question a déjà été traitée (« notre pays est à la traîne ») |
| Voir le module 5 de l'outil d'apprentissage en ligne Utiliser les éléments matériels dans votre plaidoyer pour apprendre comment vous pouvez utiliser les éléments matériels pour surmonter les difficultés usuelles. | |



Récit d'un membre :

Utiliser des exemples où des changements ont été réalisés ailleurs

Partners for Resilience sont une coalition de cinq organisations au Guatemala, comprenant la Croix rouge, CARE, Centro Clan, Caritas et Wetlands International. Ils désiraient ensemble que les administrations locales acceptent de dépenser 5% de leur budget total à des micro projets de prévention des catastrophes, en collaboration avec les communautés. Pour convaincre les administrations locales, ils ont présenté des éléments matériels où cela avait été fait dans d'autres régions, y compris à Zacapa, où les 5% venaient d'être négociés. En utilisant l'exemple de la réalisation dans d'autres régions, il a été beaucoup plus facile pour l'alliance d'insister sur les 5% à Chiquimula et dans d'autres districts, puisqu'il était possible de le présenter comme réaliste et nécessaire pour rattraper le retard.



Récit d'un membre :

Lobbying pour le compte de collectivités pour une meilleure gestion des déchets industriels

Les déchets industriels sont un problème majeur pour la communauté de Bangor au Malawi. Depuis 2014, une ONG nationale, appelée Initiative de croissance et développement rural durable (SRGDI) travaille avec la communauté, le gouvernement et le secteur privé pour améliorer la gestion des déchets. Les entreprises privées déchargent les déchets industriels dans des endroits insalubres et dangereux autour de la communauté. L'administration communautaire n'impose pas de règles contre ces pratiques de décharge, et la population locale elle-même apporte ses propres déchets dans ces décharges. SRGDI voulait :

- Accroître la sensibilisation au problème
- Accroître la reddition de compte sur ce problème
- Obtenir du gouvernement ou du secteur privé qu'il fournisse un service amélioré de gestion des déchets

SRGDI a servi de pont entre les membres de la communauté et le gouvernement et les entreprises privées. L'ONG a organisé des réunions et parlé de la part des communautés, fait des appels téléphoniques et coordonné l'écriture de courriers. Dans ces correspondances et ces réunions, elle a montré aux représentants du gouvernement et des entreprises du secteur privé le résultat de l'évaluation locale des risques qu'elle avait menée avec les communautés, évaluation qui montrait la pollution et ses conséquences comme risque prioritaire. Elle a aussi affiché des photos des déchets et de leur impact. Bon nombre des représentants du gouvernement et des entreprises n'auraient pas envisagé de rencontrer les membres de la communauté, mais ils ont été heureux de rencontrer un groupe organisé.

Le plaidoyer est encore en cours, mais la sensibilisation a été faite et la décharge par les entreprises privées a été considérablement réduite.



Récit d'un membre :

Bâtir la confiance avec le gouvernement au Zimbabwe

Action 24, une ONG nationale au Zimbabwe, voulait voir incorporer dans la nouvelle politique nationale de RRC des éléments essentiels que les communautés locales considéraient prioritaires. Ces éléments comprenaient l'allocation de budgets pour les acteurs locaux et le renforcement des canaux de communication avec les communautés. L'ONG a pris conscience qu'il serait indispensable de bâtir des relations avec le ministère de l'Environnement, l'eau et le climat (MEWC) et celui de la Gouvernance locale et la planification urbaine (MLGUP), si elle voulait être considérée comme un partenaire et avoir, par conséquent, une influence sur les décisions.

Le processus pour bâtir la confiance avec les directeurs de ces deux ministères a été long. Action 24 a aidé le directeur de l'unité du MGLUP chargée de la réponse au changement climatique à participer de façon constructive à des négociations politiques internationales et a pris en charge la coordination de la Plateforme nationale sur le changement climatique. L'ONG s'est associée à ce ministère pour de nombreux projets. Ce partenariat participatif et la prise en charge ont été le fondement de la confiance entre Action 24 et le ministère de l'Environnement, de l'eau et du climat et ont permis d'autres opportunités de rencontre pour discuter des questions politiques. L'ONG a présenté les données de *Sur le front* qui montraient que les communautés avaient identifié la sécheresse comme un problème majeur, et des solutions innovantes aux sécheresses persistantes qui pourraient être amplifiées. Après ces conversations, le gouvernement a introduit des éléments propices à une plus grande implication des communautés dans la mise en œuvre des solutions identifiées, en mettant l'accent sur le renforcement de la résilience.



Récit d'un membre :

Collaborer pour faire pression en faveur de politiques de construction sûre dans les districts

Habitat pour l'humanité (HFH) est une ONGI visant à favoriser l'accès à un logement sûr et abordable partout dans le monde. Au Honduras, l'ONG a développé des alliances et coalitions avec d'autres organisations de la société civile aux échelons local et national, afin de travailler en commun à un plaidoyer qui demande au gouvernement de faire respecter le droit à un logement sûr. En 2005, ils ont créé un partenariat appelé Consejos Hondureños de Vivienda Solidaria (Conseils honduriens pour le logement solidaire). Les municipalités honduriennes sont autonomes en matière de logement. Elles ont l'autorité sur l'allocation de leurs ressources pour la construction de logements et l'aménagement du territoire, ainsi que celle de l'élaboration des codes et normes. Par conséquent, il fallait cibler chaque municipalité individuellement.

Toutefois, le groupe a décidé d'utiliser ses capacités communes pour développer une approche standardisée afin de tisser des relations avec les décideurs de chaque municipalité du pays. La stratégie consistait en 4 étapes :

1. Développer et partager une proposition de politique municipale
2. Faire pression en faveur de la nouvelle politique, y compris avec des conseillers sympathisants sur une base individuelle et informelle
3. Présenter la politique proposée à la municipalité
4. Agir comme des sentinelles de l'application de la politique approuvée

Ayant cherché des alliés au sein du gouvernement pour qu'ils les aident à présenter la politique aux autorités municipales concernées, le groupe avait une plus grande légitimité. Une fois assurée la collaboration des conseillers, il a été beaucoup plus facile d'organiser des événements pour présenter officiellement la politique de logement aux administrations municipales. L'approche standardisée a permis la répétition et les apprentissages tirés de chaque tentative. Afin de convaincre les décideurs individuels, elle a aussi donné à ceux qui faisaient pression la possibilité d'annoncer que d'autres municipalités travaillaient sur le sujet.



Campagne

Une campagne peut être d'autant plus percutante si vous êtes en mesure de mobiliser un grand nombre de personnes. L'opposition de la population pourrait être perçue comme dommageable pour la réputation du gouvernement (et donc ses chances de réélection) ou aux parts de marché de l'entreprise (et donc au cours des actions). Une fois atteinte une masse critique en faveur de votre question, vous aurez la chance de réaliser un changement durable.

Certaines personnes connaîtront déjà la question, mais ne la jugeront pas assez importante pour agir. D'autres ne seront pas du tout conscientes du problème. Pour ce deuxième groupe, il faudra d'abord les sensibiliser. Quand vous aurez élevé le niveau de sensibilisation, il faudra motiver les gens à agir en faveur du problème.

Il y a, en fonction de votre objectif, différentes façon de mobiliser l'intérêt public. Le tableau ci-dessous en présente quelques-unes.

| Façons de faire campagne | Qu'est-ce que c'est ? |
|-------------------------------------|---|
| Pétitions | Demandez aux gens d'écrire des lettres ou de signer une lettre que vous avez écrite à une personne influente (décideur, député, ministre, etc.). |
| Sensibilisation de masse | Augmentez la visibilité de votre problème en organisant une couverture médiatique, un rassemblement de la population ou un soutien de haut niveau. |
| Marches | Organisez un défilé de rue ou un rassemblement pour soutenir votre cause. |
| Stimuler le débat | Faites un coup de pub, une déclaration frappante, placez une annonce à la télévision / radio ou attirez l'attention des journalistes ; il suffit d'amener les gens à parler et discuter de votre sujet. |
| Atteinte à l'image de marque | Demandez à des personnes de faire passer des messages négatifs de bouche à oreille ou sur les médias sociaux concernant une marque commerciale, ou demandez aux gens ne plus acheter les produits de cette enseigne. Ce moyen peut aussi servir avec les branches ou institutions du gouvernement, en ternissant leur réputation. |
| Journalisme citoyen | Demandez aux gens de parler de cas avérés du problème que vous avez identifié, en les affichant sur les médias sociaux ou sur Internet, à l'aide de photos, vidéos, rapports, SMS, tweets, etc. |
| Perturber l'activité normale | Demandez aux gens d'être perturbateurs pour sensibiliser à un problème. Il peut s'agir de leur demander de ne pas payer des impôts ou amendes injustes, de créer des embouteillages urbains ou de ne pas se conformer à des règlements intérieurs injustes. |



Remarque

Comment motiver les gens à agir

- Faites leur ressentir que la question est à la fois importante pour eux et urgente, en leur montrant l'impact qu'elle a sur eux personnellement.
- Décrivez clairement les actions tangibles et simples que vous voulez les voir entreprendre. Vous souvenez-vous de votre Théorie du changement ? Le public peut désirer comprendre ce qui les attend avant de décider d'agir.
- Apportez les savoir-faire et ressources dont les gens auront besoin pour agir sur votre problème. Par exemple, vous pourriez fournir la formation des militants, des notes d'information efficaces, des directives avant toute réunion, des modèles de lettre qu'ils peuvent adapter, une pétition qu'ils doivent signer ou une liste d'activités qu'ils peuvent effectuer.
- Renforcez leur confiance en partageant et célébrant les succès, mettant en évidence les progrès, disant « merci » et expliquant la valeur de leur contribution. Les sympathisants ont besoin de savoir qu'il est possible de réussir.



Récit d'un membre :

Marche pour des remblais résilients au climat, au Bangladesh

Au Bangladesh, Patuakhali et Barguan font partie des districts les plus exposés aux cyclones, raz-de-marée et précipitations irrégulières. Ces conditions extrêmes ont conduit à l'effondrement des berges des rivières, la destruction de nombreuses habitations, le déplacement des familles et la perte des récoltes. L'élévation de talus, ou polders, pour protéger les habitations et les cultures de la montée des eaux est souvent préconisée et invoquée par les communautés. Les remblais et polders ne sont pas suffisamment entretenus et donc se détériorent.

2 années durant, ActionAid Bangladesh et son partenaire local, l'Association d'aide bénévole pour la société (AVAS) ont maintenu le dialogue avec le Conseil de développement de l'eau en charge de l'entretien des rives et polders. Ils ont tenté de le persuader d'investir USD140,000 dans des remblais plus solides et résistants face au climat, faisant noter que la gestion communautaire des remblais pourrait conduire à un retour sur investissement de USD17.6 millions. Malgré les 2 années de pression auprès des administrations locales, les demandes communautaires n'ont reçu aucune réponse.

En 2014, une année après le cyclone Mahasen, les dirigeants communautaires féminins ont mobilisé des milliers d'agriculteurs et de journaliers dans une marche vers le bureau de la Commission Locale de Développement de l'Eau. Des responsables élus locaux des sous-districts et syndicats les ont rejoint. Les femmes dirigeantes ont contacté les médias pour répandre la nouvelle de leurs souffrances et leurs demandes pour une meilleure gestion des remblais. À la fin de la marche, ils ont remis une lettre au premier ministre.

Fin 2014, le premier ministre du Bangladesh, en réponse à la marche et à la lettre de la communauté, a organisé une conversation par Skype avec les représentants de la communauté. Suite à cette discussion, début 2015, le gouvernement du Bangladesh a alloué USD17,663,930 à la reconstruction des parties en ruine des remblais. Il a fallu du temps, mais la persévérance et la visibilité de la campagne ont débouché sur la communication directe avec le décideur et eu pour conséquence le changement de pratique qu'ils désiraient voir.



Outil 012 : Modélisation de message

Cet outil vous sera utile pour...

Mettre au point, de façon claire, simple et concise, des messages qui informent, convainquent et poussent les gens à agir.

Ce qu'il faut faire :

- Écrivez de façon concise ce que vous voulez accomplir. Il s'agit de votre objectif ultime, reposant sur votre analyse *Arbre des problèmes et objectifs*. Ce sera votre message fondamental principal.

Notez en dessous 3 brèves déclarations :

- **Pourquoi vous désirez le réaliser.** Quelles seraient les conséquences positives et négatives de ne rien faire ? (sur la base de votre *Arbre des problèmes et objectifs*)
- **Comment vous envisagez d'y parvenir** (sur la base de votre *Théorie du changement*)
- **Quelle action vous attendez de la part de votre public** (sur la base de votre *Cartographie des pouvoirs*)

En relation avec chaque déclaration, ajoutez les éléments matériels et des exemples qui l'étayent.

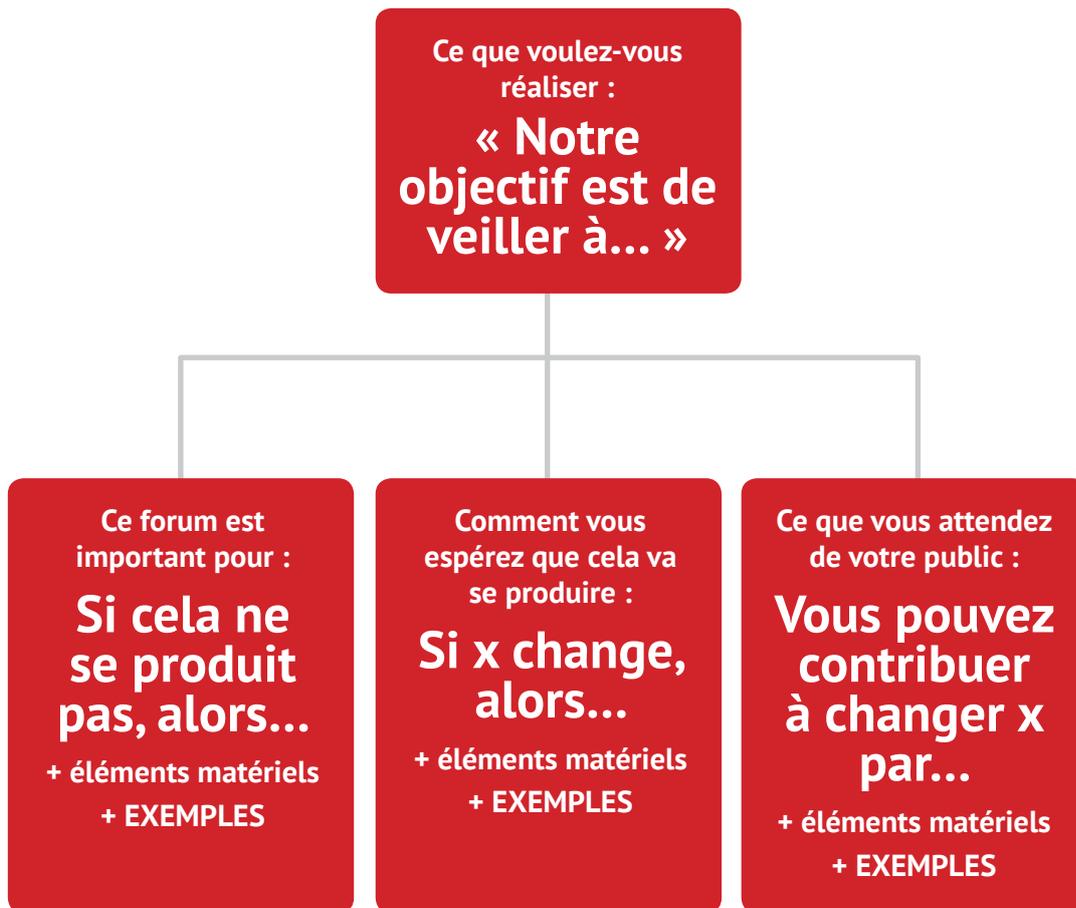
Une modélisation de message doit au minimum synthétiser ce que vous avez à dire, mais les messages ne sont ni des slogans ni des petites phrases. Les messages doivent être personnalisés selon le public à qui ils s'adressent. Travaillant en petits groupes, répétez la modélisation de message avec chaque public que vous avez décidé de cibler. Une fois le message peaufiné, exercez-vous à le dire en moins de 2 minutes ! Demandez à d'autres de vous écouter et de faire des commentaires sur ce qui était convaincant et ce qui pourrait être mieux formulé. Vous pouvez le faire à l'aide de post-it si les gens hésitent à exprimer leur point de vue.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous sommes en mesure de résumer notre « demande » de manière concise auprès de publics différents.



Outil 012 : Modélisation de message (suite)





Outil 013 : Modèle de document d'orientation

Cet outil vous sera utile pour...

Fournir une argumentation complète et convaincante justifiant vos recommandations politiques.

Ce qu'il faut faire :

- **Titre.** Soyez bref et accrocheur.
- **Résumé.** Deux ou trois phrases résumant le dossier complet. Utilisez des mots à la mode, comme SFDRR, changement climatique et ODD, qui les accrocheront.
- **Le problème.** Expliquez le problème politique et pourquoi il est particulièrement important et actuel. Incluez suffisamment d'éléments matériels pour montrer en quoi c'est un problème.
- **Votre recommandation.** Essayez de ne faire qu'une seule recommandation de politique réalisable. Si vous faites plus d'une recommandation, différenciez-les clairement. Assurez-vous de pouvoir argumenter clairement la raison de votre choix d'alternative politique au détriment d'autres, et en quoi adopter vos modifications de politique peut être bénéfique pour le gouvernement.
- **Références et sources suggérées.** Pour être considéré comme crédible, il est indispensable d'appuyer vos déclarations, données, statistiques et citations de la référence à leur source.

Après avoir utilisé cet outil...

Je sais comment faire un argumentaire concis pour un changement politique.



6 Définissez les rôles des partenaires

Une fois déterminé ce que vous allez faire, il est nécessaire de décider qui fera quoi. Dans le cas de partenaires multiples cela peut être un peu compliqué, les différentes organisations ayant des capacités différentes. Utilisez l'outil **Analyse SWOT du partenariat** qui vous aidera à comprendre les forces, faiblesses, menaces et opportunités présentes au sein du partenariat, à voir ce que vous pouvez apporter et où vous auriez besoin d'une aide venue d'ailleurs.



Récit d'un membre :

Les coalitions sont la bonne méthode !

DENIVA, membre de GNDR en Ouganda, faisait partie d'une coalition de groupes de la société civile désireux de convaincre le président du pays de ne pas approuver un certain projet de loi. Ce projet de loi exonèrerait les députés du paiement des impôts. La coalition a analysé le montant des impôts annuels de chaque député et calculé que cela signifierait une perte de 9 milliards de shillings ougandais (USD2.7 milliards) qui pourraient être investis dans la santé, l'éducation et la préparation aux catastrophes. Présenter ces chiffres convaincants a facilité la collecte de 4 millions de signatures dans la population en l'espace de 2 mois seulement. Chaque membre de la coalition avait un rôle différent à jouer sur la base de sa valeur ajoutée. Dans la coalition, le rôle de DENIVA était de mobiliser l'ensemble de son large réseau pour obtenir autant de signatures que possible. DENIVA a rallié le soutien de ses 200 membres qui ont à leur tour collecté les signatures de l'ensemble de leur base. Ceci a inclus de tendre la main à l'Association nationale des enseignants afin de faire une déclaration contre l'exemption, sur la base de l'impact qu'elle aurait sur le secteur éducatif. ActionAid Ouganda, autre membre de la coalition, jouait un rôle différent. L'association a utilisé ses contacts auprès des médias pour organiser des conférences de presse et obtenir autant de plages horaires que possible à la télévision et la radio. Sans cette collaboration, la campagne aurait peine à être efficace. À elle seule, l'organisation DENIVA n'avait pas les ressources ni les contacts médiatiques, quant à ActionAid elle n'avait pas l'accès aux organisations de base.



Dans notre plaidoyer, nous reconnaissons que nous ne pouvons pas tout faire et que d'ailleurs personne ne le peut. Ensemble, cependant, nous pouvons chacun remplir un rôle et parvenir à notre objectif commun. Les coalitions sont la bonne méthode !

Anne Akwango, DENIVA, Ouganda



Difficulté en vue !

Quand on travaille avec des partenaires, parvenir à un consensus peut être difficile. Vous vous concentrerez vraisemblablement sur des aspects différents du développement, de la réduction des risques de catastrophe ou du changement climatique, et devrez négocier les priorités.

Leçons apprises

- Accordez assez de temps à une discussion sur votre objectif commun.
- Utilisez un langage simple que tous les partenaires peuvent comprendre.
- Encouragez tous les partenaires à étudier la question sous l'angle du groupe en entier et pas seulement sous leur angle personnel.
- Reconnaissez que beaucoup d'acteurs

climatiques, de développement et de RRC disent la même chose sous des angles différents. Nous devons comprendre les questions sous-jacentes et comment les causes fondamentales se chevauchent.

- Un certain nombre de jeux ont été conçus pour aider des personnes différentes à se réunir et comprendre qu'elles sont plus fortes ensemble que séparées. Découvrez-en quelques-uns dans la partie Ressources de cette boîte à outils.





Outils O14 : Analyse SWOT du partenariat

Cet outil vous aidera à...

Identifier ce que chaque partenaire peut apporter au groupe et où il y a des lacunes.
Réfléchissez aux facteurs extérieurs qui pourraient renforcer votre partenariat et ceux qui pourraient le menacer.

Ce qu'il faut faire :

Dressez la liste des différentes capacités requises pour votre initiative de plaidoyer. Elle pourrait comprendre l'accès aux dirigeants communautaires, contacts médiatiques, capacités d'écriture, compétence en matière de sociaux médiatiques, relations avec le gouvernement ou compétence de prise de parole en public.

Pensez aux membres de votre partenariat et au partenariat lui-même. Discutez en groupe des quatre questions concernant le partenariat et cochez les cases. Quelques exemples ont été donnés.

| Forces | Faiblesses |
|--|---|
| <p>Quelle est la contribution que chacun peut apporter ?</p> <p><i>L'organisation X a de l'expérience dans la mobilisation de communautés</i></p> <p><i>L'organisation Y a des contacts au sein de l'administration locale</i></p> <p><i>L'organisation Z a de l'expérience avec les médias sociaux</i></p> | <p>De quelles compétences, ressources et connaissances manquons-nous en tant que groupe ?</p> <p><i>Aucune organisation de notre partenariat n'a de compétence en matière d'évaluation</i></p> |
| Opportunités | Menaces |
| <p>Quels facteurs extérieurs pourraient renforcer votre partenariat ?</p> <p><i>Des formations sont disponibles sur S-E</i></p> <p><i>L'administration locale propose des ressources pour les partenariats</i></p> | <p>Quels facteurs extérieurs pourraient mettre en péril notre partenariat ?</p> <p><i>Le gouvernement national crée une concurrence entre nos organisations</i></p> <p><i>D'autres grands projets à l'horizon, notre emploi du temps risque d'être surchargé</i></p> |

Après avoir utilisé cet outil...

Je sais que le rôle de mon organisation sera...

Nous savons que nous devons..... pour renforcer notre partenariat



Y penser à deux fois :

Peut-être pourriez-vous essayer d'amener les médias à faire partie de votre partenariat pour cette initiative ?



7 Mettez en œuvre votre initiative

Avant que le groupe ne commence à mettre en œuvre votre initiative de plaidoyer, assurez-vous que tous connaissent le plan. Le **Modèle de plan de travail** peut vous aider à détailler le plan de votre groupe pour vous assurer que tout le monde sait ce qu'il a à faire. Une fois que tout le monde est certain de ce qu'il a à faire, vous pouvez commencer !

Il y a quelques petites choses que vous pouvez faire pendant l'initiative.

Lancez votre campagne

Vous pouvez inviter les médias au lancement de votre campagne, ou utiliser les médias sociaux pour passer le mot. Ceci est particulièrement pertinent si vous désirez recueillir un certain nombre de signatures pour une pétition et si vous voulez annoncer vos plans pour en obtenir un grand nombre. Après le lancement, vous pouvez envoyer des courriels ou faire des appels téléphoniques pour remercier les personnes présentes au lancement et obtenir leur aide pour le coup d'envoi des étapes suivantes.

Notez et partagez vos « petites » victoires

Le plaidoyer ressemble parfois à un combat épuisant ! Vous devrez maintenir la motivation à un niveau élevé chez vos partenaires, en partageant les résultats intermédiaires. Ils paraîtront peut-être petits ou insignifiants, mais ce sont des étapes essentielles pour atteindre votre objectif commun et il faut les célébrer ! Cela rendra votre travail visible en dehors de vos organisations.

Gardez les rapports de ce que chacun fait

Des personnes différentes feront des choses différentes dans le cadre de votre initiative de plaidoyer, il est donc important d'écrire le processus auquel vous participez. Vous risquez sinon de perdre de vue ce que chacun a fait et de vous adresser aux mêmes personnes plusieurs fois. C'est souvent le cas quand des personnes quittent le groupe de plaidoyer.

Suivi des engagements

Communiquer une fois votre message à vos publics cibles ne suffit pas. Votre public peut être occupé et ne pas avoir priorisé vos « demandes ». Vous devrez lui rappeler ce que vous attendez de lui ou ce à quoi il s'est engagé. Si un suivi informel convient, donnez-lui un appel ou envoyez un courriel pour organiser une rencontre en personne. Si un suivi plus formel est nécessaire, proposez peut-être un dialogue suivi, par exemple des réunions mensuelles.



Difficulté en vue !

Une catastrophe frappe

Nous vivons dans un monde enclin aux catastrophes. Peut-être êtes-vous en train de faire pression sur votre administration locale pour qu'elle augmente son investissement dans la préparation aux inondations, et voilà que se produit un grand tremblement de terre. L'attention et les ressources peuvent être réorientées vers la réponse au tremblement de terre, donnant à votre plaidoyer l'impression d'être mal placé.



Leçons apprises

Si une catastrophe de grande envergure se produit au cours de votre initiative de plaidoyer, vous devrez peut-être mettre cette dernière en attente et laisser passer quelque temps avant de recommencer à faire pression sur les décideurs. Le temps d'attente dépendra de la situation, mais en général on voudrait que les décideurs soient en mesure de regarder au-delà de la réponse immédiate à la crise actuelle. Après cette pause, adaptez dans la mesure du possible votre message pour mettre en évidence comment vos « demandes » aideront aussi à prévenir des crises similaires à celle que le pays vient de vivre. Les gouvernements nationaux ont tendance à être plus réactifs que proactifs et il se peut qu'une catastrophe contribue à accélérer le changement souhaité.



Outil 015 : Modèle de Plan de travail

Cet outil vous sera utile pour...

Vous assurer que votre initiative de plaidoyer est soigneusement planifiée et prête à démarrer.

Que voulons-nous ?

Pourquoi le voulons-nous ?

Qui voulons-nous cibler ?

De qui devons-nous obtenir le soutien ?

Qu'allons-nous faire ?

Quoi

Qui le fera

Quand

Après avoir utilisé cet outil...

Nous sommes confiants pour démarrer notre initiative de plaidoyer.



8 Suivi et apprentissage

Suivi des progrès

Il est important de mesurer l'impact de votre initiative de plaidoyer au fur et à mesure que vous avancez, de manière à pouvoir vérifier si vous êtes sur la bonne voie ou si vous devez changer d'approche. Si vous ne vérifiez pas régulièrement que ce que vous faites débouche sur des changements, vous risquez de perdre beaucoup de temps et de ressources en vous enfonçant sur une mauvaise piste.

Il existe différentes façons de suivre votre initiative de plaidoyer. Une méthode habituelle consiste à développer un cadre de suivi avec des jalons à court et long terme, et de vérifier où vous en êtes quand vous atteignez ces jalons au cours de votre plaidoyer. Nous avons créé un tel cadre de suivi au chapitre 2. Revenez à la **Théorie du changement** que vous avez développée plus tôt (page 28) et constatez vos progrès. Utilisez les questions de l'outil **Arbres des progrès des indicateurs** ci-dessous pour vous aider.

Une autre façon de mesurer vos progrès consiste à déterminer quels sont les changements que vous souhaitez voir dans le comportement des personnes, groupes et organisations, et à les évaluer au fil du temps. L'outil **Cartographie des résultats** peut vous aider à identifier les groupes particuliers de personnes à cibler pour réussir à les influencer efficacement.

Le suivi du changement des comportements et des attitudes vis-à-vis de la résilience peut-être difficile. Le tableau des **Indicateurs potentiels** fournit des propositions d'indicateurs que vous pourriez utiliser pour le suivi de vos progrès.

Tirez les leçons de l'initiative

Quand vous aurez achevé votre initiative de plaidoyer, il faudra prendre le temps de réfléchir à comment cela s'est passé. Cela vous aidera à tirer les leçons à appliquer la prochaine fois. Organisez une réunion des partenaires pour partager les enseignements. Vous pouvez utiliser la **Liste de contrôle pour la réflexion** pour vous aider.



Remarque

Il est rare de voir toutes vos demandes satisfaites !

Vous n'avez peut-être pas atteint ce que vous vous apprêtiez à faire, mais cela ne fait pas de votre plaidoyer un échec. Vous avez peut-être obtenu des résultats inattendus que vous n'aviez pas prévus, et le simple fait d'avoir pu entamer un dialogue sur votre question peut être considéré comme un résultat positif ! Faites en sorte de célébrer les petites victoires avec votre groupe. Cela contribuera à maintenir un bon moral et une impulsion forte.



Outil O16 : Indicateurs potentiels

Cet outil vous sera utile pour...

Choisir les indicateurs pertinents qui vous aideront à mesurer les progrès de votre plaidoyer.

| Faire le bilan de ce que vous devez savoir | Déterminer comment mesurer | Définir des exemples d'indicateurs (n'oubliez pas de contextualiser) |
|--|--|---|
| <p>Y a-t-il eu des changements de comportement institutionnel (p.ex. accès, respect) ?</p> | <p>Déterminer le meilleur accès aux décideurs pour la société civile / communauté</p> <p>Faire accepter le rôle de la société civile dans le débat et la prise de décision</p> <p>Obtenir la participation de la société civile au processus décisionnel</p> <p>Favoriser la transparence institutionnelle</p> <p>Obtenir une plus grande reddition de compte pour les actions</p> | <p>S'assurer qu'une première rencontre entre les groupes de la société civile et le ministère ait lieu</p> <p>Faire en sorte que le gouvernement tienne X réunions avec votre coalition</p> <p>Obtenir que le gouvernement initie une consultation avec les groupes de la société civile</p> <p>S'assurer que le gouvernement met en place des mécanismes formels pour la participation citoyenne</p> |
| <p>Y a-t-il eu des changements dans la façon d'agir ou de montrer son soutien de la part de la population ?</p> | <p>Définir l'importance de la question et dans quelle mesure elle figure au programme public / politique</p> <p>Comptabiliser le nombre de citations / emplois d'éléments matériels</p> <p>Noter les déclarations de soutien privées et publiques</p> <p>Constater les relations plus étroites avec des personnes clé</p> | <p>Savoir que la question a été soulevée et discutée X fois lors d'événements importants</p> <p>Faire la liste des déclarations politiques de soutien qui ont été faites par des guides d'opinion et décideurs à x reprises</p> |



Outil 016 : Indicateurs potentiels (suite)

| Faire le bilan de ce que vous devez savoir | Déterminer comment mesurer | Définir des exemples d'indicateurs (n'oubliez pas de contextualiser) |
|--|---|---|
| Les décideurs politiques réagissent-ils à votre action ? | Changements dans les allocations budgétaires Changements dans les politiques Changements dans la pratique politique | X montant d'argent a été affecté à Y Le gouvernement change sa politique de la façon que vous souhaitiez Politique déployée pour la mise en œuvre par les institutions compétentes |
| Ces changements ont-ils amené des améliorations pour les communautés qui devaient en bénéficier ? | Réduction du nombre de personnes vivant dans la pauvreté Absence de violations des droits humains Accès aux services Plus grande égalité | Réduction de la proportion de personnes gagnant moins de 50% du revenu moyen Augmentation de la proportion de personnes ayant accès aux soins de santé X% de la population infantile à distance raisonnable d'une école |

Après avoir utilisé cet outil...

Nous avons une meilleure idée des indicateurs qui pourraient convenir à notre contexte.



Récit d'un membre :

Suivi communautaire des changements de pratiques d'élimination des déchets au Sénégal

En 2014, dans le cadre du programme *Action sur le front*, l'ONG locale Shalom International a organisé des conversations avec les membres de la communauté, portant sur les menaces qu'ils affrontaient au Sénégal. Après avoir parlé à différentes personnes, il est devenu évident que les habitants d'une certaine commune étaient très préoccupés par le système d'égouts. Il y avait des blocages réguliers dus à de grandes quantités de déchets solides déversés par les vendeurs du marché, directement dans le système au lieu des poubelles fournies. Les lois sur l'environnement stipulent que les propriétaires du marché doivent disposer des déchets dans les poubelles. Cependant, ces poubelles n'étaient pas assez grandes ni collectées assez fréquemment, de sorte que les commerçants du marché n'avaient nulle part où mettre leurs ordures. L'ONG a décidé que le maire était la personne qui pouvait faire quelque chose pour résoudre ce problème, elle a donc décidé de le rencontrer. Elle lui a montré les résultats des conversations d'*Action sur le front*, montrant que la communauté considérait la mauvaise gestion des égouts comme sa menace prioritaire. Ces résultats étaient accompagnés de photos et de vidéos du système bloqué des égouts prises par des téléphones mobiles, de sorte qu'il a pu voir par lui-même ce qui se passait. L'ONG a proposé que des poubelles plus grandes soient mises en place et que les poubelles soient ramassées plus fréquemment, comme le stipulent les règlements environnementaux. Le maire a accepté d'apporter les changements et de déboucher le blocage existant.

Pour veiller à ce que les changements subsistent à long terme, Shalom International a constitué un comité au sein de la communauté pour suivre la situation et fournir des rapports de situation de temps en temps. Un groupe informel de femmes qui tenait un stand au marché a conduit ce suivi et consulté régulièrement toute la population des abords de la zone du marché pour s'assurer que les changements de comportement et les succès obtenus ne soient pas inversés. De plus, ces femmes se rendent régulièrement au bureau de l'administration locale pour veiller à ce que le matériel promis à la communauté soit fourni, y compris le remplacement des poubelles.



Outil 17 : Arbre des progrès des indicateurs

Cet outil vous sera utile pour...

Évaluer vos progrès sur la base des indicateurs de votre Théorie du changement.

Ce qu'il faut faire :

Réunissez le groupe, en personne, en ligne ou au téléphone pour étudier l'arbre des décisions ci-dessous.



Après avoir utilisé cet outil...

Nous savons ce que nous avons à faire pour parvenir plus près de nos objectifs.



Outil O18 : Cartographie des résultats

Cet outil vous sera utile pour...

Identifier et suivre les changements que vous souhaitez voir chez différents groupes de personnes.

Ce qu'il faut faire :

1. Dressez en groupe la liste des différents groupes de la population dont le comportement devraient changer pour que vous puissiez atteindre votre objectif global. Ce sont les individus, groupes ou organisations avec qui votre initiative de plaidoyer interagit et chez qui vous avez identifié des possibilités d'influence.
2. Développez pour chacun un ensemble de marqueurs de progrès. Il s'agit des changements visible de comportement allant du minimum que vous pourriez attendre de voir comme première réponse à votre plaidoyer, à ce que vous aimeriez voir et enfin ce que vous attendez ardemment à voir si votre influencer de plaidoyer avait une profonde influence.
Voir l'exemple à la page suivante. Vous pouvez revenir au résultat de votre groupe avec l'outil Imaginez le Scenario (p24) pour vous aider.

Une fois que vous commencez à avoir de l'influence, vous devrez commencer à évaluer régulièrement les marqueurs de progrès qui se produisent. Voyez-vous déjà ce à quoi vous vous attendiez ? Qu'est-ce qui vous empêche de voir ce que vous aimeriez voir ? Vous devrez probablement parler aux membres de la communauté, ONG ou membres de l'administration locale pour évaluer ces progrès. Vous pourriez concevoir une enquête sur la base de ces marqueurs.

Après avoir utilisé cet outil...

Nous nous accordons sur les changements de comportement que nous suivons chez les différentes parties prenantes.



Outil O18 : Cartographie des résultats (suite)

Changement global que vous désirez :

Des politiques qui répondent plus efficacement aux besoins locaux de résilience

| | |
|---|--|
| <p>Attendez-vous à voir l'administration locale...</p> | <p><i>entreprendre des formations pour mieux interagir avec la communauté</i></p> <p><i>inviter la communauté à contribuer à donner son opinion</i></p> <p><i>visiter la communauté sur le terrain de façon régulière</i></p> |
| <p>Vous aimeriez voir l'administration locale...</p> | <p><i>développer des politiques et protocoles d'interaction avec la communauté</i></p> <p><i>recevoir et discuter les commentaires des groupes communautaires</i></p> <p><i>organiser des rencontres régulières pour prendre en compte l'opinion et les commentaires de la communauté</i></p> <p><i>faire des amendements au projets sur la base des commentaires de la communauté</i></p> |
| <p>Vous rêvez de voir l'administration locale...</p> | <p><i>développer des projets et programmes aux côtés de la communauté</i></p> <p><i>inviter les représentants communautaires aux instances de décision</i></p> <p><i>faire une reddition de compte à la communauté par le biais de rapports réguliers sur les progrès et les enseignements tirés</i></p> |



Outil 019 :

Liste de réflexion pour la réflexion

Cet outil vous sera utile pour...

Passer en revue ce qui a bien fonctionné et ce qui a moins bien fonctionné pendant l'initiative de plaidoyer de manière à tirer les leçons en vue d'initiatives futures.

Ce qu'il faut faire :

Réfléchissez individuellement aux cinq questions suivantes pendant 10 minutes. Partagez ensuite vos réflexions avec le reste des partenaires et discutez des similitudes et des différences avec ce qu'ils ont pensé.

1. Qu'est-ce qui a bien fonctionné ?

Listez certains points saillants de l'initiative et son fonctionnement.

2. Qu'est-ce qui a moins bien fonctionné ?

Listez les processus qui ne sont pas allés aussi bien qu'espéré.

3. Qu'est-ce qui a été déterminant pour notre succès ?

Réfléchissez aux décisions internes et aux actions de vos partenaires ainsi qu'aux événements et soutiens extérieurs.

4. Qu'est-ce qui a fait obstacle à un succès plus important ?

Réfléchissez aux questions internes concernant votre message et votre approche, ainsi qu'aux difficultés extérieures.

5. Que ferions-nous différemment une prochaine fois ?

Sur la base de vos réflexions ci-dessus, réfléchissez aux 3 leçons principales que vous voudriez appliquer à votre prochaine initiative de plaidoyer.



9 Concluez

Que vous ayez obtenu ce que vous souhaitiez ou non, la conclusion est une étape importante de votre plaidoyer.

Il faut élaborer et partager largement les récits de changement, pour veiller à ce que la population soit consciente des changements et enseignements tirés, et que cela l'inspire à agir pour continuer.



Remarque

Que devrait contenir un récit de changement ?

En moins d'une page, résumez :

- ce que visait votre plaidoyer et pourquoi la question était importante.
- comment vous avez convaincu les différentes personnes à apporter les changements.
- quel est le changement et ce qu'il signifie pour les gens.
- ce que les gens pourraient faire maintenant pour contribuer à appliquer le changement.
- la gratitude pour tous ceux qui y ont contribué.

Si votre plaidoyer était fait de la part de communautés particulières, il est important de leur faire un compte-rendu de comment votre travail s'est déroulé. Ceci entretiendra le niveau de confiance et de respect.

Il est également bon d'organiser un suivi avec votre public cible. Cela fournira l'occasion de le remercier (s'il a été utile !), de discuter des autres changements nécessaires et aider à entretenir une relation pour de futures initiatives. Vous pouvez le faire en personne, au téléphone ou par courriel.

Vous pouvez organiser un événement d'apprentissage pour mettre en valeur ce que vous avez réalisé et son impact. Vous pourriez inviter les diverses parties prenantes, y compris les décideurs que vous aviez ciblés. L'événement pourrait entretenir l'élan pour un changement durable et pour la prochaine initiative de plaidoyer.

Voir la **Liste de contrôle de fin d'initiative** pour vous aider à vérifier que vous avez tout effectué.



Après le succès de notre initiative de plaidoyer, nous décidons de partager notre expérience avec d'autres communautés qui ont participé au programme *Sur le front*. Nous avons pensé que le processus de plaidoyer pouvait être reproduit dans ces communautés et nous leur avons donc fourni une étude de cas sur nos meilleures pratiques qu'elles pourraient utiliser

Andy Kings, Shalom International, Sénégal





Outil O20 : Liste de contrôle de fin d'initiative

Cet outil vous sera utile pour...

Vous assurer de conclure votre initiative de plaidoyer sans rien oublier.

Ce qu'il faut faire :

Vérifiez en groupe que vous pouvez cocher tous les éléments de la liste ci-dessous. Sinon, discutez de ce qui doit encore être fait.

Avez-vous...

- ✓ Enregistré les récits du changement dont vous êtes témoin ?
- ✓ Partagé des récits avec les partenaires, alliés et les personnes ayant exercé une influence ?
- ✓ Fait le compte-rendu des résultats de l'initiative de plaidoyer aux communautés pour qui vous faisiez ce plaidoyer ?
- ✓ Prévu un suivi avec votre public cible ?

Après avoir utilisé cet outil...

Nous savons ce qu'il nous reste à faire pour achever notre initiative de plaidoyer.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



GNDR
Global Network of Civil Society
Organisations for Disaster Reduction

+44 208 977 7726

info@gndr.org

www.gndr.org