

## Programmer ses actions de plaidoyer

### Apports méthodo

Le travail de plaidoyer peut faire appel à différentes **tactiques pour influencer la position d'un acteur et la prise de décision**. Vous disposez pour cela de nombreux **outils**, que vous pouvez articuler en fonction des besoins. Cette fiche présente :

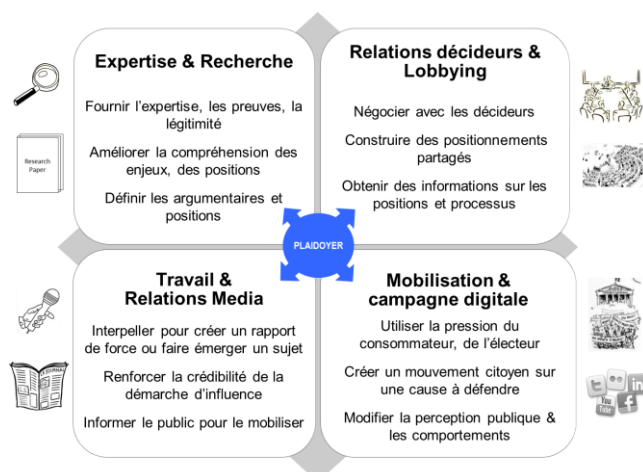
- **Les principaux modes d'action du plaidoyer** et les objectifs que vous pouvez rechercher en utilisant les outils et activités qui y sont associés (plus de détails dans la [fiche pratique « 12 activités clés de plaidoyer »](#)).
- **Les étapes de votre programmation du plaidoyer**, illustré par un schéma sur un cas fictif de plaidoyer.

### Le choix des modes d'action

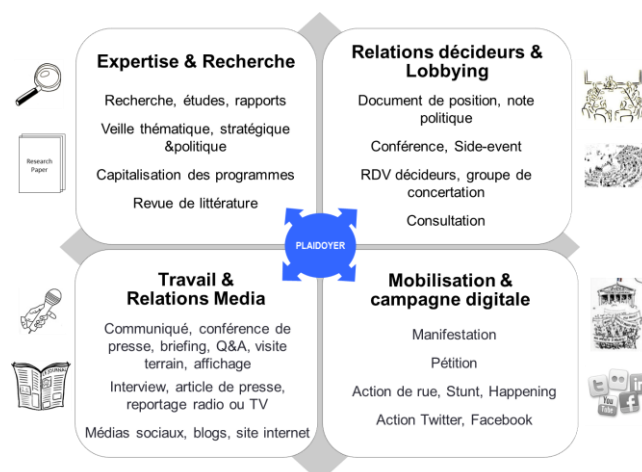
Le choix des modalités d'action est un moment clé de votre réflexion stratégique. Il devra être questionné régulièrement pour vous permettre de vous adapter aux évolutions du contexte et à la perception que vous avez des enjeux. Plusieurs éléments auront une influence au démarrage, qu'il s'agisse de la posture de votre organisation (son « ADN »), de la tonalité que vous souhaitez donner à votre plaidoyer (mobiliser l'opinion ou réaliser un lobbying précis), des moyens à votre disposition, etc. Mais au-delà, c'est l'analyse que vous ferez des rapports de force, des moyens mis en œuvre par les autres acteurs (vos partenaires ou vos opposants), des attentes que vous pourrez percevoir des décideurs qui sera déterminante pour votre choix.

Votre posture (confrontation ou négociation), les tactiques et les actions que vous allez mettre en place évolueront en fonction du calendrier politique, de la progression de la concertation, de l'acuité des problèmes abordés. Vous ne les utiliserez sans doute pas tous et sachez qu'aucune recette miracle ne garantit le succès... Votre veille, votre analyse et votre capacité d'adaptation à un contexte changeant seront vos meilleurs atouts!

### Principaux modes d'action



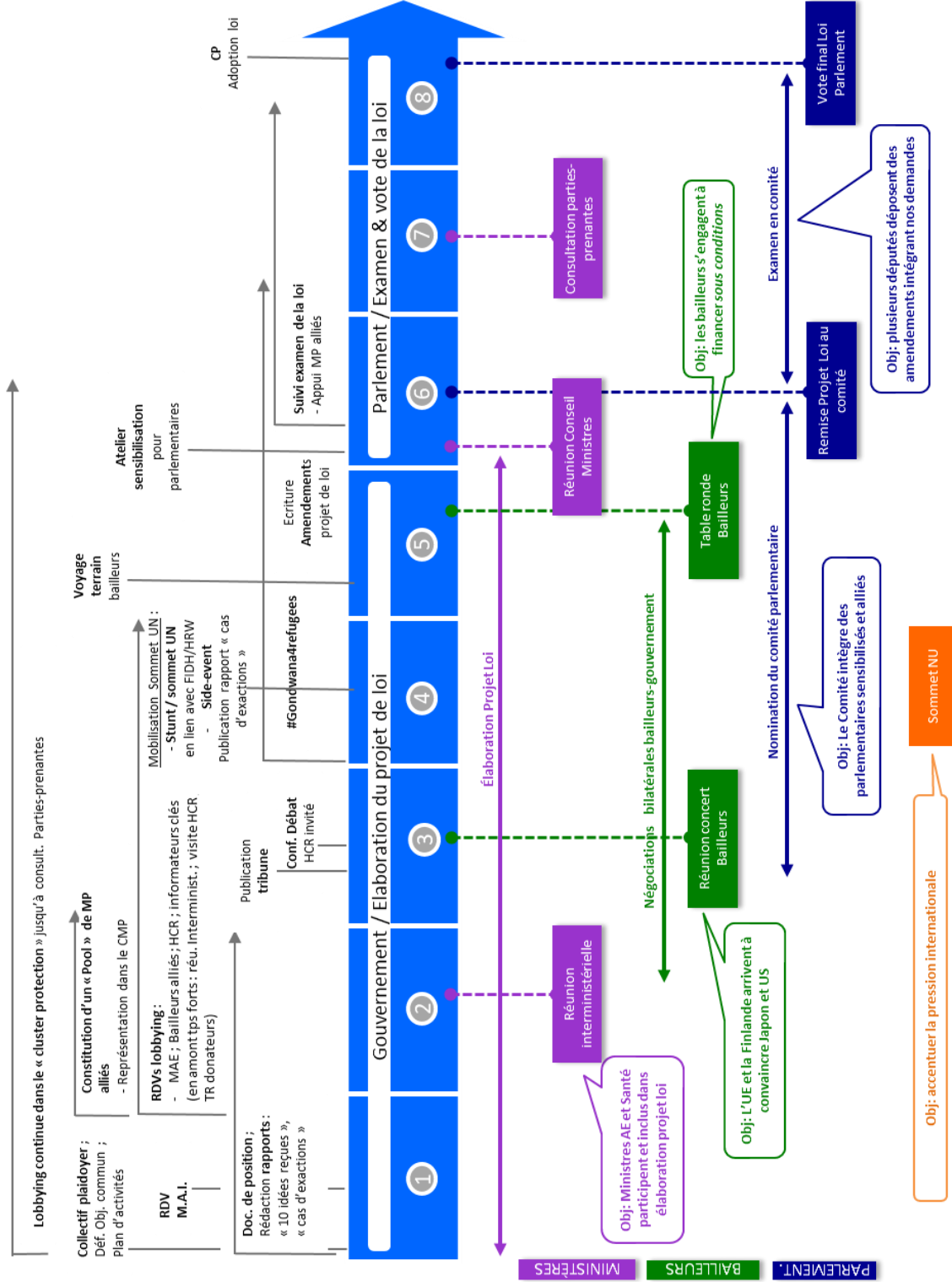
### Principaux outils & activités



# Bonnes pratiques

Pour programmer au mieux vos actions, vous pouvez procéder en plusieurs étapes :

1. D'abord comprendre au mieux le processus de décision : il s'agit d'identifier les grandes dates/moments et les personnes clés que vous cherchez à influencer (cf. **fiche pratique** : « **décrypter un processus de décision** »).
2. Ensuite réfléchir à ce que vous attendez de ces différents moments / acteurs qui vous ferait avancer vers votre objectif de changement : Que souhaitez vous qu'ils prennent comme action? Qu'attendez vous d'un évènement particulier?
3. Enfin de déterminer les modes d'action qui pourraient selon votre analyse avoir le plus d'effets sur vos cibles, en fonction de leurs attentes ou de leurs besoins. Cette analyse vous permettra de choisir les outils et activités à mettre en place (cf. **fiche pratique**: « **12 activités clés de plaidoyer** »). Le choix des activités va bien entendu dépendre de facteurs internes (budget, posture, position) et externes (avancée du calendrier politique et degré de concertation, activités et tactiques utilisés par les autres acteurs, etc.)



Obj: accentuer la pression internationale

Obj: Le Comité intègre des parlementaires sensibilisés et alliés

Obj: L'UE et la Finlande arrivent à convaincre Japon et US

Obj: les bailleurs s'engagent à financer sous conditions

Obj: plusieurs députés déposent des amendements intégrant nos demandes

Sommet NU

Obj: Ministres AE et Santé participent et inclus dans élaboration projet loi

Obj: L'UE et la Finlande arrivent à convaincre Japon et US

Obj: L'UE et la Finlande arrivent à convaincre Japon et US

Obj: L'UE et la Finlande arrivent à convaincre Japon et US

Obj: L'UE et la Finlande arrivent à convaincre Japon et US