



SE FORMER A LA PRATIQUE DU PLAIDOYER

NOTRE OFFRE DE FORMATIONS 2025



Dates des sessions 2025

(les dates sont régulièrement mises à jour sur notre site internet)



Concevoir & programmer un plaidoyer efficace (3 jours)

11-13 décembre 2024 24-26 mars 2025 24-26 septembre 2025



Optimiser ses relations avec les décideurs (2 jours)

Date à venir au 2ème semestre 2025, merci de nous signaler votre intérêt



Mener sa campagne de mobilisation citoyenne (2 jours)

Date à venir au 2ème semestre 2025, merci de nous indiquer votre intérêt

Toutes nos formations sont aussi proposées à la demande en intra
pour former votre équipe : info@6-pm.fr

Face aux urgences sociales, climatiques et économiques, la société civile s'engage au quotidien pour promouvoir d'autres modèles et d'autres pratiques, plus respectueuses de l'humain et de son environnement

Acteurs du monde associatif comme de l'économie sociale et solidaire, nous vous accompagnons dans vos démarches de plaidoyer et de campagne citoyenne pour défendre vos convictions et transformer en profondeur les cadres politiques et institutionnels



POURQUOI SE FORMER AU PLAIDOYER ?



Renforcer ses compétences individuelles

Maîtriser la conception d'une stratégie, savoir élaborer les supports de plaidoyer adaptés, développer ses capacités à mobiliser les décideurs, les médias et le public



Améliorer ses capacités collectives

Mieux coordonner les pôles d'une organisation, renforcer la cohésion et le travail collectif d'une équipe ou d'un réseau, mieux impliquer les militants et équipes dirigeantes

Nos formations vous apportent des repères et des cadres méthodologiques. Elles vous outillent et vous permettent de vous exercer à l'utilisation des différents leviers d'un travail d'influence au service de l'intérêt général

A QUI S'ADRESSENT NOS FORMATIONS ?



Salarié.e.s en charge ou encadrant.e.s du plaidoyer

En poste ou démarrant l'activité, seul.e.s ou en équipe



Salarié.e.s des pôles communication, média, mobilisation, animation de réseau, recherche



Bénévoles et membres des conseils d'administration engagé.e.s dans des initiatives de plaidoyer



Reconversions professionnelles

En recherche d'emploi dans le plaidoyer

DES BLOCS DE COMPÉTENCE A LA CARTE

5 formations pour maîtriser le plaidoyer

1. Maîtriser le cadre méthodologique du plaidoyer
2. Optimiser ses relations avec les décideurs
3. Réaliser un plaidoyer auprès des députés
4. Mobiliser le public grâce aux campagnes de plaidoyer
5. Maîtriser les interviews sur vos sujets de plaidoyer

Modulables en fonction de vos attentes

- Formation sur mesure : durée et modules adaptables en fonction de vos besoins d'approfondissement
- En présentiel & à distance

Un dossier pédagogique en ligne

- Fiches pratiques et ressources méthodologiques



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

**6-pm est certifié Qualiopi
depuis décembre 2020**

Certification n° 2020/89304.3

La marque « Qualiopi »
atteste de la qualité du processus
mis en œuvre par les prestataires
d'actions concourant au
développement des compétences

8 ans de formations

6-pm est le premier organisme de formation au plaidoyer

9.2 / 10

**Note de satisfaction sur l'ensemble de nos
formations en inter-associatif en 2024**

Nous sommes heureux d'avoir répondu à vos attentes
et besoins de formation !

100 %

des stagiaires recommandent nos formations !

1

Concevoir & programmer un plaidoyer efficace

Vous souhaitez mieux structurer votre approche du plaidoyer pour définir des objectifs pertinents et atteignables, réaliser une bonne analyse de pouvoir, réfléchir votre théorie du changement, programmer et suivre vos actions de plaidoyer

Cette formation vous permet d'intégrer un cadre méthodologique solide pour mettre en place une stratégie d'influence

3 JOURS

**+ GUIDE OPTIONNEL
(INTER OU INTRA)**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Définir le plaidoyer et le distinguer d'autres modes d'intervention
- Analyser le contexte et formuler des objectifs spécifiques de plaidoyer
- Analyser un processus de décision et élaborer une cartographie d'acteurs
- Déterminer les tactiques pertinentes et développer un plan d'actions détaillé
- Utiliser une gamme variée d'outils et de techniques d'influence
- Mettre en place un cadre de suivi/évaluation adapté

PUBLIC

- *Personnes découvrant leur fonction en plaidoyer ou ayant un rôle dans l'encadrement ou la mise en œuvre du plaidoyer*
- *Personnes plus expérimentées désireuses de prendre du recul sur leurs pratiques ou souhaitant bénéficier d'un cadrage et de conseils méthodologiques*

“Une formation qui donne les clés pour structurer sa stratégie de plaidoyer et la mettre en œuvre, avec un très bon équilibre entre les apports théoriques et les cas pratiques”

Guilhem, FEP, septembre 2024

Programme de formation

Jour 1

Module 1. Panorama général

- Définition du plaidoyer, concepts & modes d'intervention apparentés
- Diversité des approches & postures de plaidoyer

Module 2. Élaborer sa stratégie de plaidoyer

- Analyse du problème & priorisation des enjeux
- Définition des objectifs spécifiques de plaidoyer
- Identification des acteurs & analyse du pouvoir
- Identification des cibles et alliés
- Identification des dates clés et des opportunités politiques
- Choix des tactiques et leviers d'influence

Jour 2

Module 3. Programmer ses actions

- Modes d'actions du plaidoyer : expertise, lobbying, contentieux stratégique, média, mobilisation publique
- Se repérer parmi 12 outils et activités emblématiques : objectifs, formats, limites et facteurs de réussite

Module 4. Mise en situation - Construction collective d'un plan d'action de plaidoyer

- Analyse du processus de décision présenté dans l'étude de cas
- Réflexion sur le chemin de changement et les tactiques à mobiliser
- Choix des modes d'action, définition des activités et outils à développer

Jour 3

Module 5. Construire & porter ses messages

- Adapter ses messages de plaidoyer à ses audiences
- Les supports écrits pour les décideurs
- Préparer un rendez-vous décideurs
- Le communiqué de presse

Module 6 : Mesurer ses progrès

- Principes du suivi/évaluation appliqués au plaidoyer
- Indicateurs & outils de suivi

Conclusion : les facteurs internes de succès pour mener un plaidoyer

Optionnel : disposez du guide 6-pm pour élaborer votre propre stratégie de plaidoyer

Tarif de la formation

- Inter : 980€ TTC par participant.e, 1100€ avec le guide optionnel
- Intra : 5400€ de 6 à 10 participant.e.s ; 6600€ de 11 à 16

Nombre de participant.e.s

- 16 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation : **Caroline Doremus-Mège** ou **Jean-Denis Crola** de 6-pm
- Sessions d'exposé proposant un **cadre méthodologique solide**
- **Cas pratique : plongée dans le quotidien d'un.e chargé.e de plaidoyer**
- **Exercices de groupe** permettant de fixer les apprentissages
- Temps de **débats, d'échange** et de partage collectifs
- Supports d'animation et **fiches pratiques disponibles en ligne**

2

Optimiser ses relations avec les décideurs

Vous souhaitez consolider vos démarches de lobbying, vous faire connaître et entretenir vos contacts, vous entraîner à la rédaction d'un bon policy brief et au rendez-vous décideur pour l'aborder avec méthode et sérénité

Cette formation vous aidera à renforcer votre stratégie d'engagement avec les décideurs & vous donnera des clés pour convaincre

2 JOURS
(INTER OU INTRA)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Développer et consolider ses relations décideurs en sachant se faire identifier
- Connaître les éléments clés d'un *policy brief* (note politique courte) et utiliser ce support dans leur pratique
- Améliorer leurs techniques de négociation
- Se préparer efficacement au rendez-vous "décideur" et l'aborder avec méthode et sérénité
- Connaître la réglementation qui encadre les activités de lobbying en France

PUBLIC

- *Personnes en relation avec les décideurs politiques*
- *Souhaitant améliorer leurs interactions pour se faire connaître, devenir une personne ressource et convaincre*
- *En particulier : ayant participé à la formation "Concevoir & programmer un plaidoyer efficace"*

"Formation très aboutie et absolument indispensable pour bien appréhender la démarche de plaidoyer. Merci à Caroline qui maîtrise son sujet et sait transmettre ses savoirs!"

Nadia, CNAF, mai 2024



Programme de formation

Jour 1

Module 1. De quoi parle-t-on ?

- Panorama des décideur.euse.s
- Approches et postures du lobbying associatif

Module 2. Informer & s'informer

- Identifier les bonnes personnes
- Comprendre le rôle et l'influence des acteurs dans le processus décisionnel
- Devenir un interlocuteur incontournable sur son sujet : quelle posture adopter, quels outils utiliser ?

Module 3. Convaincre à l'écrit

- Quels types de documents utiliser en fonction des objectifs et audiences
- Le *policy brief* : contenu & structure d'une note politique efficace

Travail individuel de rédaction sur les sujets de plaidoyer des stagiaires

Jour 2

Module 4. Convaincre à l'oral

- Bien se préparer au rendez-vous
- Le rendez-vous en délégation : se répartir les rôles
- Savoir s'adapter et adopter les bons réflexes face à son interlocuteur.ice

Module 5. S'exercer au rendez-vous décideur

- Préparation d'un rendez-vous
- Mise en situation : entraînement à la réalisation d'un RDV
- Debriefing et apprentissages

Travail individuel de préparation et jeu de rôle sur les sujets de plaidoyer des stagiaires

Module 6. Réglementation du lobbying

- Quelles obligations légales pour les représentants d'intérêts ?

Tarif de la formation

- Inter : 780€ TTC par participant.e
- Intra : 3600€ de 6 à 8 participant.e.s
4400€ de 9 à 12

Nombre de participant.e.s

- 12 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation : **Caroline Dorémus-Mège** ou **Jean-Denis Crola** de 6-18h
- Sessions d'exposé proposant un **cadre méthodologique solide**
- **Entraînement : jeux de rôles sur vos sujets de plaidoyer**
- **Exercices de groupe** permettant de fixer les apprentissages
- Temps de **débats, d'échange** et de partage collectifs
- Supports d'animation et **fiches pratiques disponibles en ligne**

3

Réaliser un plaidoyer parlementaire

Votre association ou votre réseau local souhaite s'engager dans un travail de plaidoyer auprès des députés et vous souhaitez mieux comprendre l'institution, définir des objectifs atteignables et savoir comment aborder au mieux les députés pour faire connaître et défendre vos positions

Cette formation donne les clés pour établir des relations de confiance et porter son plaidoyer dans les territoires comme à l'Assemblée

1 JOUR
(INTRA UNIQUEMENT)



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Connaître les prérogatives des députés, tant dans l'hémicycle que dans leurs circonscriptions
- Comprendre le poids que peuvent avoir les députés sur la vie publique en fonction de leurs rôles, mandats et ambitions
- Identifier les députés clés sur vos propres problématiques
- Définir une stratégie d'action et des outils pour entrer en contact, informer et impliquer les députés sur vos problématiques

PUBLIC

- *Personnes en relation avec des députés*
- *Souhaitant renforcer leurs compétences pour identifier, se faire connaître et convaincre des députés*
- *En particulier : association ou réseau souhaitant former et outiller son réseau sur le plaidoyer parlementaire, à l'Assemblée et en circonscription*

"Cette formation, c'est de l'hygiène démocratique ! ça devrait être obligatoire dans toutes les asso :-)"

Patrick, bénévole Terre de Liens

Programme

Jour 1

Module 1. Rôles du député à l'Assemblée nationale et en circonscription

- En amont et dans la construction de la loi
- Le contrôle de l'action du gouvernement
- Rôles du député en circonscription
- Panorama des instruments & outils au service des missions du député

Module 2. Quel poids dans la vie publique ?

- Stratégies du gouvernement et des groupes parlementaires dans la fabrique de la loi
- Les mandats des députés au sein de l'Assemblée nationale
- L'expertise et l'ambition du député sur vos enjeux
- Panorama des rôles clés dans l'hémicycle

Module 3. Que peut-on attendre du député ?

- Former et informer sur vos propres enjeux
- Faire émerger des alliés qui vous informent
- L'engager sur son territoire
- L'engager dans son travail parlementaire : mission de contrôle et travail législatif

Notre conseil

Options pour un Jour 2

Le Jour 1 s'articule de manière très pertinente avec la 2ème journée de la formation "**Optimiser ses relations avec les décideurs**"

> Module 4. Se préparer au rdv avec un.e député

> Module 5. Convaincre à l'oral (Voir la formation n°2)

Le Jour 1 est également une très bonne introduction à **l'animation d'un atelier stratégique sur le plaidoyer parlementaire** avec les membres de votre réseau

> Au cours de cet atelier, avec notre appui, vous pourrez préciser les contours de votre stratégie et mieux impliquer votre réseau dans le plaidoyer parlementaire (Voir la formation n°6)

Tarif de la formation

- **Intra uniquement :**
1800€ TTC de 6 à 10 participant.e.s
2200€ de 11 à 16 participant.e.s

Nombre de participant.e.s

- 16 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation : **Jean-Denis Crola** de 6-6pm
- Sessions d'exposé proposant un **cadre méthodologique solide**
- Réflexions et **exercices de groupe** permettant de fixer les apprentissages
- Temps de **débats, d'échange** et de partage collectifs
- Supports d'animation et **fiches pratiques disponibles en ligne**

4

Mobiliser son réseau & le grand public par des campagnes de plaidoyer

Vous souhaitez mobiliser votre réseau et amener un nouveau public à rejoindre votre organisation, en leur offrant des opportunités d'action sur vos combats pour agir ensemble et faire pression

Cette formation, axée sur la pratique, vous donne les clés d'une campagne réussie

***Animation : Matisse Bonzon,
Spécialiste de la
mobilisation citoyenne***

2 JOURS
(INTER OU INTRA)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Construire un objectif de campagne pertinent : impactant, mobilisateur, gagnable
- Identifier les publics pertinents de la campagne : cibles politiques, partenaires, audiences à mobiliser
- Construire un parcours d'engagement et des tactiques adaptées aux audiences de la campagne (militants et public ciblé)
- Connaître les clés du storytelling pour construire un message d'appel à action engageant

PUBLIC

- *Personnes en charge de la mobilisation, de la vie associative, de l'animation du réseau, du plaidoyer ou de la communication*
- *Souhaitant construire des campagnes pour mieux mobiliser sur leurs enjeux*
- *En particulier : ayant participé à la formation "Concevoir & programmer un plaidoyer efficace"*

"On apprend et on pratique beaucoup, je conseille vivement cette formation à tou.te.s les personnes travaillant dans la mobilisation citoyenne !"
Sarah, CCFD-Terre Solidaire, avril 2023



Programme de formation

Jour 1

Module 1. Campagnes de plaidoyer : de quoi parle-t-on ?

- La place des campagnes dans le plaidoyer et le développement de son réseau
- De la communication à la mobilisation : savoir différencier ses objectifs et ses actions

Module 2. Construire une campagne qui répond aux enjeux de mobilisation du public et d'impact politique

- Un objectif de campagne pertinent : 4 principes pour vous guider, des pièges à éviter
- Atteindre les différents publics de votre campagne : cibles politiques, partenaires pertinents, audiences à mobiliser (réseau militant, public ciblé)

Travail individuel et collectif pour améliorer vos stratégies de campagne

Jour 2

Module 3. Élaborer un parcours d'engagement solide pour mobiliser vos audiences

- Les clés d'un parcours d'engagement réussi
- De l'animation d'une communauté en ligne à des actions de désobéissance civile : s'adapter aux audiences et aux jeux d'acteurs

Travail collectif sur une étude de cas pour déterminer les tactiques de campagne

Module 4. Communiquer pour embarquer vos audiences sur la campagne

- L'art du storytelling : donner envie d'agir dans un monde d'hyper-sollicitation
- Réussir ses appels à action

Travail individuel pour rédiger un mail d'appel à action sur vos campagnes

Module 5. Ouverture : Développer un parcours d'accueil pour renforcer son réseau

- Recruter, accueillir et retenir des bénévoles dans votre organisation

Tarif de la formation

- Inter : 780€ TTC par participant.e,
- Intra : 3600€ de 6 à 8 participant.e.s
4400€ de 9 à 12

Nombre de participant.e.s

- 12 personnes maximum

Modalités pédagogiques

- Animation : **Matisse Bonzon**, spécialiste de la mobilisation
- Formation axée sur la **mise en pratique** : travail individuel et collectif sur vos idées de campagnes, cas pratique et mise en situation, pitch, rédaction
- Sessions d'exposé proposant un **cadre méthodologique solide**
- Temps de **débats, d'échange** et de partage collectifs
- Supports d'animation et **fiches pratiques disponibles en ligne**

5

Média training pour le plaidoyer

Vous souhaitez améliorer votre prise de parole dans les médias pour alerter, prendre part au débat public, interpeller les décideurs et décideuses ou mobiliser le public

Cette formation vous entraîne à la pratique de l'interview pour faire passer efficacement vos messages

**Animation : Florence Gimalac,
journaliste**

(Europe 1, Radio France, Canal +)

**1,5 JOUR
(INTRA UNIQUEMENT)**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- Préparer efficacement leurs interviews sur leurs sujets de plaidoyer
- Maîtriser leur prise de parole dans les médias sur différents formats d'interview
- Comprendre les besoins et les attentes des journalistes

PUBLIC

- *Personnes en situation de porte-parolat vers les médias dans leur organisation*
- *Souhaitant mieux maîtriser leur prise de parole sur leurs sujets de plaidoyer*
- *En particulier : ayant participé à la formation "Concevoir & programmer un plaidoyer efficace"*



Les +

- Un groupe restreint pour une approche personnalisée pendant la formation
- Une formation axée sur la mise en pratique
- Les conseils pro d'une journaliste

"Une formation complète et pratique qui nous permet de repartir avec de nombreuses techniques et retours clés en main !"

Lola, RESES, mars 2024

Programme de formation

Jour 1

Module 1. L'art de l'interview

- Les besoins et attentes des journalistes
- Les 3 types de communication
- Le message principal et l'argumentaire
- La punchline, les chiffres clés
- Les questions qui fâchent

Module 2. : Passer un message impactant (pratique de l'interview courte)

- Préparer son interview sur un sujet d'actu
- Enregistrer son interview audio
- Debriefing en groupe

Module 3. Réaliser une interview à partir de vos communiqués de presse (pratique de l'interview longue)

- Analyse d'interviews choisies
- Préparer une interview sur son sujet de plaidoyer
- Réaliser une interview filmée sur son sujet de plaidoyer
- Exercice en groupe : se présenter / passer son message principal

Jour 2 (matin)

Module 4. En distanciel : Debriefings personnalisés des interviews longues

- Analyse et conseils sur le message passé
- Décryptage et optimisation du langage non verbal

Tarif de la formation

- Intra uniquement :
2700€ TTC de 3 à 6 participant.e.s

Nombre de participant.e.s

- 6 personnes maximum

Modalités d'animation

- Animation : **Florence Gimalac**, journaliste
- Session d'exposé proposant un **cadre méthodologique solide**
- **Entraînement : interview enregistrée et interview filmée sur vos sujets de plaidoyer**
- Temps de **debriefing et de conseils individualisés** sur les interviews filmées
- Supports d'animation et **fiches pratiques disponibles en ligne**

Mise en application sur vos stratégies de plaidoyer et de campagne

Nous proposons des accompagnements personnalisés pour vous permettent de poser les bases de vos stratégies en bénéficiant d'une méthodologie éprouvée, de conseils pratiques et de temps d'échange avec nos formateur.ice.s

Nous vous accompagnons dans la mise en application sur les sujets et combats de votre organisation



Accompagnement individuel

L'accompagnement individuel peut répondre à plusieurs besoins, avec trois grands objectifs : i) apport d'expertise méthodologique, ii) conseil stratégique : accompagnement de la réflexion sur les objectifs, les cibles, les tactiques, etc., iii) coaching : posture individuelle, définition de priorités, interactions, etc.

Accompagnement en équipe

Nous adaptons les accompagnements collectifs à vos besoins. Ils sont souvent structurés autour de l'animation de temps d'atelier élargis, et de temps de travail spécifiques avec un noyau de personnes impliquées dans la construction des stratégies de plaidoyer, sur les process ou sur l'organisation interne. Consultez les pages dédiés à [nos accompagnements](#)

Des formations à construire & moduler en fonction de vos besoins



1 à 5 jours de formation

La durée des formations est largement modulable, d'une journée de sensibilisation ou d'acculturation sur les bases méthodologiques, à une semaine de formation complète, (continue ou non) permettant de monter en compétence sur les principaux leviers du plaidoyer : relation décideurs, mobilisation citoyenne et campagnes, média-training



En présentiel & à distance

Tous nos modules de formation, nos mises en situation et nos animations sont élaborés pour être adaptés à des formules en présentiel (en salle de formation) ou en distanciel (classes virtuelles, e-learning et travail préparatoire)

Ces deux modalités sont aussi proposées dans des formules "mixées" pour tirer parti des avantages de chacune



Des formations sur mesure

Nous construisons des formations sur demande, sur vos sujets de travail, sur des institutions ciblées ou pour approfondir des compétences spécifiques :

Plaidoyer parlementaire

Plaidoyer local

Média-training

Entraînement au RDV décideur

Travail sur le policy brief



UNE APPROCHE RESOLUMENT PARTICIPATIVE !

L'ensemble de nos formations repose sur une approche alliant acquisition de savoirs théoriques et mise en pratique des compétences acquises, proposant de nombreux temps d'échange et de travaux collaboratifs

Les apports théoriques

Des sessions d'exposé apportent un cadre méthodologique solide, illustré par des exemples tirés de l'expérience des formateur.trice.s et des participant.e.s. Des exercices pratiques, tout au long de nos formations, permettent de bien s'approprier les apprentissages



Les mises en situation

Une part significative de l'apprentissage est transmise par des mises en situation : jeux de rôles, entraînements, cas pratiques (en groupe ou individuels), inspirés de situations réelles et spécifiquement élaborés pour servir les objectifs pédagogiques des différents modules de formations.





“ *Tout m'a semblé parfaitement adapté, tant sur l'expertise des formateurs que sur leur capacité à être à l'écoute de nos questions, à y apporter des réponses constructives et à poser un cadre chaleureux dès le début de la formation* ”
Paul, France Parrainage

“ *Des exercices professionnalisants, basés sur des exemples concrets et des situations vécues par les participant.e.s* ”
Valentin, CRID

“ *Formation très intéressante ! Nous ressortons avec une bonne idée de ce qu'est le plaidoyer et avec des outils. Une belle perspective de travail à venir* ”
Amélie, Médecins du Monde



**Un collectif de consultant.e.s
spécialisé.e.s dans le plaidoyer associatif**

**Nos formateur.ice.s ont plus de 15 ans de
pratique du plaidoyer, des campagnes
citoyennes et du dialogue politique**

6-pm SARL / Capital de 5000€ / Siège social : Mundo M, 47 Av. Pasteur 93100
Montreuil / Immatriculation au registre du commerce et des sociétés de Bobigny
sous le numéro RCS 823 677 638 / Numéro de TVA intracommunautaire : FR 24
823677638 / Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 1175552875 auprès
du préfet de région de l'Ile-de-France / Certification Qualiopi n° 2020/89304.3

Crédits : @ 6-pm

Contact

Pour vous renseigner & concevoir des sessions sur
mesure pour votre équipe :

Caroline Dorémus-Mège

06 85 71 81 33

info@6-pm.fr

Pour vous inscrire à nos sessions de formation en
inter-associations, rdv sur notre site internet :

6-pm.fr

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**