



Catalogue de formation 2026

Plaidoyer & influence politique



Dates des sessions inter-associatives en 2026

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



Concevoir & programmer un plaidoyer efficace (3 jours)

- 17-19 mars 2026 à Paris
- 1er-3 juin 2026 à Marseille
- 23-25 septembre 2026 à Paris
- 9-11 décembre 2026 à Paris



Mobiliser son réseau & le grand public par des campagnes de plaidoyer (2 jours)

- 21-22 mai 2026 à Paris
- Date à l'automne 2026 à venir

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

A qui s'adressent nos formations ?

Dans ce contexte politique et social incertain, nous n'avons jamais autant ressenti la nécessité d'une société civile forte, respectée, et outillée au mieux pour défendre ses idées !

Acteurs du monde associatif comme de l'économie sociale et solidaire, nos formations apportent des repères et cadres méthodologiques solides pour structurer votre travail d'influence au service de l'intérêt général, et renforcer les compétences individuelles de celles et ceux qui portent au quotidien vos combats.



Pourquoi se former avec 6-pm?



**Renforcer
ses compétences
individuelles**



**Améliorer
les capacités
collectives
d'une équipe**

Qui peut s'inscrire ?



Salarié.e.s en charge ou encadrant.e.s du plaidoyer et des campagnes



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



Bénévoles, militants et membres des conseils d'administration engagé.e.s dans des initiatives d'influence



Reconversions professionnelles



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

11 ans de formations

6-pm est le premier organisme de formation au plaidoyer

9.3 / 10

**Note de satisfaction sur l'ensemble de nos
formations en inter-associatif en 2025**

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*

"Outre son contenu très qualitatif et éprouvé, l'expérience de l'intervenante ainsi que les liens faits avec notre secteur, en font une formation qui marque et se démarque !"

Léhana, France Terre d'Asile

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 10 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

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

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"*

"Cette formation est super, tant dans l'apport théorique que dans les temps de mise en pratique, on en ressort avec des outils et des idées, du concret et l'envie de passer à l'action !"

Solène, RESES

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**

3

Optimiser ses relations avec les décideurs (Intra)

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

PUBLIC

2 JOURS
(INTRA UNIQUEMENT)



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

- 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"

"Une formation bien ciblée qui permet de questionner et renforcer sa pratique vis-à-vis des décideurs.euses, à partir d'exercices concrets, et de partager ses expériences avec d'autres participant.e.s. J'en sors enrichie !" Isabelle, CLER

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

- **Intra uniquement :**
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**

4

Réaliser un plaidoyer parlementaire (Intra)

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, 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 6-18h
- 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**

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](#)

En intra nous modulons les formations selon 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, 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 :

Entraînement au RDV décideur

Travail d'écriture sur les modèles de policy brief

Plaidoyer parlementaire

Plaidoyer local,

Etc.



“ *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



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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