

## PHASE 3 APPLIQUER

# L'outil du plaidoyer

Effort ●●●●●

### Objectif

Élaborer les grandes lignes d'un plan pouvant guider la stratégie de plaidoyer.



### Temps requis

5–6 heures



### Participants

L'équipe de conception et de recherche

### Utilisation de l'outil

L'outil de stratégie de plaidoyer est une structure visuelle qui facilite l'élaboration d'un plan complet et cohérent. En utilisant ce canevas, vous serez accompagné dans votre réflexion sur les détails de votre stratégie de plaidoyer.

1. **Comprenez le paysage** : utilisez les données probantes et usez de sagesse pour comprendre comment orienter votre plaidoyer. Recherchez les ouvertures et les obstacles stratégiques dans votre paysage et identifiez les opportunités qui vous permettront de remporter une victoire en matière de plaidoyer.
2. **Décidez les personnes à impliquer** : de qui avez-vous besoin dans un groupe de travail de plaidoyer pour atteindre votre objectif ? Réfléchissez à comment dénicher les personnes et les organisations susceptibles d'être des alliés potentiels.
3. **Fixez des buts et des objectifs** : définissez un objectif concis de plaidoyer sur le long terme afin de mieux orienter et de cibler votre premier objectif SMART (SMART = spécifique, mesurable, atteignable, réalisable dans le temps).
4. **Prenez connaissance des décideurs** : examinez la manière dont les décisions sont prises sur votre sujet.
5. **Déterminez la demande** : les gens décident d'agir pour diverses raisons et répondent donc à différents types d'arguments tels que les arguments fondés sur des preuves, les arguments émotionnels et les arguments éthiques. Déterminez la personne la plus susceptible d'amener votre décideur à agir et accordez la priorité à une ou deux personnes auxquelles vous avez accès ou qui sont les plus influentes auprès du décideur. Décidez qui sera votre porte-parole.
6. **Créez un plan de travail** : dressez la carte de vos ressources et créez un échéancier détaillé avec des attributions pour les activités spécifiques, en précisant les tâches assignées à chaque membre de votre équipe.



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



**Breakthrough  
ACTION**  
FOR SOCIAL & BEHAVIOR CHANGE

## PHASE 3 : APPLIQUER

## L'outil du plaidoyer

ENJEU ou DÉFI

*Quel est l'enjeu principal ?*

## 1. ÉVALUER LE PAYSAGE

Données probantes et connaissances

*Quel est l'état actuel de votre cause ? Quel type de plaidoyer a été effectué ?*

Ouvertures

*Quelles en sont les opportunités ?*

Obstacles

*Quels sont les défis à relever ?*

## 2. DÉCIDER DES PERSONNES À IMPLIQUER

*Qui devrait être impliqué ?*

## 3. FIXER LES BUTS ET OBJECTIFS

But de plaidoyer

*Quel est le but sur le long terme ?*

Objectifs de plaidoyer

*Quels sont les objectifs (ou les étapes) à atteindre pour réaliser votre but ?*



## Référence

---

*SMART Advocacy User Guide*. (2021). Advance Family Planning. Accessed November, 2023 from <https://smartadvocacy.org/user-resources>