

Déterminer les Priorités du Plaidoyer



Tenant compte du temps et des ressources limités des responsables de mise en œuvre de programmes, les outils de la série *Straight to the Point* (Droit au But) de Pathfinder International offre des instructions claires et concises sur une variété de préoccupations relatives à la conception, la mise en œuvre et l'évaluation de programmes.

LES OUTILS DE PLAIDOYER

Les outils de plaidoyer « Droit au But » visent les organisations qui voudraient inclure dans leurs stratégies programmatiques un plaidoyer pour une élaboration de politiques publiques dans leur pays. Ces outils vous guideront à travers trois étapes essentielles au développement d'une initiative de plaidoyer.

- **1 Déterminer les Priorités du Plaidoyer** vous aidera à débiter le développement d'une initiative de plaidoyer – sélectionner la question de plaidoyer.
- 2 Evaluer l'Environnement Politique pour le Plaidoyer** vous aidera à comprendre l'environnement dans lequel vous travaillerez ainsi que les facteurs essentiels à considérer lors du développement de l'initiative.
- 3 Elaborer une Stratégie de Plaidoyer** (*cet outil*) vous aidera à planifier une stratégie concrète pour l'atteinte de votre but, y compris déterminer vos activités spécifiques.

Ces trois étapes appliquées, vous serez prêts à lancer votre initiative de plaidoyer.

Votre organisation pourrait vouloir travailler sur plusieurs questions de plaidoyer, mais il est important d'être sélectif. Mener un plaidoyer exige beaucoup de temps et de ressources. Vous réussirez mieux si vous vous consacrez à une seule question à la fois. Il est naturel de vouloir parler de ce qui vous touche en tant qu'organisation – et en tant qu'individu – mais vous devez aussi tenir compte des ressources disponibles. Votre question de plaidoyer devrait toujours être clairement liée aux missions, priorités programmatiques et axes stratégiques de votre organisation. Autrement, vous n'aurez pas l'autorité nécessaire pour y remédier.

Dans l'idéal, vous devriez appliquer cet outil en petit groupe ou à un atelier car il est très important que les priorités de plaidoyer soient débattues et discutées.

Identifier les Questions de Plaidoyer

La première section de cet outil vous aidera à réfléchir ensemble sur les questions de plaidoyer que votre organisation aimerait régler. Choisir pas plus de trois questions est recommandé. Notez que choisir votre question ne signifie pas juste choisir un sujet vaste que vous aimeriez régler (par exemple: Planning familial) – vous devez songer aux problèmes spécifiques, barrières et solutions liés aux politiques. Pour déterminer votre question, vous pouvez commencer par identifier le problème que vous voulez régler.

Exemple de problème : Manque d'accès aux contraceptifs.

Ensuite, réfléchissez à certaines des barrières susceptibles de régler le problème. La barrière doit être liée aux lignes directrices, aux politiques ou aux lois.

Exemple de barrière : Les contraceptifs injectables ne peuvent être distribués que dans les établissements sanitaires.

Ensuite demandez-vous quel changement de politique pourrait aider à lever cette barrière. La réponse constitue votre question de plaidoyer. Soyez aussi spécifique et concret que possible. Posez-vous des questions comme: une nouvelle politique devrait-elle être créée? Une politique préjudiciable devrait-elle être retirée? Une politique actuelle a-t-elle besoin d'être réformée? Une politique actuelle a-t-elle besoin d'être entièrement mise en œuvre?

Dans ce cas d'exemple, quel changement de politique accroîtrait l'accès aux contraceptifs? La réponse constitue la question de plaidoyer.

Exemple de question de plaidoyer : Les Agents de Santé Communautaire (ASCs) sont-ils autorisés à distribuer des contraceptifs injectables.

Une façon d'accroître l'accès aux contraceptifs pourrait être de sensibiliser les groupes religieux sur le planning familial. Ceci est une bonne idée, mais *ne* constitue pas une question de plaidoyer. Votre question devrait être directement liée au changement de politique. Dans ce cas d'exemple, les ASCs ne sont actuellement pas autorisés à distribuer des contraceptifs injectables, donc un changement de politique est nécessaire. Les deux prochains outils de la série vous aideront à déterminer exactement *comment* ce changement sera effectué.

Parfois, le plaidoyer sera une stratégie programmatique appropriée, mais pas souvent. Cela dépend si oui ou non les *politiques* ont le potentiel d'aider à résoudre le problème.

Evaluer les Questions de Plaidoyer

Cette section vous aidera à prioriser les questions que vous avez identifiées dans une section précédente. L'outil liste d'importants critères dont vous devez tenir compte en décidant du plaidoyer à mener. Les critères prennent en compte: l'impact potentiel de votre organisation sur la question ; les efforts exigés pour influencer cette question ; et l'importance de la question pour votre travail. Discuter et débattre des critères qui s'appliquent à chacune des questions de plaidoyer que vous avez identifiées. Des feuilles additionnelles de papier, un tableau à feuilles ou un ordinateur peuvent être utiles pour prendre note et enregistrer vos réponses.

Avant de déterminer vos priorités de plaidoyer, vous devriez vous familiariser avec les terminologies et les définitions courantes suivantes :

PLAIDOYER

Le plaidoyer est une stratégie d'influence visant à pousser les décideurs à opérer un changement de politique (par exemple : créer des politiques et réformes de soutien, ou éliminer des politiques préjudiciables, assurer des financements et mettre en œuvre des politiques favorables).

Par plaidoyer, nous n'entendons pas activités d'information, éducation et communication (IEC). Le plaidoyer ne consiste

pas à changer des pratiques spécifiques ni même à sensibiliser ou soutenir une communauté sur une question ou une pratique donnée. Le plaidoyer vise plutôt à changer l'opinion au sujet d'une politique-en particulier, l'opinion des décideurs-et à réaliser un changement spécifique de politique. Avant de mener des activités de plaidoyer sur une question d'ordre sanitaire, il est très souvent nécessaire de conduire des activités de changement d'opinion avec les médias, les membres de la communauté, les leaders religieux et autres, sans jamais oublier les prestataires de soins de santé. Cependant, ces efforts ne seront considérés activités de plaidoyer que si les groupes cibles, par la suite, exercent une pression sur le processus d'élaboration des politiques. En outre, les efforts pour persuader les bureaux gouvernementaux/ ministères/etc. à financer les activités de votre organisation ne sont pas un plaidoyer.

POLITIQUE

Dans le cadre strict de l'outil « Droit au But », une politique peut être un plan, une stratégie ou un agenda ; un programme ou une ligne de conduite ; un instrument des droits humains ; une décision budgétaire ; un projet de loi ; ou des règlements ou protocoles/orientation émis par un gouvernement, une entité multinationale, ou une institution.

DECIDEURS

Les décideurs sont généralement des représentants du gouvernement ou des personnes ayant un pouvoir politique formel (par exemple : parlementaires, ministres ou hauts responsables administratifs et leur personnel).

LOBBYING

Généralement, le lobbying est défini comme une action visant à influencer un projet spécifique de loi. Ainsi, alors que le lobbying peut faire partie d'une stratégie de plaidoyer, l'œuvre de plaidoyer n'implique pas forcément le lobbying. Par exemple, rencontrer un décideur et lui expliquer les avantages à autoriser les agents de santé communautaire à distribuer des contraceptifs injectables n'est pas du lobbying. Encourager le même décideur à signer un projet de loi le permettant, est du lobbying. Souvent, il existe des limites aux activités des ONGs. Avant d'envisager le lobbying comme part de votre stratégie de plaidoyer, examinez les lois et politiques de votre pays régissant les ONG en matière de lobbying et de plaidoyer.

Identifier les Problèmes à Plaidoyer

Choisissez jusqu'à trois problèmes et barrières. Ensuite identifiez trois questions de plaidoyer à y associer.

(Note : il n'est pas nécessaire d'identifier trois problèmes/barrières. Par exemple, vous pouvez choisir un seul problème/barrière puis décider de trois questions potentielles liées à ce problème).

	PROBLEME/BARRIERE	QUESTION DE PLAIDOYER
1		
2		
3		

Evaluer les Questions de Plaidoyer

Les critères ci-dessous vous aideront à choisir la meilleure question pour votre initiative de plaidoyer. Pour chaque question de plaidoyer potentiel, tenez compte des critères et encerclez **élevé, moyen ou bas**. Expliquez votre décision par de brèves notes. Pour tous les critères, **élevé est la meilleure note** et **bas est la moins bonne**. Une bonne question de plaidoyer recevra plus de "élevé" que de "moyen" et "bas".

PROBLEME 1

PROBLEME 2

PROBLEME 3

CRITERES

Entourez un des niveaux d'estimation listé (Elevé, Moyen, Bas)

		ELEVÉ	MOYEN	BAS	ELEVÉ	MOYEN	BAS	ELEVÉ	MOYEN	BAS
1	<p>Le changement de nécessaire est clairement défini*</p> <p>Pour le succès d'une initiative, vous devez savoir quel changement de politique est nécessaire. Si votre question de plaidoyer n'est pas très spécifique, il sera difficile de concevoir une stratégie forte.</p> <p>CLAIR (ELEVÉ) QUELQUE PEU CLAIR (MOYEN) PAS CLAIR (BAS)</p>									
2	<p>Nombre de vos programmes qui seront touchés par votre question*</p> <p>Si vous avez beaucoup de programmes (ou un très vaste programme) qui seront touchés, c'est probablement une bonne question.</p> <p>4+ (ELEVÉ) 2-3 (MOYEN) 1 (BAS)</p>									
3	<p>Niveau d'effort exigé</p> <p>Quanto do seu tempo, investimento e recursos serão necessários?</p> <p>TRÈS PEU (ELEVÉ) EFFORT MODÉRÉ (MOYEN) BEAUCOUP (BAS)</p>									

* Ces critères sont particulièrement importants. Lors de votre dernière évaluation, portez une attention particulière aux notes aux questions marquées d'une étoile.

Evaluer les Questions de Plaidoyer *(continu)*

PROBLEME 1

PROBLEME 2

PROBLEME 3

CRITERES

Entourez un des niveaux d'estimation listé (Elevé, Moyen, Bas)

4	<p>Chances de réussite*</p> <p>Quelles sont vos chances de réussite? Si le succès est improbable, alors la question n'est pas bonne.</p> <p>TRÈS PROBABLE (ELEVÉ) POSSIBLE/PEUT-ÊTRE (MOYEN) IMPROBABLE (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
5	<p>Estimation du temps nécessaire pour réussir</p> <p>Le moins de temps nécessaire, le meilleur.</p> <p>MOINS D'UN AN (ELEVÉ) 1-2 ANS (MOYEN) +3 ANS (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
6	<p>Degré de soutien du public</p> <p>Si le public vous soutient, vos chances de succès seront plus élevées.</p> <p>FAVORABLE (ELEVÉ) NEUTRE (MOYEN) OPPOSÉ (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
7	<p>Degré de soutien des décideurs</p> <p>Si les décideurs vous soutiennent, vos chances de succès seront plus grandes.</p> <p>FAVORABLE (ELEVÉ) NEUTRE (MOYEN) OPPOSÉ (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS

* Ces critères sont particulièrement importants. Lors de votre dernière évaluation, portez une attention particulière aux notes aux questions marquées d'une étoile.

Evaluer les Questions de Plaidoyer *(continu)*

PROBLEME 1

PROBLEME 2

PROBLEME 3

CRITERES

Entourez un des niveaux d'estimation listé (Elevé, Moyen, Bas)

8	<p>Potentiel de conséquences négatives pour votre organisation</p> <p>Vos activités nuiront-elles à votre réputation, réduiront-elles vos chances de financement, mettront-elles votre personnel en danger, etc.?</p> <p>IMPROBABLE (ELEVÉ) POSSIBLE/PEUT-ÊTRE (MOYEN) TRÈS PEU PROBABLE (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
9	<p>Potentiel de conséquences positives pour votre organisation</p> <p>Vos activités amélioreront-elles votre réputation, aideront-elles à recevoir de nouveaux financements, etc.?</p> <p>TRÈS PROBABLE (ELEVÉ) POSSIBLE/PEUT-ÊTRE (MOYEN) IMPROBABLE (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
10	<p>Ressources financières pour soutenir ce type de plaidoyer*</p> <p>Il est essentiel d'être réaliste au sujet des financements. Sans les ressources financières nécessaires, le succès est improbable.</p> <p>LES FONDS SONT DISPONIBLES (ELEVÉ) PROBABLES NOUVEAUX FINANCEMENTS (MOYEN) FONDS IMPROBABLES (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS
11	<p>Partenaires pour vous soutenir dans ce type de plaidoyer</p> <p>Bénéficier de partenariats forts est généralement essentiel au succès, en particulier pour les vastes initiatives.</p> <p>3+ (ELEVÉ) 1-2 (MOYEN) 0 (BAS)</p>	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS	ELEVÉ MOYEN BAS

* Ces critères sont particulièrement importants. Lors de votre dernière évaluation, portez une attention particulière aux notes aux questions marquées d'une étoile.

Evaluer les Questions de Plaidoyer *(continu)*

PROBLEME 1

PROBLEME 2

PROBLEME 3

CRITERES

Entourez un des niveaux d'estimation listé (Elevé, Moyen, Bas)

		ELEVÉ	MOYEN	BAS	ELEVÉ	MOYEN	BAS	ELEVÉ	MOYEN	BAS
12	<p>Preuve que la question est importante et réalisable</p> <p>Avez-vous une expérience concrète et/ou d'autres sources d'informations fiables indiquant qu'il s'agit d'une bonne question de plaidoyer?</p> <p>FORTE (ELEVÉ) UN PEU (MOYEN) AUCUNE/FAIBLE (BAS)</p>									
13	<p>Degré d'importance pour votre organisation comme question de principe</p> <p>La question choisie devrait être conforme à la mission et aux valeurs de votre organisation</p> <p>TRÈS IMPORTANT (ELEVÉ) QUELQUE PEU IMPORTANT (MOYEN) PAS VRAIMENT IMPORTANT (BAS)</p>									

Examinez les notes (**Elevé**, **Moyen**, or **Bas**) que vous avez données à chaque question. Si une question a reçu beaucoup de Bas et Moyen, elle n'est probablement pas bonne pour un plaidoyer. Une fois que vous aurez sélectionné une question, vous serez prêt à avancer vers le second outil – *Evaluer l'Environnement Politique pour un Plaidoyer*.

Quelle est votre question de plaidoyer?