



DELEGATION DE L'UNION
EUROPEENNE AUPRES DU
ROYAUME DU MAROC

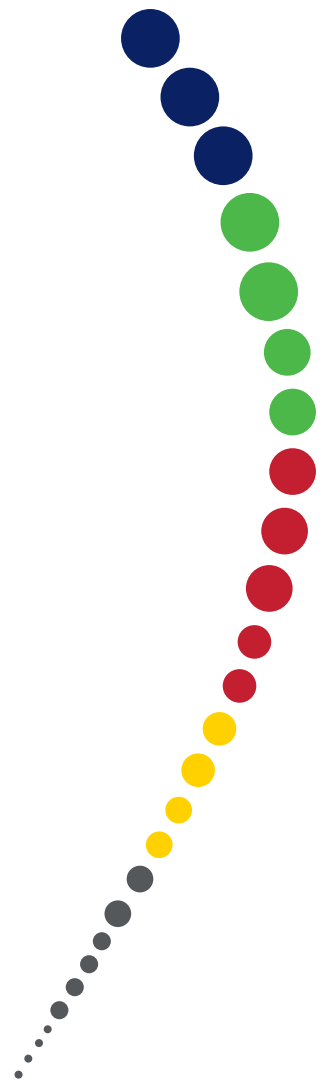
MANUEL DE FORMATEUR

Sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et
construction d'alliances

A destination des organisations de la société
civile marocaine

Assistance Technique pour la mise en oeuvre du
programme «Facilité Société Civile Voisinage» au Maroc

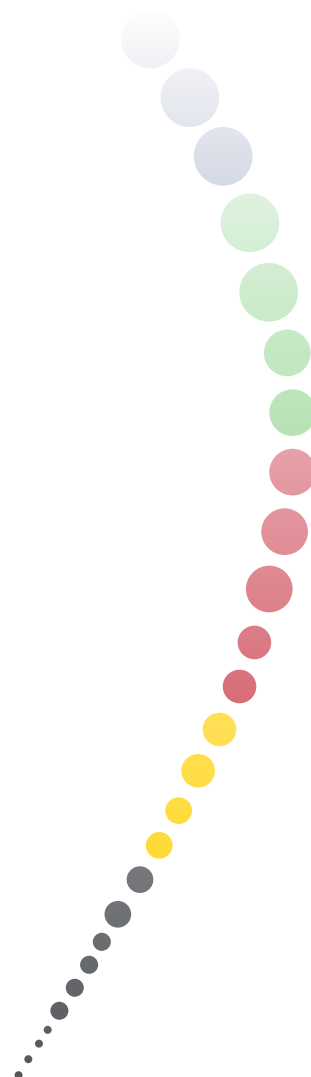
Un projet réalisé par :  Louis Berger En groupement avec :  PROMAN  bmh COACH
Coaching - Formation - Consulting



Le contenu du présent document relève de la seule responsabilité de ses auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
PREPARER LA FORMATION	7
OUVERTURE DE LA FORMATION	8
MODULE 1. PANORAMA GENERAL SUR LE PLAIDOYER	10
Les éléments essentiels de la définition du plaidoyer	10
Différencier le plaidoyer de concepts proches	12
Les différentes postures du plaidoyer	14
MODULE 2. ELABORER UNE STRATEGIE DE PLAIDOYER	15
Le cycle du plaidoyer	15
Les différentes étapes d'élaboration d'une stratégie	16
MODULE 3. METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE DE PLAIDOYER	23
Les outils et activités d'un plaidoyer	23
Elaborer un plan d'action	28
Suivre et évaluer ses activités	31
CLOTURE DE LA FORMATION	33
POUR ALLER PLUS LOIN	35
ANNEXES	36
Exemple de questionnaire de pré-communication	36
Exemple de règles de formation	37
Exemple de questionnaire d'évaluation de la formation	38



INTRODUCTION

LE PROGRAMME FACILITÉ SOCIÉTÉ CIVILE MAROC

La Communication de l'Union européenne de mars 2011 sur le nouveau partenariat avec le Sud de la Méditerranée et celle de mai 2011 sur la Stratégie nouvelle en faveur du Voisinage accordent un rôle important à la société civile. Les deux communications recommandent la mise en place d'une Facilité dédiée à la société civile affichant l'objectif de renforcer le rôle et l'implication des acteurs non étatiques dans la promotion des réformes démocratiques dans les pays du Voisinage de l'UE.

Adoptée par la Commission européenne le 20 septembre 2011, la Facilité Société Civile prévoit une enveloppe de 22 millions d'euros en direction des pays destinataires de la politique de Voisinage, dont 11 millions d'euros pour les pays du Voisinage Sud. Au Maroc, le programme « Facilité Société Civile » a pris la forme d'une assistance technique directe auprès de la Délégation de l'Union européenne. Ce projet est mis en œuvre par un groupement mené par Louis Berger en partenariat avec Proman et bmh COACH.

L'objectif général du programme Facilité société civile Maroc est de contribuer au renforcement des capacités des organisations de la société civile au Maroc afin de consolider leur rôle dans la promotion des réformes démocratiques dans le pays.

L'AUTEUR DE CE MANUEL

Ce manuel a été rédigé par Jean-Denis Crola, expert en plaidoyer avec l'appui des experts principaux de l'assistance technique au Programme « Facilité société civile », Laurent Cabourg et Hicham Rachidi. Heipuarri Casier a assuré la conception graphique de ce manuel.

Jean-Denis Crola est formateur et anime des sessions de formation sur les méthodologies et techniques de plaidoyer, la communication d'influence, la concertation, etc. Il est spécialisé dans le renforcement des capacités de plaidoyer et d'influence ainsi que dans la facilitation des relations entre les acteurs de la société civile et les autorités publiques en matière d'élaboration et de suivi des politiques publiques.

QUEL EST L'OBJECTIF DE CE GUIDE ?

Ce manuel a pour objectif d'apporter un soutien aux organisations de la société civile marocaine (OSC) pour organiser et animer, en interne, des formations sur les techniques et méthodologies de plaidoyer. Il propose une description précise des modules d'apprentissage, tant sur le contenu que sur les méthodologies d'animation à mettre en œuvre.

QUEL EST SON CONTENU ?

Le présent manuel de formateurs est composé de trois modules de formation, prévus pour être animés sur une journée et demi ou deux jours, ainsi que d'une présentation de la session d'ouverture de la formation, et quelques conseils pour la préparation de la formation en amont.

Le module 1 : « Panorama général du plaidoyer » permet d'aborder en détail les questions de définitions du plaidoyer, primordiales car le plaidoyer est un « mot valise » et les participants à votre formation auront probablement chacun une idée un peu différente de sa définition.

Ce module a donc pour objectif de faire émerger collectivement une définition qui soit reconnue et acceptée par les participants à la formation.

Le module 2 : « Élaborer une stratégie de plaidoyer » aborde en détail les différentes étapes d'élaboration d'une stratégie de plaidoyer. Ce module a pour objectif de donner un cadre méthodologique aux participants pour les guider dans cette étape incontournable du cycle du plaidoyer, en les aidant à poser et répondre aux « bonnes questions ».

Le module 3 : « Mettre en œuvre sa stratégie » est consacré aux aspects pratiques, de la définition d'un plan d'action à l'utilisation et l'articulation des différents outils et des activités de plaidoyer. Ce module permet de faire réfléchir concrètement les participants à la mise en œuvre de leur plaidoyer en leur proposant un travail sur une étude de cas, et un travail précis sur les outils de plaidoyer.

Ce manuel donne donc, aux futurs formateurs, des éléments concrets pour élaborer et faciliter des animations, en proposant pour chacune d'elle, le modèle ci-dessous :



OBJECTIFS

■■■➔ Décrit l'objectif pédagogique de l'animation

ANIMATION

■■■➔ Donne des exemples de présentations qui peuvent être utilisés et décrits :

- les consignes à donner aux participants
- le mode d'animation
- les supports pédagogiques
- le mode de restitution

APPRENTISSAGE

■■■➔ Donne des éléments d'apprentissage à transmettre aux participants pour illustrer ou accompagner les animations

PREPARATION DE LA FORMATION

LA PRE-COMMUNICATION

Une dizaine de jours avant la formation, envoyez directement un message aux participants et donnez vos coordonnées pour qu'ils puissent se renseigner sur vous et vous répondre.

POURQUOI ?	COMMENT ?
« Connecter » les participants avec le contenu de la formation	Envoyez l'agenda prévisionnel ou l'ordre du jour détaillé de la session de formation Donnez un lien vers un site, une vidéo en ligne ou un rapport qui vous semblent pertinents Partagez la présentation PPT (ou une partie) si vous le jugez utile Posez une ou plusieurs questions sur le contenu
Recueillir des informations sur les participants : attentes, expériences, etc.	Préparez un court questionnaire (3-4 questions maximum, sinon vous n'aurez pas de réponse !) que vous envoyez en même temps que les éléments ci-dessus. Il pourra par exemple contenir des questions comme : <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cette formation ? • Pouvez-vous donner une définition du plaidoyer ? • Pouvez-vous décrire une action de plaidoyer que vous avez pu réaliser (ou à défaut, dont vous avez entendu parler) et expliquer brièvement en quoi vous pensez qu'il s'agit d'une réussite ou d'un échec ? • Etc.

EXEMPLE

Un questionnaire de pré-communication vous est proposé dans l'annexe 1 de ce manuel.

ADAPTEZ VOS MODULES DE FORMATION

En fonction de votre connaissance des participants et éventuellement de leurs réponses au questionnaire que vous leur avez envoyé, adaptez les modules de votre formation. Selon que les participants débutent ou sont au contraire déjà un peu exercés au travail de plaidoyer, vous ne passerez pas forcément le même temps sur les éléments de la définition du plaidoyer ou sur les étapes d'élaboration d'une stratégie de plaidoyer.

ORGANISATION ET LOGISTIQUE

PREPARATION DE LA SALLE	L'arrangement des tables joue par exemple sur le ton que vous donnerez à la formation (beaucoup plus qu'on ne pourrait le penser !) <ul style="list-style-type: none"> • en U : vous êtes au centre, dans une position d'expert que les participants écoutent (plus passif) ; • en groupes de 4-5 personnes : c'est « le voisin » qui est au centre de la formation. Une telle disposition met les participants dans une disposition d'échange et de travail (plus actif). C'est l'arrangement conseillé pour une telle formation.
PREPARATION DU MATERIEL DE FORMATION	Préparez votre salle avant l'arrivée du premier participant : <ul style="list-style-type: none"> • préparez des posters aux murs qui soient pertinents par rapport à la formation ou qui reprennent certains éléments de l'apprentissage ; • préparez des documents à consulter sur place ; • préparez bien en avance le matériel de formation, assurez-vous qu'il soit fonctionnel et prêt à l'usage (vidéoprojecteur, feuilles, stylos de couleurs, marqueurs, etc.), préparez aussi les documents à distribuer aux participants.
PARTICIPANTS	Si possible limitez le nombre de participants (par exemple à une vingtaine de personnes) pour pouvoir faire des petits groupes de travail et les animer sans difficulté.

OUVERTURE DE LA FORMATION

L'ouverture de la formation est un moment important. C'est le premier contact que les participants ont avec vous et avec les autres participants, qui d'une certaine manière va donner le ton de la formation.

Objectifs de l'ouverture

1. Donner une vue d'ensemble du programme et introduire le matériel de la formation
2. Déterminer les objectifs des apprenants et apaiser leurs préoccupations
3. Concentrer l'attention des apprenants sur l'atelier
4. Permettre aux apprenants de se connecter les uns aux autres
5. Permettre aux apprenants de se connecter avec le contenu du programme
6. Établir les règles de la formation
7. Aider la création d'une ambiance propice au travail de groupe

PRE-COMMUNICATION

L'ensemble des participants n'aura pas répondu au questionnaire que vous aurez pu envoyer une dizaine de jours avant la formation, ni pris connaissance des éléments de contenu que vous aurez pu leur transmettre à cette occasion. Il est intéressant de leur proposer des éléments introductifs lors de leur arrivée dans la salle.



OBJECTIFS

- ▶▶▶▶ Permettre aux participants de connecter avec le contenu de la formation... et d'attendre les autres participants !

ANIMATION

- ▶▶▶▶ Mettre à disposition des participants dans la salle ou sur leurs tables l'agenda de la formation, des documents en rapport avec le contenu (articles de presse, photos, etc.)
Vous pouvez également proposer aux participants d'apporter des rapports de plaidoyer, des documents de position, des campagnes d'interpellation (etc.) réalisés par leur organisation et qu'ils souhaitent partager avec les autres pendant les pauses.

PRESENTATION DES PARTICIPANTS ET DU FACILITATEUR

Incontournable de la session d'ouverture pour permettre aux participants de se rencontrer et de vous connaître en tant que formateur, cette animation peut également servir de « brise-glace ». De nombreuses animations existent et vous en connaissez sûrement certaines sur lesquelles vous vous sentirez plus à l'aise, c'est l'important. Ci-dessous, vous est succinctement présentée l'animation la plus classique : le tour de table.



OBJECTIFS

- ▶▶▶▶ Permettre aux participants de se connecter entre eux et avec l'animateur

ANIMATION

- ▶▶▶▶ Présentation de l'animateur et des participants : tour de table en donnant son nom, son organisation et un mot selon que votre expérience en plaidoyer : jamais fait, un peu, souvent

PRESENTATION DE LA FORMATION

La session d'ouverture doit enfin permettre de présenter le contenu, le matériel et l'approche utilisée pendant la formation. Vous pouvez ainsi introduire :

- Les modes d'apprentissage
 - Des apports théoriques, illustrés au maximum par les expériences des participants et du formateur
 - Des exercices en groupe sur les concepts et les éléments théoriques
 - Des études de cas permettant de mettre en pratique directement l'apprentissage
 - Des temps de discussion et d'échanges sur vos expériences et difficultés
- Le programme de la formation, que vous pouvez passer en revue rapidement avec les participants. C'est également le moment d'introduire les aspects logistiques : où et comment se passent les déjeuners et les pauses, etc.
- Les règles de la formation : c'est le moment enfin d'introduire les règles de la formation, notamment sur l'utilisation limitée des ordinateurs et téléphones portables (de préférence rangés, sauf en cas d'urgence), sur le respect des horaires, etc.

EXEMPLE

Un exemple de règles de formation vous est proposé dans l'annexe 2 de ce manuel.

MODULE 1.

Panorama général sur le plaidoyer

Pour ce module, se référer à la Fiche 1. « Définition du plaidoyer » du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU MODULE 1

- Se donner une définition commune du plaidoyer
- Différencier le plaidoyer des activités ou modes d'action proches
- Différencier les approches du plaidoyer

LES ELEMENTS ESSENTIELS DE LA DEFINITION DU PLAIDOYER



OBJECTIFS

- ➡ Souligner les éléments essentiels de la définition du plaidoyer et donner une définition partagée avec le groupe

ANIMATION (10mn)

➡ Animation individuelle

Matériel :

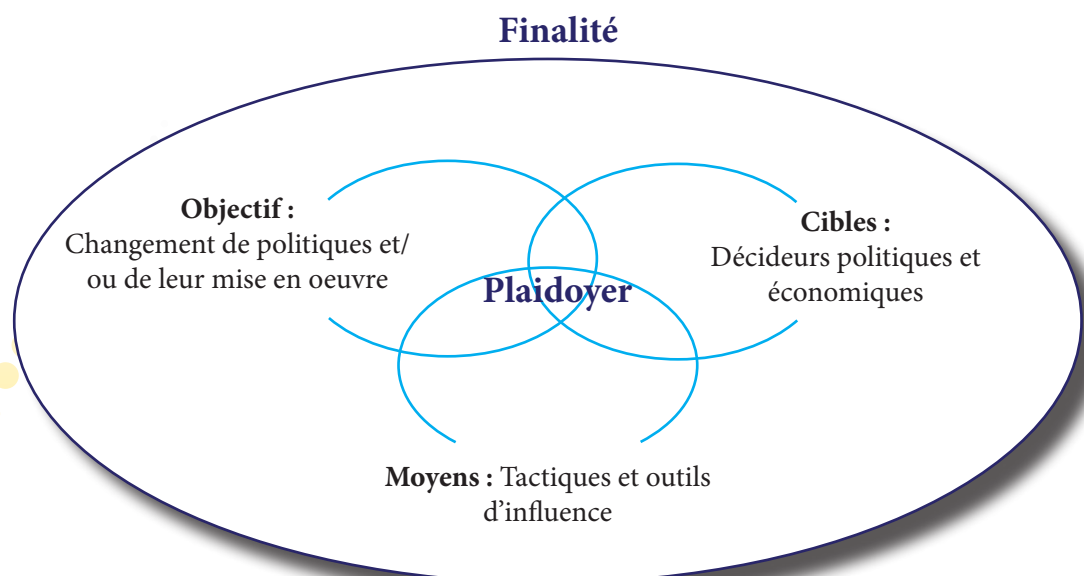
- Préparez en avance un grand poster reproduisant le schéma ci-dessous que vous fixez au mur
- Distribuez à chaque participant un post-it

Consignes :

- Donnez 4 minutes aux participants pour écrire individuellement une définition du plaidoyer sur le post-it
- Expliquez que les définitions incluent généralement les éléments suivants : l'objectif, la cible, les moyens utilisés, et la finalité du plaidoyer

Restitution :

Demandez aux participants de positionner leur post-it sur le graphique ci-dessous selon qu'ils ont un, deux, trois ou tous ces éléments



APPRENTISSAGE (10mn)

- ➡ 1. Il n'y a pas de définition unique du plaidoyer, chaque organisation l'adaptant à son champ de travail ou à ses spécificités internes. Un certain nombre d'éléments fondamentaux permettent cependant de définir les spécificités du plaidoyer par rapport aux autres modes d'action des OSC.

2. Donnez une ou deux définitions d'organisations connues par vos participants :

Par exemple, le GADEM définit le plaidoyer comme :

QUELQUES DEFINITIONS D'ONG

GADEM - Groupe antiraciste d'accompagnement et de défense des étrangers et des migrants
Petit guide de plaidoyer

« Le plaidoyer est un processus visant à déclencher un changement positif en faveur d'un groupe social déterminé ou d'une cause à travers un ensemble d'actions en vue d'influencer l'élaboration, la mise en place, la suppression ou le changement d'une politique, d'une législation, d'un programme ou d'un projet d'intérêt général. »

3. Enfin, donnez une définition globale du plaidoyer :

DEFINITION DU PLAIDOYER

Activité consistant à influencer les lieux de pouvoir et de décision,
 à l'aide de leviers et de modes d'action multiples (expertise, lobbying, média/comm, mobilisation)
 en vue d'obtenir des changements durables de politiques ou de leurs mises en œuvre
 ayant un impact direct sur les conditions de vie des communautés et populations défendues

Cibles
Moyens
Objectifs
Finalité

DIFFERENCIER LE PLAIDOYER DE CONCEPTS PROCHES



OBJECTIFS

- ➡ Déterminer quelle est la spécificité du plaidoyer par rapport aux autres concepts. Le plaidoyer emprunte à chacun de ces concepts mais possède sa définition et ses spécificités propres.

ANIMATION (20mn)

Animation de groupe

Consignes :

- Demander à chaque sous-groupe de reproduire le tableau ci-dessous (vide) sur une feuille de paper-board
 - De noter les définitions (ou les objectifs) des concepts suivants : communication ; témoignage ; lobbying ; collecte de fonds.
 - De noter au moins un lien entre chaque concept et le plaidoyer.

Restitution :

- Chaque groupe donne une réponse, complétée par les autres et par le formateur, afin de se donner une compréhension commune de chacun des concepts

	OBJECTIFS/ACTIVITES	LIENS
	<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter la visibilité • Informer/Expliquer (Activité) • Promouvoir la marque • Influencer 	<ul style="list-style-type: none"> • Mode d'action du plaidoyer
Témoignage	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibiliser/Informé sur la situation d'un individu ou d'un groupe • Basé sur le vécu d'une situation 	<ul style="list-style-type: none"> • Peut illustrer /renforcer un message de campagne et appeler à l'action
	<ul style="list-style-type: none"> • Influence directe des décideurs • Défense intérêts privés • «Derrière la scène» (Non public) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mode d'action du plaidoyer
Collecte de fonds	<ul style="list-style-type: none"> • Collecter des fonds pour financer l'activité/programmes • Intérêts privés (par opposition à l'intérêt direct des bénéficiaires) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ressource nécessaire • Un plaidoyer peut éventuellement lever des fonds sans que cela en soit l'objectif

APPRENTISSAGE (5mn)

- La communication et le lobbying sont des « modes d'action » du plaidoyer (tout comme l'expertise et la mobilisation du public), qui vont permettre d'atteindre la finalité/objectif du plaidoyer (promouvoir des changements de politiques ou de pratiques en lien avec les problématiques)
- Le témoignage (comme la recherche) vont donner du contenu aux modes d'actions
- La collecte de fonds est une ressource nécessaire pour mener des actions de plaidoyer (au même titre que les RH ou le matériel utilisé) mais le plaidoyer, même lorsqu'il vise à demander plus de financements pour un secteur, n'a pas pour vocation d'apporter plus de financements pour votre organisation !

DIFFERENTES POSTURES

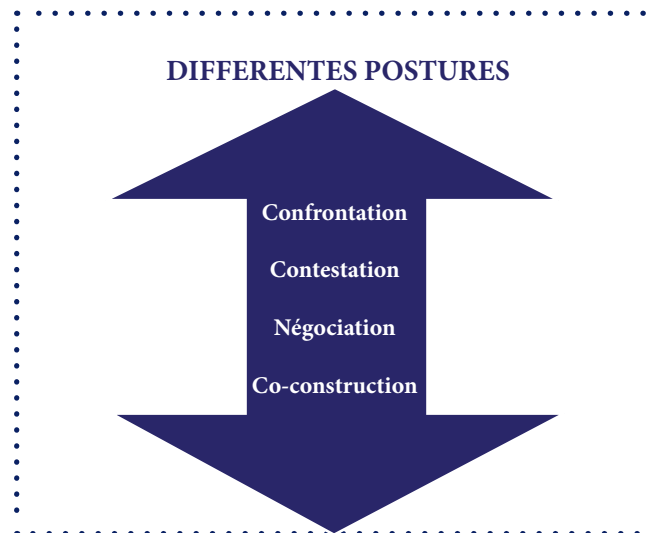


OBJECTIFS

- Comprendre les différentes postures de la mise en œuvre d'un plaidoyer.

ANIMATION

- Exposé et discussion de groupe



APPRENTISSAGE

- Le plaidoyer est trop souvent associé à une confrontation avec les pouvoirs publics. Pourtant, la réalité est qu'une même organisation, pour influencer, modifier, créer, abroger une politique ou une pratique, va également alternativement tenter de négocier avec les décideurs et de proposer des solutions alternatives. Elle va saisir les opportunités lui permettant de prendre part au processus de décision (officiellement ou non) et va fournir des éléments d'expertise jusqu'ici inexistantes, parcellaires ou méconnus permettant d'appuyer ses propositions. En fonction des acteurs et des événements, elle va donc alternativement adopter une démarche de confrontation, dénonçant des injustices vécues par un groupe d'individus ou une position de co-construction, lorsqu'il a l'opportunité de faire progresser ses positions.

MODULE 2.

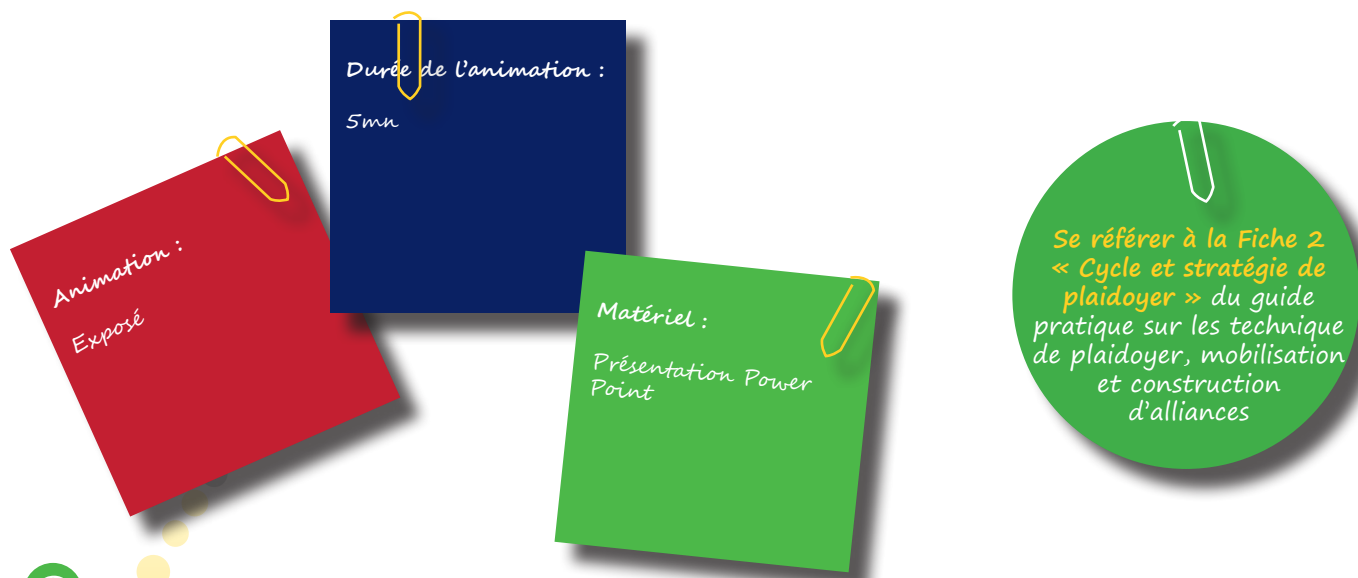
Elaboration d'une stratégie de plaidoyer

Pour ce module, se référer aux Fiches 2 à 8 du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances, expliquant en détail les 6 étapes d'élaboration d'une stratégie de plaidoyer

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU MODULE 2

- Connaître les différentes étapes d'élaboration d'une stratégie de plaidoyer
- Savoir élaborer l'analyse nécessaire à la mise en place d'un travail de plaidoyer

LE CYCLE DU PLAIDOYER



OBJECTIFS

■ Présentation du cycle du plaidoyer

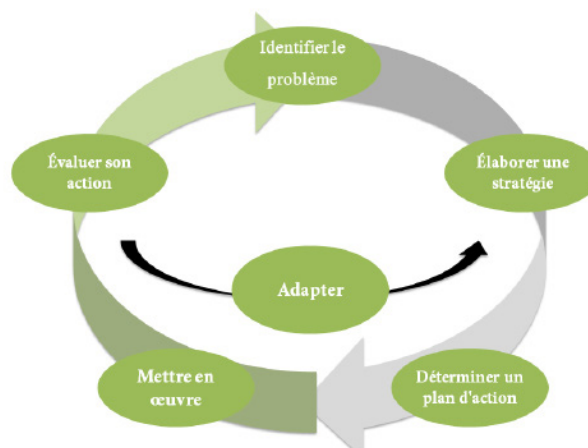
ANIMATION

■ Exposé

Les grandes étapes du cycle du plaidoyer sont :

- (1) l'identification du problème
- (2) l'élaboration de sa stratégie
- (3) la détermination de son plan d'action
- (4) sa mise en œuvre
- (5) son évaluation régulière

LE CYCLE DE PLAIDOYER



APPRENTISSAGE

■ ■ ■ ➔ Si les grandes étapes du cycle du plaidoyer sont proches de tout autre cycle de projet, le plaidoyer a néanmoins un certain nombre de particularités :

- La prise de décision est parfois longue et la mise en œuvre plus encore. Le cycle du plaidoyer doit donc se planifier sur le long terme.
- Par ailleurs, l'agenda politique est bien souvent aléatoire et influencé par de nombreux facteurs (groupes de pression, intérêts politiques, contraintes budgétaires, crises, etc.). La prise de décision n'est donc généralement pas linéaire et les personnes en charge d'un plaidoyer doivent nécessairement le prendre en compte dans leur planification.

La réactivité, la capacité d'adaptation aux changements (de contexte, de positions, d'acteurs) et la vision stratégique sont les meilleurs atouts pour mener à bien un travail de plaidoyer.

LES ETAPES D'ELABORATION D'UNE STRATEGIE DE PLAIDOYER

Une stratégie de plaidoyer revient à se poser des questions simples... Mais les processus que l'on cherche à influencer sont souvent complexes et l'analyse peut prendre beaucoup de temps ! L'essentiel est d'avoir une première analyse et de l'affiner au fur et à mesure.

PRESENTATION GLOBALE :



OBJECTIFS

- ➡ Définir les étapes d'élaboration d'une stratégie de plaidoyer

ANIMATION

- ➡ Animation de groupe

Consignes :

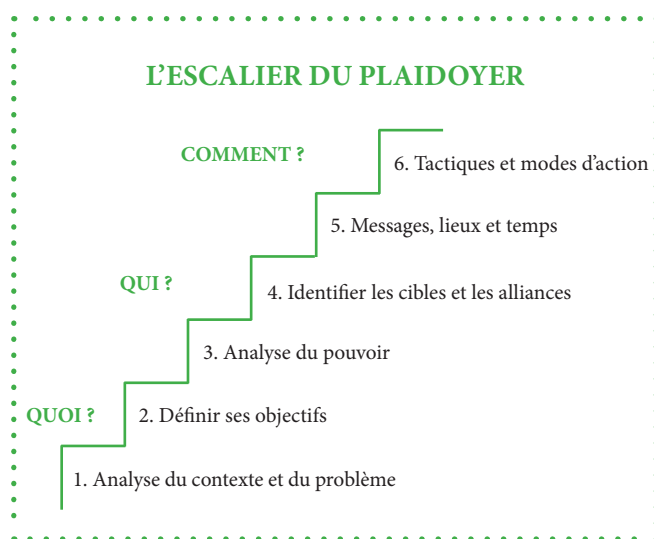
- Partir du principe que tout le monde a déjà travaillé sur des stratégies (communication, d'intervention en projet, etc.)
- Demandez aux participants de travailler en groupes avec les consignes suivantes :
 - Identifier les principales étapes de l'élaboration d'une stratégie de plaidoyer
 - Faire une représentation graphique (dessin, graphique, etc.)

Restitution :

- Chaque groupe présente aux autres participants les étapes sur la base de la représentation graphique

APPRENTISSAGE

- ➡ Présentation de la démarche retenue pour la formation : l'escalier du plaidoyer et ses 6 étapes :



La stratégie de plaidoyer retrace pas à pas :

- **QUOI ?** ce que l'on souhaite changer, à partir d'une analyse détaillée du contexte et du problème ;
- **QUI ?** qui a le pouvoir d'effectuer ce changement et qui peut nous y aider, à partir d'une analyse des parties-prenantes et des processus de décision ;
- **COMMENT ?** quels messages allons-nous développer et quelles tactiques et modes d'action allons-nous mettre en œuvre pour y arriver.

ETAPE PAR ETAPE :



OBJECTIFS

- ➡ Comprendre le contenu d'une stratégie de plaidoyer, de l'analyse nécessaire à la définition des tactiques d'influence

ANIMATION

- ➡ Exposé

Proposez le contenu de chaque étape sous forme de questions, auxquelles une personne en charge de développer une stratégie devrait répondre.

Le contenu transmis étant assez dense, il est donc proposé d'avoir une présentation « à trou » pour garder les participants actifs.

Les diapositives ci-dessous vous donnent un exemple de l'animation pour l'étape 1. de l'escalier. Pour les autres étapes, reportez-vous au guide de plaidoyer pour définir et adapter le contenu que vous souhaitez transmettre.

Pour les points suivants sur le détail des 6 étapes d'une stratégie de plaidoyer, se référer aux Fiches 3 à 8 du guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

1. Analyse du contexte et du problème

Les causes du problème : ce qu'il faut changer

- Quelles sont les les plus importantes du problème ?
- En quoi reflètent-elles un manque/dysfonctionnement du cadre politique ou institutionnel ? Quelles politiques ou documents stratégiques devraient être changés ?
- En quoi reflètent-elles une insuffisante de ces cadres ? Quelles pratiques devraient changer ?

L'environnement externe

- Quelles sont les contraintes qui bloquent les changements nécessaires ?
- Quelles sont les qui permettraient d'obtenir le changement souhaité ?

Vos forces et faiblesses

- Quelle est la de votre organisation dans ce domaine ? (expertise, programmes de terrain...)
- En quoi le problème identifié est pertinent par rapport au mandat à la stratégie de votre organisation ?

Afin de garder l'animation dynamique, il est possible de proposer des animations pendant la présentation, par exemple en :

- arrêtant la présentation pour demander aux participants de comparer leurs notes avec celles de leur voisin ;
- « cassant le rythme » de la présentation en proposant des exercices de groupe sur certaines étapes. Un exemple vous est proposé ci-dessous sur l'étape 3. « identification des parties-prenantes et des processus de décision »
- en illustrant une étape par le témoignage d'un participant qui pourrait expliquer en détail la démarche qui a été mise en œuvre par son organisation. Quelques éléments de cadrage vous sont proposés ci-dessous.

A PPRENTISSAGE

- Une bonne stratégie de plaidoyer revient à répondre à des questions simples...
...mais les processus peuvent être complexes et l'analyse prendre du temps !
L'essentiel est d'avoir une première analyse et de l'affiner au fur et à mesure

ANIMATION SUR L'ETAPE 3. « ANALYSE DU POUVOIR » :



OBJECTIFS

- ➡ Comprendre l'importance de l'analyse des processus de décision

ANIMATION

- ➡ Animation de groupe

Matériel :

- Préparez en avance les 9 petits cartons (1/4 de page) avec un nom d'institution écrit sur chacun d'eux, en se reportant à la fiche 5. « Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances »

Consignes :

- Distribuez des cartons aux participants.
- Demandez-leur de classer les cartons en fonction de l'ordre suivi par un projet ou une proposition de loi

Restitution :

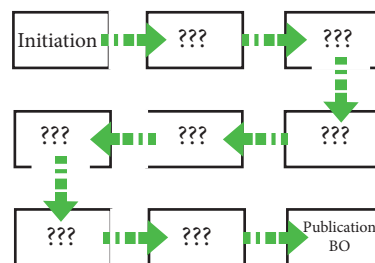
- Chaque groupe colle les cartons au mur ou sur une feuille et présente les résultats de sa réflexion

Pour ce point, se référer à l'encadré « Le processus d'élaboration d'un projet de loi au Maroc de la Fiche 5 « Analyse du pouvoir » du guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

ANALYSER UN PROCESSUS DE DECISION

Activité en groupe

- 1/ Prenez connaissance des cartons à votre disposition, notamment chacun une institution
- 2/ Classez les cartons selon l'ordre suivi par un projet ou une proposition de loi au Maroc
- 3/ Pour chaque institution, nommez un élément de son mandat

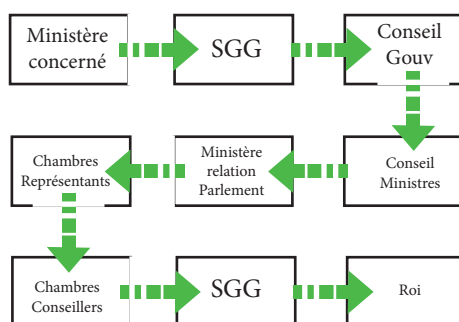


APPRENTISSAGE

- ➡ Pour connaître le détail du processus d'élaboration d'un projet de loi au Maroc, les institutions qui ont un rôle constitutionnel et leurs attributions, reportez-vous au Guide de plaidoyer : un encadré y est consacré dans la fiche 5. « Analyse du pouvoir »

ETAPES D'ELABORATION D'UNE LOI AU MAROC

Initiative de la loi : Roi, Ministères, Parlement, Citoyens



ANIMATION SUR L'ETAPE 4. « CONSTRUIRE DES ALLIANCES » :



OBJECTIFS

- ➡ Proposer une illustration des bonnes et mauvaises pratiques par un témoignage d'un participant

ANIMATION

- ➡ Exposé d'un participant

Discussion en plénière

La présentation doit être suffisamment courte et cadrée :

- courte car l'objectif est d'illustrer une étape : il faut faire attention à ce que les autres participants ne perdent pas le fil de la présentation globale
- cadrée car l'intervention doit pouvoir mettre réellement les éléments théoriques que vous exposez par ailleurs.

Un conseil : préparez l'intervention en avance avec un participant que vous connaissez pour en orienter au besoin le contenu vers ce que vous souhaitez mettre en valeur !

Pour ce point, se référer à l'encadré « Modification de la loi réglementant le droit d'association en 2002 » de la Fiche 6 « Identifier ses cibles, ses partenaires et ses alliés » du guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

EXEMPLE

*Modification de la loi réglementant le droit d'association en 2002
Plaidoyer de l'Espace Associatif en coopération avec de nombreux acteurs*

Cet exemple permet d'illustrer la pertinence de la construction d'alliances pour mener un plaidoyer efficace. Dans ce cas, le succès a notamment pu avoir lieu grâce à un maillage de nombreuses alliances complémentaires :

- Une coalition large et une mobilisation forte d'OSC partenaires ;
- Soutenue par un comité d'experts, comprenant des avocats et universitaires ;
- Des assises citoyennes au niveau régional ;
- Le soutien des médias ;
- Des alliances dans le secteur privé ;
- Le soutien de partis politiques et de parlementaires ;
- Des alliés au sein de l'ex Ministère des Droits de l'Homme ;
- Une alliance avec des OSC travaillant au niveau euro-méditerranéen.

Une campagne a été lancée par le mouvement associatif au Maroc à la fin des années 90 pour une réforme de la loi sur les associations. Une large et forte mobilisation associative a été menée, tout d'abord dans le cadre d'un programme de réflexion à Rabat et Casablanca pour identifier les réformes nécessaires concernant le droit d'association. Ensuite un séminaire de capitalisation a été organisé, à la suite duquel une lettre a été envoyée par une quarantaine d'associations au Premier Ministre de l'époque, suivi par une rencontre entre des représentants d'OSC et le Premier Ministre. Un mémorandum des OSC contenant des propositions, notamment pour une réforme de la loi sur les associations, a été préparé et présenté aux parlementaires, médias, au Premier Ministre et Ministre des Droits de l'Homme. Ce mémorandum a été alimenté par les contributions d'assises citoyennes au niveau régional, l'apport d'un comité d'experts constitué d'universitaires et avocats soutenant les OSC et le travail d'une coalition d'OSC.

Le secteur privé a aussi été impliqué. Les médias ont relayé les demandes des OSC. Le ministère des Droits de l'Homme a préparé un texte de loi, débattu au Parlement et les Parlementaires ont repris un grand nombre d'amendements proposés par les OSC. En parallèle, le mouvement associatif marocain a participé à un plaidoyer sur la liberté d'association au niveau régional euro-méditerranéen, coordonnée par l'OSC régionale, le Réseau Euro-Méditerranéen des Droits de l'Homme.

Ce travail collectif des OSC, avec des alliances larges, a mené à l'adoption en 2002 d'une réforme de la loi, comprenant des avancées en matière de liberté d'association. Le plaidoyer continue aujourd'hui sur certains aspects de la loi et sa mise en application.

MODULE 3.

Mettre en oeuvre une stratégie de plaidoyer

Pour ce module, se référer aux Fiches 9 à 14 du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU MODULE 3

- Connaître les spécificités de chaque mode d'action du plaidoyer et des outils qu'il est possible d'utiliser pour réaliser son plaidoyer
- S'exercer à définir ses activités de plaidoyer et à les planifier dans le temps, à partir d'un cas fictif

LES OUTILS ET ACTIVITES DU PLAIDOYER

PRESENTATION GENERALE DES OUTILS :



OBJECTIFS

- ➔ Lister à partir des connaissances des participants les principales activités et outils du plaidoyer en les regroupant au sein des 4 modes d'action du plaidoyer

ANIMATION

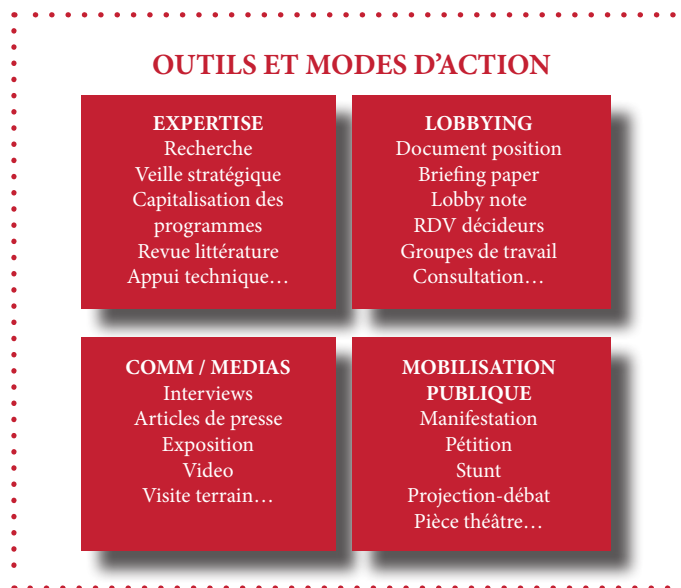
Brainstorming

Matériel :

- Préparez sur une feuille de paperboard le schéma ci-dessous aux participants, ne présentant que les titres des différents modes d'action (le reste des cases étant vides)

Consignes :

- Présentez le schéma vide aux participants et demandez leur de citer les outils et les activités de plaidoyer qu'ils connaissent
- Reproduisez ce schéma sur une feuille de paper-board et noter les réponses des participants, en les classant au fur et à mesure dans les différentes catégories



APPRENTISSAGE

En schématisant, il est possible de classer les outils et les activités de plaidoyer sous quatre catégories :

- l'expertise
- le lobbying
- la communication ou plus précisément le travail médiatique
- la mobilisation du public

PRESENTATION DETAILLÉE DES OUTILS ET ACTIVITÉS DE PLAIDOYER :



OBJECTIFS

- Étudier en détail 8 outils ou activités majeures de plaidoyer en définissant pour chacun son objectif, son format, ses facteurs de succès et ses limites.

ANIMATION

Animation de groupe

Matériel :

- Préparez en avance sur une grande feuille (2 feuilles type paperboard collées ensemble) le tableau ci-dessous
- Découpez des petits cartons (feuilles cartonnées) reprenant le contenu de chaque case, tel qu'exposé dans les fiches 9 à 12 du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

Consignes :

- Sur le tableau que vous aurez affiché au mur (un tableau par groupe), demandez à chaque groupe de coller les cartons décrivant chacun le contenu d'une case.
 - NB : Pour le contenu de chaque carton, reportez-vous aux fiches du guide plaidoyer consacrées aux outils de plaidoyer.
- Afin de ne pas rendre l'exercice trop difficile pour les participants, faites l'exercice en plusieurs temps :
 - Donnez dans un premier temps uniquement les cartons correspondant aux cases 1 à 8.
 - Une fois ces cases complétées et le contenu vérifié par vos soins, passez aux cases 9 à 16, puis continuez sur le reste du tableau jusqu'à ce que l'ensemble soit complété.

Restitution :

- La restitution se fait au sein même des groupes : à vous d'aller vérifier l'exactitude des réponses et d'expliquer au besoin aux participants.

	Expertise		Lobbying		Média		Mobilisation	
	Recherche	Veille stratégique	Document de position	RDV décideur	Conférence de presse	Communiqué de presse	Pétition	Action de rue
Objectif	Case 1.	Case 2.	3.	4.	17.	etc		
Format	5.	6.	7.	8.				
Facteurs de succès	9.	10.	11.	12.				
Limites	13.	14.	15.	16.				

Cette animation prenant du temps et pouvant être un peu répétitive, il est conseillé de « casser le rythme » en proposant par exemple de revenir en plénière pour apporter des illustrations ou des conseils pratiques sur l'utilisation de certains modes d'action ou certains outils.

Un exemple vous est donné ci-dessous sur le RDV décideur.

APPRENTISSAGE

- ➡ Chaque mode d'action et chaque outil ou activité de plaidoyer peut avoir un rôle particulier. La mise en œuvre d'une stratégie implique une bonne connaissance de ces différents outils (leurs objectifs, leurs formes, leurs facteurs de succès mais aussi leurs limites) pour savoir comment les utiliser et les articuler au mieux en fonction de vos objectifs.

ILLUSTRATION DE CERTAINS OUTILS DE PLAIDOYER :



OBJECTIFS

- ➡ Illustrer et donner des conseils sur l'utilisation de certains outils ou activités de plaidoyer

ANIMATION

- ➡ **Exposé**

Au milieu de l'exercice présenté ci-dessus, vous pouvez demander aux participants de reprendre leurs places et leur proposer une présentation sur certains outils ou certaines activités de plaidoyer.

Il peut s'agir de leur donner des conseils pratiques, comme c'est le cas ci-dessous pour le rendez-vous décideur et pour l'interview, ou simplement d'illustrer l'outil visuellement (cas du stunt et de la pétition).

Conseils pour l'organisation d'un rendez-vous avec un décideur :

Avant d'organiser un RDV, demandez-vous...

- Pourquoi vous rencontrez ces personnes à ce moment ?
- Qui sont les personnes que vous rencontrez ? (centre d'intérêts, préoccupations, etc.)
- Qu'espérez-vous en obtenir spécifiquement ? (Des informations, influencer sur sa position, le tenir au courant ?)
- Qui aborde quel point ? Quelle répartition du temps ?
- Quelles suites vous envisagez de donner au RDV ?
- Si vous avez prévu des réponses aux points qui les intéressent...
- Si vous avez lu le journal ce jour et avez une idée de l'actualité !

Connaître vos interlocuteurs

Passez du temps dans les réunions, téléphonez régulièrement

Partager l'information, aidez les dans leur travail

- Pouvez-vous fournir des informations qu'ils n'ont pas facilement, leur donner des contacts qu'ils pourraient trouver utiles, des articles qu'ils n'ont pas vu ?

Comprenez les façons dont une cible entre en contact avec votre organisation

- Les médias, les messages de campagne, leurs propres contacts et amis, etc.

Conseils pour la réalisation d'une interview :

Réussir une interview

- Faire une « pré-interview »
 - Que souhaite-t-il aborder en priorité ?
 - Quel sera le format final ?
 - Demander d'être rappelé dans 5mn !
- Tout ce que vous dites peut être retenu contre vous !
- « Monsieur Marchais vous ne répondez pas à mes questions » !! « Monsieur El Kabash, vous venez avec vos questions, je viens avec mes réponses » !
- Préparez 2 ou 3 messages clés et répétez les!
- Vous ne vous adressez pas à un public de spécialiste
 - 1 image, 1 chiffre, 1 anecdote

Illustration de deux outils de pétition en ligne :

The image shows two screenshots of online petition platforms. The top one is change.org, with the text 'La plateforme mondiale de pétitions. Qu'allez-vous changer?' and a 'Lancer une pétition' button. The bottom one is AVAAZ.org, with the text 'Le plus grand mouvement citoyen mondial en ligne pour le changement' and a specific petition titled 'Mettons fin au projet d'accaparement des terres de la société POSCO en Odisha, Inde'. It includes details about the petition's creator (François G. France) and the target (Naveen Patnaik, Chief Minister of Odisha, India).

Illustration d'actions de rue (stunts ou happenings) :



ELABORER UN PLAN D'ACTION



ARTICULER SES ACTIVITES DANS LE TEMPS POUR ATTEINDRE SON OBJECTIF :

OBJECTIFS

- Comprendre l'articulation des différentes activités et des outils de plaidoyer en fonction des cibles et des objectifs donnés et savoir élaborer un plan d'action

ANIMATION

Exercice de groupe

Préparez avec attention votre étude de cas :

- Choix du thème et du pays : le thème n'a pas forcément besoin d'être proche de celui des participants puisqu'il s'agit de les faire travailler sur l'utilisation des outils et non sur le fond.
 - Pays : choisissez un pays imaginaire, mais dont les caractéristiques sont suffisamment proches de la réalité pour que les participants se reconnaissent
 - Thème : choisissons par exemple « un plaidoyer pour l'adoption d'une loi d'asile »
- Description du contexte : la feuille que vous distribuez aux participants doit donner l'ensemble de l'analyse nécessaire pour réaliser l'exercice, à savoir :
 - Une brève description de l'organisation que vous représentez : une organisation de défense des droits des migrants, œuvrant sur le terrain et en cours d'élaboration de sa stratégie de plaidoyer
 - une brève description de la situation générale du pays : donnez des caractéristiques relatives à l'immigration dans le pays, à des caractéristiques socio-économiques, à la situation politique du pays voisin (par exemple en proie à un conflit, d'où un afflux de réfugiés), etc.
 - une analyse des cadres stratégiques et politiques qui vous intéressent : expliquez les principaux éléments de la politique migratoire actuelle et des débats qui animent les médias du pays vis-à-vis des réfugiés.

Pour ces points, se référer à la Fiche 13 du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

- une description des opportunités : expliquez par exemple que les autorités du pays sont en cours de définition d'un projet de loi sur l'asile ; que le Haut-Commissaire aux Réfugiés (HCR) devrait venir en visite officielle dans le pays prochainement, etc.
- une analyse des acteurs influents : donnez des éléments précis que vous inventez sur le rôle des différents ministères impliqués dans la politique migratoire, sur les prises de position de certains parlementaires, sur le poids politique de certains bailleurs de fonds de la coopération internationale qui appuient le pays sur des programmes de « bonne gouvernance » ou de migration, sur le rôle du HCR dans le pays, etc.
- une analyse du processus de décision : donnez des éléments précis sur le processus de décision pour l'élaboration de la loi d'asile et sur les dates des différents éléments : Quand aura lieu la réunion de travail entre les différents ministères ? Quand le parlement est-il appelé à discuter et voter la loi ? Quand aura lieu la réunion des bailleurs de fonds appelés à financer une partie de la nouvelle politique ? Etc.

3. Donnez un objectif spécifique de plaidoyer aux participants : il s'agit par exemple que « La nouvelle loi sur les réfugiés et l'asile préparée par le Ministère XXX et adoptée par le Parlement dans XXX mois intègre les droits reconnus dans la Convention de Genève, et en particulier : XXX »

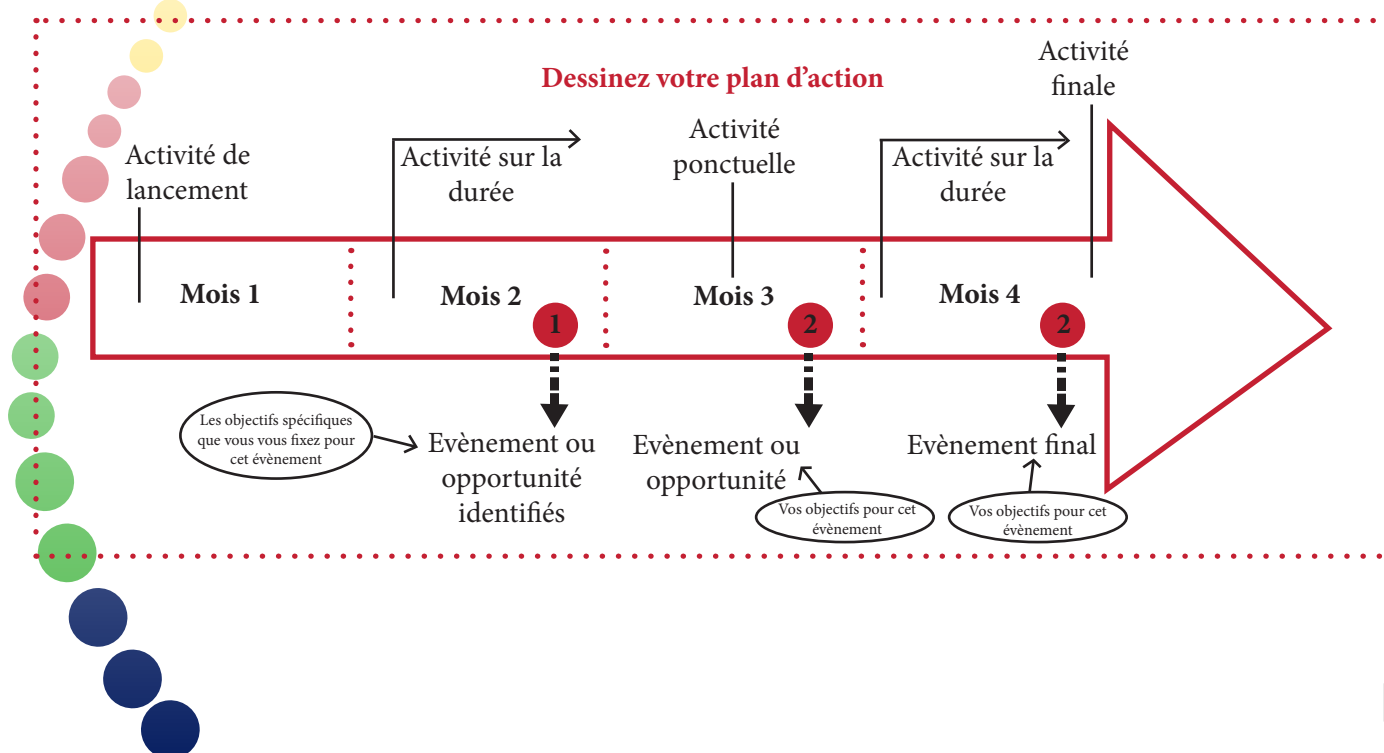
Réalisation du travail de groupe :

Consignes :

1. Répartissez les participants en 4 groupes et demandez à chaque groupe de répondre aux questions suivantes :
 - Qui seront vos alliés dans ce travail ? qui seront vos partenaires de plaidoyer ?
 - Qui vont être vos cibles directes ? Qui peut vous aider ou a intérêt à les influencer (cibles indirectes) ? Comment allez-vous les approcher ?
 - Basée sur l'analyse préalable, chaque groupe détermine les actions de plaidoyer qu'il souhaite mettre en place pour influencer le processus, en réfléchissant
 - à leur temporalité (rétro-planning)
 - au détail de l'activité en elle-même, des moyens mis en œuvre, de l'impact attendu
2. Regroupez les groupes deux par deux (il n'y a donc plus que deux groupes) et demandez-leur de poursuivre l'exercice en :
 - Partageant et mutualisant leurs réflexions sur les activités à mettre en œuvre
 - Décidant des principales actions qu'ils souhaitent retenir
 - De les inscrire sur le poster dessiné par l'animateur en amont, représentant un chronogramme

Restitution :

- Les deux groupes restituent chacun leur travail, commenté par l'animateur et par l'autre groupe
- Apports pour compléter les idées des groupes et bilan.



A PPRENTISSAGE

➡ Au-delà de la réflexion sur les actions de plaidoyer et sur leur articulation, cette étude de cas doit permettre de mettre en lumière l'importance de :

- baser son plan d'action sur les éléments du calendrier considéré comme des opportunités de plaidoyer (réunion interministérielle, visite officielle, discussion parlementaire, etc.) définir
- pour chacune de ces opportunités, de définir un objectif précis : « que pourrait-on atteindre lors de cet événement qui nous ferait avancer vers notre objectif de plaidoyer : la prise de position d'un acteur clé ? La reprise d'un objectif dans les conclusions de la réunion, etc. ? »
- de bien cibler les décideurs en fonction de ce que l'on souhaite obtenir d'eux : « certains, plus proches de nos positions, peuvent-ils nous aider à influencer leurs pairs ? »

RECAPITULER LES RESSOURCES NECESSAIRES :



O BJECTIFS

➡ Récapitulatif des activités et des ressources nécessaires pour leur mise en œuvre, leur suivi et leur évaluation

A NIMATION

➡ **Exposé**

À partir de l'étude de cas que vous avez réalisée ci-dessus, il est possible de faire réfléchir les participants sur les éléments précis de votre plan d'action, en s'aidant d'un tableau récapitulatif comme celui ci-dessous.

Exercice de groupe

Si vous le souhaitez, vous pouvez les faire travailler à partir de l'étude de cas qu'ils viennent de réaliser, en leur laissant 20mn par groupe pour remplir ce tableau à partir du travail qu'ils viennent de restituer.

	Ressources	Personnes responsables	Calendrier et dates limites	Suivi des activités	Evaluation des activités
Activités					
Activités					
Activités					

A PPRENTISSAGE

- ➡ Ce tableau pourrait par exemple être utilisé pour chacun des évènements majeurs que les participants ont identifiés dans la réalisation de l'étude de cas ci-dessus. Il permet de récapituler l'ensemble des éléments et de déterminer la faisabilité des activités imaginées aux vues des ressources disponibles (ou inversement de réfléchir à quelles ressources il faut rechercher pour pouvoir mettre en œuvre le plan).

SUIVRE ET EVALUER SES ACTIVITES



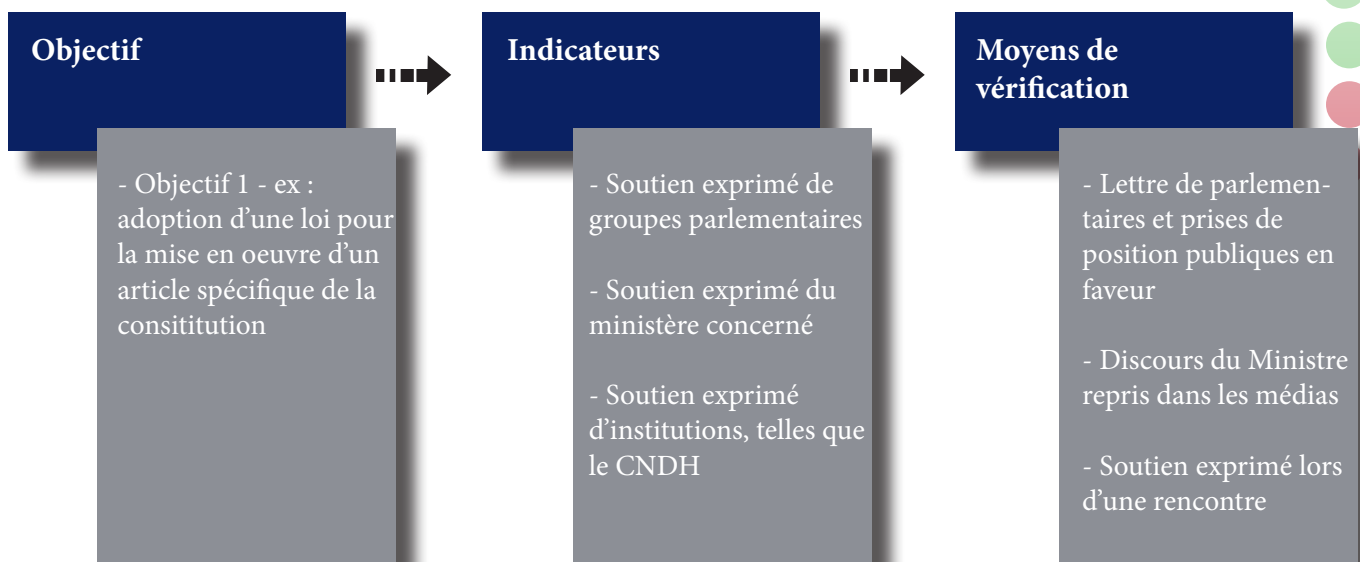
O BJECTIFS

- ➡ Savoir déterminer ses indicateurs et moyens de vérification

Pour ce point, se référer à la Fiche 14 « Suivi et évaluation du plaidoyer » du Guide pratique sur les techniques de plaidoyer, mobilisation et construction d'alliances

ANIMATION

■■■■➔ **Exposé**



APPRENTISSAGE

■■■■➔ Nous pouvons procéder à l'évaluation :

- A l'aide d'indicateurs nous permettant de mesurer si nous avons atteint notre objectif en totalité ou partie ;
- En choisissant des personnes qui recueilleront l'information et procéderont à l'évaluation ;
- En prévoyant un moment et du temps pour le suivi et l'évaluation dans le Plan d'action.

CLÔTURE DE LA FORMATION

Objectifs de la clôture

1. Faire un bilan commun de l'apprentissage et se rendre compte du « chemin parcouru »
2. Célébrer ensemble le temps de travail et d'échange collectif
3. Permettre aux participants de réfléchir individuellement aux prochaines étapes pour la mise en œuvre de leur apprentissage
4. Permettre aux participants d'évaluer la formation
5. Permettre aux participants d'échanger leurs contacts

La clôture de la formation, tout comme l'ouverture, est un moment important car elle va permettre aux participants de faire le bilan de leur apprentissage. C'est potentiellement le dernier moment que vous partagez avec les participants et que les participants partagent entre eux. C'est donc également un moment de célébration et d'échange de contacts. Il est donc important d'y consacrer suffisamment de temps.

BILAN DE L'APPRENTISSAGE



OBJECTIFS

- ➔ Faire un retour sur les éléments d'apprentissage à partir des éléments graphiques disposés dans la salle

ANIMATION

- ➔ **Matériel :**
 - Rassemblez les principaux posters qui ont été dessinés par les participants ou par vous-même tout au long de la formation et affichez au mur, dans différentes parties de la pièce, ceux qui vous paraissent les plus représentatifs des différents modules abordés

Consignes :

- Proposez aux participants de se lever et retracer ensemble l'ordre des éléments d'apprentissage de la formation en désignant le poster affiché qui correspond : la définition du plaidoyer, l'élaboration d'une stratégie, sa mise en œuvre, etc.
- Demandez-leur, pour chaque module, de donner oralement quelques éléments d'apprentissage qui les ont marqués
- « Célébrez » ensemble en applaudissant chaque intervention et en passant à la suivante.
- À l'issue de cette animation, vous pouvez proposer un temps individuel aux participants pour réfléchir aux éléments d'apprentissage qu'ils mettront en œuvre prochainement

EVALUATION DE LA FORMATION

La clôture de la formation doit enfin permettre aux participants d'évaluer la formation, ce qui est généralement réalisé à travers une fiche d'évaluation que vous avez préparé en avance et que vous distribuez.

Cette fiche doit permettre aux participants de réfléchir et d'évaluer :

- le contenu, c'est à dire les apports théoriques que vous aurez proposés ;
- la forme, notamment les modes d'animation et les supports pédagogiques que vous aurez utilisés ;
- le rythme et la durée de la formation ainsi que les aspects organisationnels et logistiques.

Le format de la fiche doit être pensé pour réunir plusieurs critères

- ne pas être trop long pour maximiser les chances qu'elle soit effectivement remplie, mais suffisamment pour tirer des informations utiles ;
- trouver un équilibre entre des questions fermées, que vous pourrez traiter quantitativement, et des questions ouvertes qui permettront l'expression libre des participants et des commentaires.

EXEMPLE

Un exemple de fiche d'évaluation vous est proposé dans l'annexe 3 de ce manuel.

POUR ALLER PLUS LOIN

Les quelques liens proposés ci-dessous vers d'autres guides de plaidoyer existant ou d'autres manuels de formateurs le sont à titre indicatif, pour vous donner des premières idées pour aller plus loin. La liste n'est pas exhaustive.

D'autres guides de plaidoyer au Maroc :

L'association Tamnia

Manuel pour l'élaboration et la mise en œuvre d'une Stratégie de Plaidoyer

<http://www.tanmia.ma/manuel-pour-lelaboration-et-la-mise-en-oeuvre-dune-strategie-de-plaidoyer-2/>

Le Groupe antiraciste d'accompagnement et de défense des étrangers et migrants (GADEM)

Petit guide de plaidoyer pour la défense des droits des migrants, réfugiés et demandeurs d'asile

<http://www.gadem-asso.org/PETIT-GUIDE-DE-PLAIDOYER-pour-la>

Le Réseau Euro-Méditerranéen des droits de l'homme (REMDH) :

Le Plaidoyer des Droits de l'Homme dans les Relations Maroc-UE

<http://www.euromedrights.org/fra/2010/01/06/le-plaidoyer-des-droits-de-lhomme-dans-les-relations-marocue-octobre-2009/>

Promouvoir les droits de l'Homme en Afrique du Nord et au Moyen-Orient : Décrypter le labyrinthe institutionnel de l'UE et ses relations avec ses voisins du sud

<http://www.euromedrights.org/fra/2013/01/15/guide-de-formation-et-kit-du-remdh-sur-le-plaidoyer-europeen/>

D'autres guides de formation de formateur sur le plaidoyer :

Centre for Development and Population Activities (CEDPA)

Plaidoyer : Développement des aptitudes pour les dirigeants d'ONG

http://www.cedpa.org/uploaded_files/advocacy_french_all.pdf

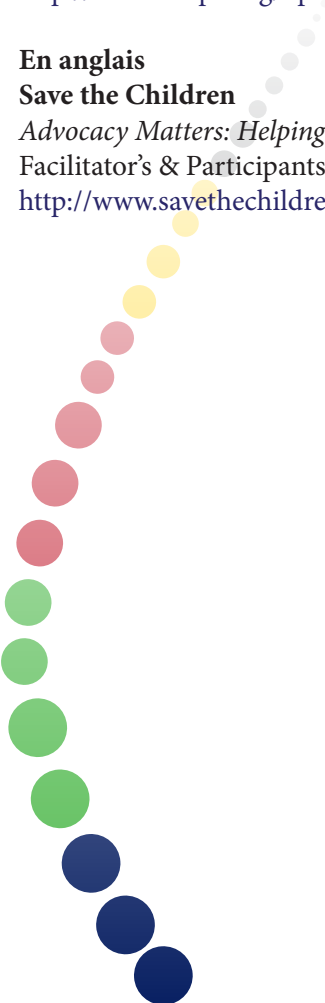
En anglais

Save the Children

Advocacy Matters: Helping children change their world

Facilitator's & Participants's Manuals

<http://www.savethechildren.org.uk/resources/online-library/advocacy-matters-helping-children-change-their-world>



ANNEXES

Annexe 1. Exemple de questionnaire de pré-communication

.....

Bonjour à tous,

.....

Vous allez participer la semaine prochaine à la formation sur le plaidoyer organisée le (date), et dont je suis l'animateur.

Afin de préparer au mieux la formation et pour mieux vous connaître, je vous propose de répondre succinctement aux 2 questions ci-dessous.

.....

Je vous remercie d'avance de me renvoyer vos réponses avant le (date) à l'adresse suivante : (mail)

Bien cordialement et dans l'attente de faire votre connaissance,

.....

(Signature)

.....

1. Quelles sont vos principales attentes vis à vis de cette formation en terme de méthodologie ou de pratiques sur la notion de plaidoyer ?

.....

2. Pouvez-vous donner en quelques lignes une définition du plaidoyer, à partir de votre expérience ou de celle d'autres organisations

.....

3. Si vous le pouvez décrivez brièvement (en quelques lignes) une expérience de plaidoyer que vous avez vécu par le passé les types d'activités que vous avez mis en œuvre, les difficultés que vous avez rencontrés et points de réussite.

.....

Si vous avez des documents ou des outils de plaidoyer que vous souhaitez partager avec les autres participants, une table est à votre disposition dans la salle pour les présenter !

.....

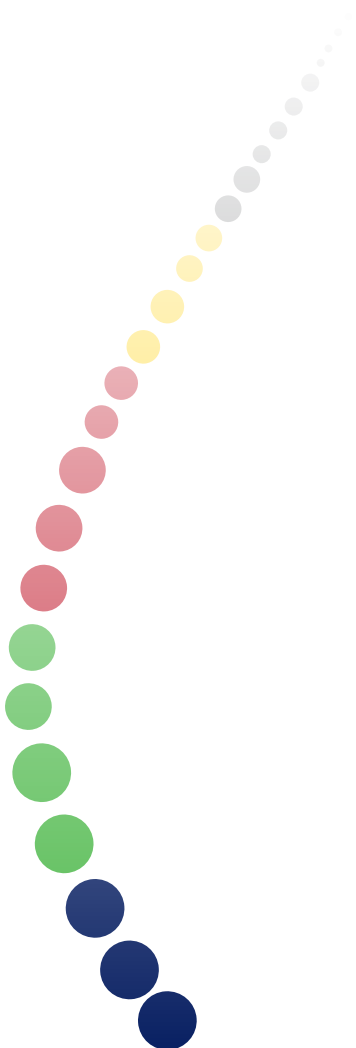
Annexe 2. Exemple de règles de formation

Vous pouvez préparer ces éléments en avance sur un poster que vous présentez aux participants ou faire émerger les règles lors du tour de table de présentation ou encore imaginer une très rapide animation sur le sujet. L'important est que les participants se sentent engagés à respecter quelques règles communes !

Les règles de la formation

Partagez vos expériences !
Écoutez celles des autres !
Soyez bienveillants !

N'utilisez vos téléphones et vos ordinateurs qu'en cas d'urgence
Profitez des pauses... et respectez les horaires !



Annexe 3. Exemple de questionnaire d'évaluation

FICHE D'ÉVALUATION FORMATION PLAIDOYER

Date, lieu

Nom :	Prénom :
Organisation :	Fonction :

(1 = pas du tout ; 5 = complètement)

1. La formation a-t-elle répondu à vos attentes ?

1 - 2 - 3 - 4 - 5

2. Les apports proposés sur les méthodologies et techniques de plaidoyer vous semblent-ils adaptés ?

1 - 2 - 3 - 4 - 5

Pourquoi ?

3. La durée de la formation a-t-elle été :

trop courte

adaptée

trop longue

Le rythme de la formation vous a-t-il semblé :

trop lent

adapté

trop rapide

Quelles séquences de la formation pourraient être approfondies/raccourcies ?

4. Que pensez-vous des activités proposées :

- exposés théoriques :

pas assez

suffisamment

trop

- exercices pratiques :

pas assez

suffisamment

trop

- débats :

pas assez

suffisamment

trop

Quelles remarques avez-vous sur l'animation et les supports utilisés ?

5. Une fois cette formation réalisée, quelles sont les prochaines étapes pour votre organisation pour mettre en œuvre ou poursuivre votre travail de plaidoyer ?

ASSISTANCE TECHNIQUE AU PROGRAMME FACILITÉ SOCIÉTÉ CIVILE MAROC

L'objectif général du programme Facilité société civile au Maroc est de contribuer au renforcement des capacités des Organisations de la société civile au Maroc afin de consolider leur rôle dans la promotion des réformes démocratiques dans le pays.

Ce guide a été achevé d'imprimer à Rabat en Août 2015



Un projet financé par l'Union européenne



Louis Berger

PROMAN



bmh COACH
Coaching - Formation - Consulting

Un programme mis en oeuvre par Louis Berger
en partenariat avec Proman et Bmh Coach