**Programme de la formation à distance**

**« Intégrer les méthodologies et techniques de plaidoyer**

**Niveau 1 »**

Dates : **4 sessions de 3,5 heures réparties comme suit :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Session 1 | 1er mars 2022 | 9h30 – 13h |
| Session 2 | 4 mars 2022 | 9h30 – 13h |
| Session 3 | 8 mars 2022 | 9h30 – 13h |
| Session 4 | 11 mars 2022 | 9h30 – 13h |
| Travaux individuels entre les sessions | | |

Intervenants : **Nicolas Guihard du** **Cabinet 6pm**

**Objectif général de la formation** :

* Élaborer et mettre en œuvre un plan stratégique de plaidoyer au sein de son organisation.

**Répartition des temps** **:**

* Temps en classe virtuelle : 14h
* Estimation du temps de travail individuel : 5h
  + Préparation session 2 : Module 3 (sur les modes d’actions et outils du plaidoyer)
  + Préparation Session 3 (construire et porter ses messages)
  + Préparation Session 4 (échange entre pairs - facteurs de succès)
  + Questionnaires « revue d’apprentissage »

Les personnes participantes devront obligatoirement être équipées d’un ordinateur avec micro, ainsi que d’une connexion à distance. Dans la mesure du possible, les participant·e·s. devront également prévoir une caméra / webcam.

Afin de s’assurer de la qualité des échanges, il est demandé de prévoir un endroit calme pour les sessions (éviter par exemple les bureaux partagés, les lieux à fort passage, les endroits bruyants tels que les lieux publics).

**Votre contact pour toute assistance technique et pédagogique : Myriam Coulibaly, chargée de mission Formation,** [**formation@coordinationsud.org**](mailto:formation@coordinationsud.org)

|  |  |
| --- | --- |
| **Session 1** | |
| *Classe virtuelle* | **Ouverture de la formation**   * Présentation du déroulé des sessions de la formation * Tour de table virtuel : présentation des participant·e·s et des attentes |
| **Module 1. Panorama général sur le plaidoyer**   * Définition du plaidoyer et des concepts et modes d’intervention apparentés * Discussion sur la diversité des approches et postures de plaidoyer en fonction des contextes, types de structures, moyens disponibles, etc. |
| **Module 2. Elaborer sa stratégie de plaidoyer**   * Travail sur les étapes clés de la démarche :   1/ Analyse du problème & priorisation des enjeux  2/ Définition des objectifs de changement recherchés  3/ Identification des acteurs et analyse du pouvoir  4/ Identification des cibles et alliés  5/ Identification des dates clés et des opportunités politiques  6/ Choix des techniques et outils d’influence |
| **Clôture session 1 - Récapitulatif des enseignements** |
| *Travail individuel* | *E-learning – Travail individuel (vidéo, quiz, fiches complémentaires) – 2h*  **Module 3. Approfondissement des modes d’actions et outils de plaidoyer**   * Les principaux modes d’action * Utilisation de 12 outils et activités en fonction des objectifs et cibles visés |

|  |  |
| --- | --- |
| **Session 2** | |
| *Classe virtuelle* | **Module 3 (suite). Discussion sur les modes d’actions et outils de plaidoyer**   * Retour et échange sur la base des éléments d’apprentissage en ligne |
| **Module 4. Mise en situation - Construction collective d’un plan d’action de plaidoyer à partir d’un cas pratique donné**   * 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 |
| **Clôture session 2 - Récapitulatif des enseignements** |
| *Travail individuel* | *E-learning – travail individuel – 1h30*  **Préparation session 3 :**   * Travail d’analyse de supports transmis par les formateurs, lecture complémentaire (fiches pratiques, etc.) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Session 3** | |
| *Classe virtuelle* | **Module 5. Mise en œuvre – Construire et porter ses messages**  *Apports théoriques et travaux de groupe*   * Adapter ses messages de plaidoyer en fonction des audiences * Les supports écrits (focus sur deux outils) :   + Les fondamentaux du « document de position » : analyse et recommandations   + La diffusion du message auprès des médias : le communiqué de presse * Les rendez-vous « décideurs » : préparer et prendre part à un rendez-vous de lobbying |
| **Clôture session 3 - Récapitulatif des enseignements** |
| *Travail individuel* | *E-learning – travail individuel – 1h30*  **Préparation session 4 :**   * Travail sur les facteurs de succès, lecture préparatoire |

|  |  |
| --- | --- |
| **Session 4** | |
| *Classe virtuelle* | *Echanges entre pairs/Partage d’expérience*  **Discussions autour des facteurs de succès du plaidoyer**   * Mobilisation des moyens (humains/financiers) * Partage des rôles et responsabilités (facteurs organisationnels) |
| **Module 6 : Mesurer les progrès et l’efficacité de son plaidoyer (suivi & évaluation)**  *Apports théoriques et travaux de groupe*   * Principes et spécificités du suivi/évaluation appliqué au plaidoyer * Présentation d’indicateurs clefs (d’activités et de résultats) * Discussion autour des outils de suivi et de collecte |
| **Clôture de la formation**   * Récapitulatif des enseignements * Evaluation des connaissances acquises * Evaluation de la formation |