

girls worldwide say



# “ Ensemble, nous pouvons changer le monde ”



## Kit d'outils sur le Plaidoyer

Soutenir et encourager les  
jeunes à la prise de parole,  
l'éducation et l'action.

Cette publication a été réalisée grâce au soutien financier du  
Fonds Européen pour la Jeunesse du Conseil de l'Europe



## Avant-propos de *Elspeth Henderson*



Chers membres, chers amis,

Je suis fière de vous présenter le Kit d'Outils sur le Plaidoyer que nous avons produit dans le but de vous aider, chers membres, à introduire et renforcer la dimension de plaidoyer dans les programmes et les stratégies de votre organisation ou groupe. Il s'agit d'un manuel pratique destiné aux responsables de groupe et membres de conseils nationaux proposant un grand choix d'outils pour développer de manière stratégique l'initiative de plaidoyer et garantir sa mise en œuvre pratique.

Le travail de plaidoyer de l'AMGE vise à influencer les personnes afin qu'elles prennent des décisions qui améliorent nos vies et la vie d'autrui. Notre travail de plaidoyer découle de notre vision et de notre plan stratégique, soit "la voix des filles et jeunes femmes qui influencent les questions qui les concernent et qui bâtissent un monde meilleur".

Nous célébrerons bientôt le centenaire du Guidisme et Scoutisme féminin international avec le message *girls worldwide say* "100 années dédiées à changer des vies". L'AMGE et les Organisations membres ambitionnent par tradition d'améliorer les vies et bonifier le monde. Cela ne traduit-il pas le pur esprit du Guidisme et Scoutisme féminin ?

S'appuyant sur quasiment un siècle d'expériences de changements de vie, ce kit d'outils vous fournit tout ce que vous devez savoir pour que le plaidoyer passe à l'étape suivante. Le titre "*ensemble, nous pouvons changer le monde*" résume bien tout cela ! En représentant la voix des filles et des jeunes femmes, nous pouvons apporter la différence dans la société où nous vivons, si nous y participons tous. Mais, ce que "notre monde" évoque peut varier selon le point de vue de chacun. Il peut faire référence au niveau personnel, s'étendre à la communauté locale et ensuite s'élargir davantage aux niveaux national et international.

Faire participer les jeunes et atteindre les communautés locales sont les clés du succès d'un travail de plaidoyer. Les Guides et Eclaireuses, individuellement ou en groupes, et les Organisations membres nationales peuvent avoir un immense impact aux niveaux local et national. Ce kit d'outils sur le plaidoyer a été conçu dans le but de vous offrir un soutien tout au long du processus. Il offre un point de convergence pour les groupes locaux et les Organisations membres. Il encourage les filles et jeunes femmes à s'engager personnellement pour changer le monde qui les entoure. L'ensemble des actions, au niveau mondial, mais plus essentiellement aux niveaux local et national, expriment le changement que nous apportons à notre monde.

Vous pouvez vous engager dans plusieurs domaines, comme mener une campagne de sensibilisation et savoir comment s'attaquer à un problème, mener une action pour traiter une question, ou rappeler aux décideurs leurs engagements et leurs promesses. Chaque effort, à court et à long terme, sur le plan local, national ou international, compte et représente une part essentielle du changement que les Guides et Eclaireuses apportent au monde.

Je vous invite à nous rejoindre dans cette aventure !

*Elspeth A. Henderson*

Elspeth Henderson  
Présidente du Conseil mondial  
Association mondiale des Guides et des Éclaireuses

**"Vous devez incarner le changement que vous voulez voir s'opérer dans le monde"**  
*Gandhi*

## Avant-propos de *Fabiola Canavesi*



Chers amis,

Au nom de la Région Europe AMGE, je suis heureuse de présenter ce Kit d'Outils sur le Plaidoyer. Ce kit d'outils a été produit dans le but de soutenir, encourager, défier et inspirer les Guides et Eclaireuses à tous les niveaux de notre Mouvement afin d' "éduquer, prendre la parole et agir". Nous voulons qu'elles apportent des changements positifs, pour eux-mêmes et pour les autres, et qu'elles contribuent à bâtir un monde meilleur.

Le plaidoyer n'est pas une nouvelle façon de travailler pour l'AMGE. Nous débutâmes notre tradition de plaidoyer dès la naissance du Mouvement du Guidisme et Scoutisme féminin en 1909. Depuis lors, les Guides et Eclaireuses ont cultivé une voix forte et puissante. Cette voix s'élève pour aborder les questions qui touchent les jeunes et pour veiller à ce que les opinions des jeunes soient prises en considération au moment où sont décidées des politiques qui les concernent.

La nouveauté, c'est la nouvelle attention que l'AMGE porte au plaidoyer ; une part essentielle dans la réalisation de notre Vision pour 2011. Des jeunes femmes qui participaient à un récent projet de citoyenneté de la Région Europe identifièrent la nécessité d'un guide "jeune et convivial" sur le plaidoyer. Ce kit d'outils représente une autre étape de notre cheminement qui vise à renforcer les Guides et Eclaireuses afin d'éduquer, prendre la parole et agir en vue de changer le monde autour d'elles.

J'espère que ce manuel pratique, conçu étape par étape, contenant des exemples de projets de plaidoyer actuels et des outils et conseils, vous incitera à réfléchir à la différence que vous pouvez apporter, comment par la prise de parole vous pouvez amener le changement dans notre monde. Le changement ne se fait pas en une nuit, mais comme le montrent les exemples dans ce kit d'outils, nous pouvons influencer les décideurs à entreprendre les actions appropriées afin d'améliorer la vie des gens, si nous unissons et poursuivons nos efforts.

J'aimerais exprimer mes remerciements au Fonds Européen pour la Jeunesse du Conseil de l'Europe pour son soutien financier qui a permis la production de ce kit d'outils, également aux volontaires du Groupe de travail du Plaidoyer et de l'Equipe des Ressources de la Région Europe AMGE qui ont constitué l'équipe de la rédaction, ainsi qu'aux volontaires internes et externes à l'AMGE qui ont contribué au contenu et participé au processus rédactionnel du développement de ce kit d'outils.

*Fabiola Canavesi*

Fabiola Canavesi

Présidente du Comité Europe AMGE  
Association mondiale des Guides et des Eclaireuses

**"Il y a deux types de personnes, ceux qui changent les choses et ceux qui en retirent les honneurs. Faites partie du premier groupe, c'est là qu'il y a le moins de compétition."**

*Indira Ghandi*

# Sommaire

<b>1 Introduction</b>	<b>6</b>
<b>1.1 Pourquoi un Kit d'outils sur le Plaidoyer ?</b>	<b>6</b>
<b>1.2 Comment utiliser ce kit d'outils</b>	<b>7</b>
<b>1.3 Pourquoi les Guides et Eclaireuses plaident-elles pour une cause ?</b>	<b>8</b>
OUTIL : Olave Baden-Powell's message	8
<b>1.4 Qu'est-ce que le Plaidoyer ?</b>	<b>9</b>
OUTIL : Définition du Plaidoyer de l'AMGE	9
1.4.1 Prendre la parole – être la voix des filles et des jeunes femmes	10
EXEMPLE : Rien sur nous, sans nous !	11
1.4.2 Action – agir et mettre en œuvre des projets qui traitent les causes premières des questions concernant les filles et les jeunes femmes	12
EXEMPLE : Projet national de prévention du VIH/SIDA pour les Guides	12
1.4.3 Eduquer – les filles, les jeunes femmes, les jeunes gens et la société dans son ensemble, dans les domaines comme le leadership, la santé, la paix et la citoyenneté mondiale	13
EXEMPLE : Choix d'une alimentation saine dans le programme éducatif	13
EXEMPLE : Séminaires sur le Plaidoyer de Sangam	14
1.4.4 Nous incitons les gens à prendre des décisions qui améliorent notre vie et celle d'autrui	15
<b>1.5 Ce que le Plaidoyer n'est pas</b>	<b>16</b>
OUTIL : Exercice pour identifier ce que le Plaidoyer est/n'est pas	17
<b>1.6 Traduction du mot 'plaidoyer'</b>	<b>18</b>
OUTIL : Façons de traduire 'Plaidoyer'	18
<b>2 S'engager dans le plaidoyer</b>	<b>19</b>
OUTIL : Liste de vérification – défendez-vous une cause ?	19
<b>2.1 Six étapes accélérées pour engager les jeunes au plaidoyer</b>	<b>20</b>
<b>2.2 Développer un plan de plaidoyer réussi, étape par étape</b>	<b>21</b>
2.2.1 Que voulez-vous accomplir ?	21
EXEMPLE : Buts potentiels de Plaidoyer	21
2.2.1.1 Comment identifier la question que vous souhaitez défendre ?	22
EXEMPLE : L'enquête de l'AMGE sur la Santé des Adolescentes	22
EXEMPLE : Guides Say... Enquête Nationale des Guides d'Australie	23
OUTIL : Comment mener une enquête parmi vos jeunes membres	24
OUTIL : Quelques points pour identifier les questions	25
2.2.1.2 Identifiez votre objectif de Plaidoyer	26
OUTIL : Objectifs Spécifiques	26
OUTIL : Liste de vérification : Votre objectif cadre-t-il bien avec l'action de Plaidoyer	26
2.2.2 Où vous situez-vous actuellement ?	27
OUTIL : Analyse SWOT	27
OUTIL : Analyse PESTLE	28
2.2.3 De quelles ressources avez-vous besoin pour mettre en œuvre votre initiative de Plaidoyer ?	29
OUTIL : Examen des ressources	29
2.2.4 Que pouvez-vous accomplir ?	30
EXEMPLE : Buts à long terme/intermédiaires/à court terme	30
OUTIL : Contenu/processus/impact/efficacité des buts	30
2.2.5 Qui sont les personnes que vous devez influencer ?	31
OUTIL : Identifier l'auditoire principal et secondaire	31
OUTIL : Exercice pour identifier l'auditoire principal et secondaire	32
EXEMPLE : Le réseau parlementaire Guides et Scouts suédois	33
2.2.6 Quel est votre message ?	34

## Sommaire

2.2.6.1 Contenu/idées	34
EXEMPLE : Comment le message change selon l'auditoire avec lequel vous communiquez	34
OUTIL : Comment rendre votre message plus poignant et puissant	35
OUTIL : Exercice de Message en une minute	35
2.2.6.2 Language	36
OUTIL : Identifier les messages efficaces	36
2.2.6.3 Le messenger	37
OUTIL : Les jeunes en tant que défenseurs	37
2.2.6.4 Format/support médiatique	38
2.2.6.5 Temps/lieu	39
2.2.7 Comment diffuser votre message ?	40
OUTIL : Questions à se poser afin de décider de la manière de diffuser votre message	40
2.2.7.1 Sensibiliser	41
EXEMPLE : Unir ses forces contre la faim	41
2.2.7.2 Faire campagne	42
OUTIL : Liste de vérification pour une campagne réussie	42
OUTIL : Test TEA	43
2.2.7.3 Travailler en Partenariats	44
OUTIL : Exercice pour identifier les alliés	44
OUTIL : Conseils pour établir des Réseaux	45
EXEMPLE : Partenariats en Europe	46
EXEMPLE : L'Alliance des Dirigeants Jeunesse	46
2.2.7.4 Lobbyisme	47
OUTIL : Clés pour faire pression de manière efficace	47
EXEMPLE : AMGE à la Commission de la Condition de la Femme des Nations Unies	49
2.2.7.5 Utiliser les médias	50
2.2.8 Comment savoir si vous avez réussi ?	51
OUTIL : Que faut-il vous rappeler lorsque vous mesurez votre succès	51
OUTIL : Questions clés pour évaluer une initiative de Plaidoyer	52
<b>2.3 Intégrer le Plaidoyer dans le plan stratégique de votre Association</b>	<b>53</b>
EXEMPLE : Comment les Guides de Chypre ont incorporé les trois aspects du plaidoyer dans leur stratégie nationale	54
<b>2.4 Intégrer le Plaidoyer dans votre programme national et programme de groupe</b>	<b>55</b>
OUTIL : Exercice sur l'intégration du plaidoyer dans le Programme Educatif	56
EXEMPLE : Programme de l'insigne du SIDA	56
<b>2.5 Intégrer le Plaidoyer en utilisant les Déclarations de Position de l'AMGE</b>	<b>57</b>
<b>3 Conclusion</b>	<b>58</b>
<b>4 Evaluer le kit d'outils</b>	<b>59</b>
<b>5 Références, liens, ressources et outils</b>	<b>60</b>
<b>6 Annexe</b>	<b>62</b>
6.1 Jeux de Plaidoyer pour tous les groupes d'âge	62
Jeux de Confiance et de Travail d'équipe	62
Jeux relatifs à une question	62
Activité de Brainstorming en patrouilles	63
Activité de classification des sujets identifiés comme importants	64
6.2 Exercice de Groupe pour identifier les actions de Plaidoyer	65
6.3 Nouer des Liens Qu'est ce que la Société civile – et qui fait quoi, pour qui ?	67

# 1

## Introduction

### 1.1 – Pourquoi un Kit d’Outils sur le Plaidoyer ?

**“Dans la bataille entre le fleuve et le rocher, le fleuve sort toujours vainqueur...  
non pas grâce à sa force mais grâce à sa persistance”**

*Anonymes*

L’AMGE s’est montrée depuis toujours fière et forte pour prendre la parole dans le but d’amener des changements, non seulement pour nous mais aussi pour les autres. C’est ce que nous appelons aujourd’hui le Plaidoyer, et nous le faisons depuis le début de notre Mouvement. En 1909, un groupe de filles et de jeunes filles se manifesta à un Rallye Scout à Crystal Palace, à Londres, et réclama le droit d’entrer dans la famille du Scoutisme. Cette prise d’action et de parole au nom des filles et des jeunes femmes déboucha sur la création du Mouvement du Guidisme et Scoutisme féminin. Ce fut la première activité de plaidoyer du Guidisme et Scoutisme féminin et marqua le début de plusieurs décennies d’actions de plaidoyer menées par les filles et les jeunes femmes dans le monde entier.

Le rôle du Plaidoyer est crucial pour accomplir la Mission et poursuivre la Vision de l’AMGE :

La Mission de l’AMGE est

**“permettre aux filles et aux jeunes femmes de développer pleinement leur potentiel de citoyennes du monde, conscientes de leurs responsabilités”**

Vision AMGE pour 2011

**Nous sommes un mouvement mondial en expansion – la voix de filles et jeunes femmes qui influencent les questions les concernant et qui bâtissent un monde meilleur.**

A l’heure actuelle, l’AMGE estime qu’une utilisation plus ciblée du plaidoyer nous aidera à améliorer la vie des filles et des jeunes femmes dans le monde entier, nous aidera à grandir en tant que Mouvement. Le plaidoyer représentera notre garantie d’être vues et entendues en tant qu’organisation qui prend la parole et agit sur des questions concernant les jeunes et qui apporte un changement positif.

Ce nouveau pôle d’intérêt impliquait dès lors le développement d’une nouvelle ressource. C’est dans cet esprit que ce kit d’outils a été élaboré, dont le but est :

- Vous aider à comprendre la définition du plaidoyer de l’AMGE
- Accroître votre capacité de prendre la parole et agir sur des questions concernant les jeunes aux niveaux national ou local
- Vous aider à développer un projet de plaidoyer avec votre Association ou groupe

Ce kit d’outils vise à répondre aux besoins des Guides et Eclaireuses qui souhaitent développer un projet de plaidoyer, que vous soyez membre de votre Conseil National, responsable ou membre d’un groupe local.

# Introduction

## 1.2 – Comment utiliser ce Kit d'Outils

**“Il n’y a aucune chance, aucune destinée et aucun sort qui puisse faire échouer, entraver ou contrôler la fermeté d’une décision prise par une âme déterminée”**

*Ella Wheeler Wilcox*

Chaque projet de plaidoyer est différent et demande une approche qui soit adaptée à la spécificité du problème que vous essayez de résoudre. Toutes les activités de plaidoyer réclameront un soutien, des ressources et un plan pour vous aider à organiser ces activités.

Ce kit d’outils vise à :

- Expliquer le concept du plaidoyer et comment il est défini par l’AMGE
- Clarifier le rôle du plaidoyer au sein des Guides/Eclaireuses
- Vous guider tout au long du processus de développement d’un projet de plaidoyer à un niveau national ou local
- Décrire différentes activités de plaidoyer et proposer des conseils pratiques qui vous aideront dans votre travail de plaidoyer
- Mettre en évidence d’autres matériels et ressources de l’AMGE, qui pourront vous être utiles dans le développement de votre projet de plaidoyer

La table de matières reprend les différents outils présentés dans les chapitres correspondants. Chaque chapitre commence sur une nouvelle page pour vous permettre de détacher facilement la page en question et utiliser les chapitres séparément. L’ensemble constitue votre kit d’outils sur le plaidoyer. Vous pourrez y sélectionner et retirer les outils qui vous sont utiles. Des exemples de projets et des astuces ont été également incorporés en complément d’informations.

Ce kit d’outils a été conçu pour être une ressource vivante, à développer en même temps que l’AMGE développera son action de plaidoyer. Il est possible de télécharger le kit d’outils à partir du site [www.europe.wagggsworld.org](http://www.europe.wagggsworld.org). Si vous avez un exemple de projet de plaidoyer ou d’autres suggestions d’amélioration, nous vous invitons à utiliser le Formulaire d’Evaluation que vous trouverez à la fin de ce kit d’outils.

Les membres de l’AMGE sont libres de reproduire toute partie de ce kit sans demander d’autorisation préalable.

Tout autre organisation ou autre personne doit faire la demande expresse à l’AMGE avant de pouvoir copier le kit en partie ou dans son intégralité.

## Introduction

### 1.3 – Pourquoi les Guides et Eclaireuses plaident-elles pour une cause ?

**“Lorsque les araignées unissent leurs toiles, elles peuvent attraper un lion”**

*Proverbe éthiopien*

Les Guides et Eclaireuses ont pris position et ont pris la parole pour apporter des changements au monde dans lequel elles vivent. Depuis le tout premier moment où les filles assistèrent au Rallye du Crystal Palace en 1909 et exigèrent une place pour les filles, nous avons pris la parole sur des questions pertinentes comme les droits humains, le VIH/SIDA ou le développement de politiques concernant les jeunes où qu'ils vivent.

Le Mouvement du Guidisme et Scoutisme féminin est un programme pédagogique non formel basé sur des valeurs. Il vise à fournir aux filles et jeunes femmes un niveau adapté de connaissances, les compétences et les attitudes essentielles pour devenir des citoyens responsables et contribuer activement à leur communauté.

Etre un citoyen responsable et actif signifie également être prêt à se positionner contre l'injustice et agir en son nom et celui des autres. Essayer d'améliorer sa vie et la vie des autres en faisant pression grâce au plaidoyer constitue également une autre manière pour les Guides et Eclaireuses de devenir de vrais citoyens, d'accomplir la Mission de l'AMGE et de contribuer à la vision de l'AMGE.

Par le biais de projets de service à la communauté et grâce à leurs tâches de vie quotidienne, les Guides et Eclaireuses œuvrent activement à 'bâtir un monde meilleur'. Une amélioration réelle et durable ne peut être accomplie qu'à condition de changer également les règles et lois concernant les causes premières d'un problème.

En outre, participer à un projet de plaidoyer représente une opportunité pour les Guides et Eclaireuses d'acquérir des compétences de leadership essentielles pour parler en public et pour planifier des projets. Le projet de plaidoyer leur offrira également des opportunités pratiques qui leur feront connaître et comprendre les processus démocratiques de leur pays ou communauté locale – apprendre par l'action !



#### **OUTIL : Message de Olave Baden-Powell**

**“Aider à créer un monde meilleur et un avenir plus prometteur pour les jeunes de demain”**

*Olave Baden-Powell*

Nous devons toujours nous rappeler que nous sommes une organisation mondiale ayant pour mission de développer pleinement le potentiel des filles et des jeunes femmes. Le plaidoyer est aussi un processus par lequel les jeunes peuvent acquérir les outils pour devenir des citoyens responsables et contribuer activement au monde qui les entoure. Ils y arrivent en identifiant et exprimant leurs propres besoins et souhaits, et en développant des compétences pour influencer les décisions qui les concernent.

Le plaidoyer ne doit pas rechercher la confrontation ou une orientation politique. En tant que citoyen responsable, il est naturel de vouloir s'engager dans les processus démocratiques de son pays et de contribuer à la communauté. Les Guides et Eclaireuses peuvent appuyer une idée sans pour autant soutenir son idéologie. Le Mouvement du Guidisme et Scoutisme féminin est une organisation non politique. Cependant, pour bâtir un monde meilleur, il faudra peut-être s'engager aux côtés des politiciens et des décideurs.

## Introduction

### 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ?

**“Ne doutez jamais de la capacité d’un petit groupe de personnes attentionnées et engagées à changer le monde. En réalité, il n’y a jamais qu’eux qui le font.”**

*Margaret Mead*

Le mot ‘advocacy’ que nous avons traduit en français par ‘plaidoyer’ vient du latin ‘advocare’, qui signifie littéralement ‘recourir à - prendre pour défenseur’. Aujourd’hui, le terme est employé pour décrire un processus démocratique particulier où les individus ou groupes de gens entreprennent différentes actions pour essayer d’influencer les personnes qui prennent des décisions sur des questions nous concernant. Le plaidoyer, c’est également se positionner pour une question ou une cause à laquelle on croit et essayer de changer la vie des gens en bâtissant un monde meilleur.



#### **OUTIL : définition du Plaidoyer de l’AMGE**

Pour l’AMGE, le plaidoyer c’est tout simplement :

**Nous influençons les personnes  
afin qu’elles prennent des décisions  
qui améliorent notre vie et la vie des autres.**

Plus précisément, cela signifie que :

- ✓ Nous influençons les personnes (= par la prise de parole, l’action et l’éducation)
- ✓ Afin qu’elles prennent des décisions (= par exemple, changer les politiques ou réglementations, allouer des fonds, offrir un soutien)
- ✓ qui améliorent notre vie et celles des autres (= le résultat vers lequel nous tentons d’arriver)

Pour l’AMGE, influencer comprend toujours :

**la Prise de parole, l’Action et l’Education.**

Plus précisément, cela signifie que :

- Prendre la parole sur des questions qui concernent les filles et les jeunes femmes et tenter d’influencer les faiseurs d’opinions
- Concevoir des projets qui traitent les causes premières des questions qui affectent les filles et les jeunes femmes
- Eduquer les filles, jeunes femmes et la société, dans une large mesure, dans des domaines, tels que le leadership, la santé, la paix et la citoyenneté mondiale

Quelle que soit la question, pour l’AMGE, le plaidoyer consiste à adopter une position afin d’amener un changement positif. Nous prenons la parole sur une question importante qui concerne les filles et les jeunes femmes ; nous développons des projets qui améliorent directement la vie des gens, et nous éduquons les filles et les jeunes femmes pour qu’elles puissent apporter un changement positif au monde qui les entoure. Ce n’est seulement qu’avec ces trois éléments en présence - prise de parole, action et éducation – que nous pouvons parler de plaidoyer.

Il est important de progresser étape par étape, de se montrer patient parce que le processus d’influencer, prendre la parole, agir et éduquer peut prendre très longtemps avant que le changement ne s’opère.

## Introduction

### 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

Le plaidoyer est un processus visant à :

- Identifier un problème
- Présenter une solution pour résoudre ce problème
- Organiser un soutien solide interne et externe pour cette solution
- Mettre en œuvre un plan efficace

Le plaidoyer peut engager des actions de sensibilisation, de lobbyisme et l'organisation de campagnes. D'autres activités de plaidoyer typiques pourraient être par exemple :

- Produire un prospectus ou déclaration soulignant un problème et identifiant les changements nécessaires à apporter pour améliorer la vie des gens
- Organiser des réunions ou écrire aux personnes de contact et décideurs clés afin de d'exposer le besoin de changement
- Développer des alliances pour influencer la politique sur les questions de jeunesse aux niveaux national et régional
- Passer des messages radio pour appeler à une nouvelle loi
- Utiliser les vecteurs du théâtre, des manifestations, de la radio et TV pour plaider une cause.  
Par exemple : pour éliminer la discrimination à l'égard des personnes qui vivent avec le VIH/SIDA
- Organiser une pétition pour démontrer le soutien du public pour le changement que souhaitez apporter et la présenter ensuite aux décideurs.

#### 1.4.1 – Prendre la parole – être la voix des filles et des jeunes femmes

**“Beaucoup de gens ont peur de dire ce qu'ils souhaitent.  
C'est la raison pour laquelle ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent.”**

*Madonna*

Avant de prendre la parole, il est important de comprendre tous les facteurs corrélatifs aux personnes que vous essayez de convaincre et influencer sur certaines questions. Vous devez connaître votre auditoire, ainsi que l'agenda politique au niveau national ou local sur les questions qui vous intéressent. Il est essentiel de savoir à qui vous vous adressez : A quel poste travaillent-ils ? Quelle est leur fonction au sein de certaines structures ? Quel est leur historique ? Comment pourraient-ils en tirer avantage ? Comment peuvent-ils influencer ou quelles sont les personnes qui les influencent eux ? Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?

Un plaidoyer couronné de succès implique une bonne communication. Ce processus doit se faire dans les deux sens : le principe de la Communication ne consiste pas seulement à parler mais aussi à écouter, apprendre et comprendre le contexte, les motifs et contraintes de l'autre partie en cause.

Votre voix doit être distincte et suffisamment forte pour couvrir les 'bruits de fond' si vous voulez être entendue. Utilisez votre voix et soyez entendue sur des questions pertinentes pour les filles et les jeunes femmes. Utilisez des mots clés pour renforcer le message, préférez utiliser des termes positifs plutôt que des termes à connotation négative.

Trouvez des personnes avec qui partager votre message et qui prendront la parole en votre nom. Encouragez les personnes bien connues du public en général pour avaliser ou appuyer votre projet de plaidoyer. Des personnes influentes, comme les enseignants, les classes dirigeantes religieuses et politiques, et des célébrités peuvent aider à la rédaction de lettres ou de courriers électroniques à l'attention des décideurs et faiseurs d'opinion.

Rassemblez vos membres, votre groupe ou votre troupe. Sensibilisez les personnes avec qui vous souhaiteriez travailler et essayez de susciter l'enthousiasme. Vous aurez besoin de leur entier appui.

Parlez et travaillez en réseau avec des groupes pairs et des partenaires potentiels. Etablissez des partenariats avec les organisations qui sont également concernées par les mêmes questions. Cela donnera plus de poids et renforcera le soutien durant le processus d'influence. Les groupes pairs peuvent amener de nouveaux éléments auxquels vous n'avez peut-être pas songé.

# Introduction

## 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

### 1.4.1 – Prendre la parole – être la voix des filles et des jeunes femmes *suite*

#### **EXEMPLE : Rien sur nous, sans nous !**

Comment l'Organisation centrale des Guides et Scouts de Lettonie a participé au développement d'une nouvelle loi relative à la jeunesse en Lettonie.

La Lettonie est l'un des quelques pays européens, ces dernières années, à ne pas avoir de législation ou politique spécifique à la jeunesse ou budget d'Etat pour les activités de jeunesse. Les ONG de jeunesse n'étaient pratiquement pas soutenues par l'Etat à défaut de base légale pour les politiques de jeunesse, essentielle pour créer un système de participation des jeunes et de soutien financier.

En 2002, le Conseil national de Jeunesse prit l'initiative de créer une loi relative à la jeunesse en Lettonie. Des experts dans différents domaines et 10 jeunes gens issus de diverses ONG de jeunesse (y compris les Scouts et Guides de Lettonie) préparèrent la première loi relative à la jeunesse. En 2003, ils entamèrent le processus d'homologation de la loi par le gouvernement letton. Cette loi garantit la reconnaissance légale des différents 'acteurs' de la politique de jeunesse (soit : l'Etat, les ONG de jeunesse, les municipalités locales, les institutions, etc.). Elle permet également d'identifier les droits et les responsabilités de ces différents 'acteurs' et introduit une base légale qui permet à l'Etat et aux municipalités locales de soutenir les ONG de jeunesse.

Ils ont dû faire face à une quantité d'obstacles, même pour insérer le projet de loi relative à la jeunesse dans l'agenda politique :

- La politique de jeunesse ne constituait pas une priorité pour le Gouvernement
- Il n'existait pas de ministère directement responsable de la politique de jeunesse
- Il n'y avait pas une compréhension claire de la valeur des ONG de jeunesse dans la société lettone

Durant les six dernières années, il a fallu surmonter plusieurs difficultés au cours du processus d'acceptation de la Loi relative à la jeunesse, mais toutefois, la vision était toujours omniprésente : le besoin d'avoir une telle Loi en Lettonie, qui sera l'instrument de la création d'un monde meilleur pour les jeunes du pays.

Des succès significatifs de politique ont également été réalisés : la mise en place d'un programme de politique relative à la jeunesse pour 2005-2009 et l'augmentation du budget qui est passé de 21 374 Euros en 2006 à 476 696 Euros en 2007. Un conseil consultatif auprès du Ministère de l'Enfance et des Affaires familiales a été établi et a engendré une coopération plus étroite entre les ONG de jeunesse et le gouvernement sur les différents sujets de politique de jeunesse.

Les Scouts et Guides de Lettonie étaient impliqués de manière active dans tous les processus de développement de cette loi relative à la jeunesse. L'organisation estime qu'il est très important d'être présent là où se prennent les décisions pour les jeunes. Les Scouts et Guides de Lettonie siégeaient au Comité du Conseil national de Jeunesse et étaient actifs dans quelques groupes de travail du Conseil national de Jeunesse. De même, des membres actifs du Conseil consultatif de l'Organisation de Jeunesse étaient présents auprès du ministère de l'Enfance et des Affaires familiales. Ils participèrent activement à différentes réunions de sous-comités parlementaires où la loi relative à la jeunesse était le thème de discussion. Les Scouts et Guides de Lettonie eurent ainsi la possibilité de réagir au moment du changement de la proposition de loi relative à la jeunesse, et ils purent développer des contacts personnels avec plusieurs membres du parlement, sur lesquels ils pourront, par la suite, faire pression à propos d'autres questions importantes.

Grâce aux efforts effectués par les ONG de jeunesse, y compris les Scouts et Guides de Lettonie, la Loi relative à la jeunesse passa en mai 2008. Néanmoins, leur travail ne s'arrête pas là. Ils continuent à faire pression sur le gouvernement afin d'obtenir une ligne de budget plus élevée et stable garantissant le bon fonctionnement de cette loi.

## Introduction

### 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

#### 1.4.2 – Action – agir et mettre en œuvre des projets qui traitent les causes premières des questions concernant les filles et les jeunes femmes

*“Vous devez faire les choses que vous pensez ne pas pouvoir faire.”*

*Eleanor Roosevelt*

Les actions ont plus de poids que les mots ! La parole est un outil puissant. Néanmoins, influencer n'est pas seulement convaincre les autres à agir mais implique également agir soi-même sur des questions concernant les filles et les femmes du monde entier. Nous devons faire des choses qui interpellent les gens et qui les inciteront à entreprendre des actions sur des questions pertinentes pour les filles et les jeunes femmes.

Le Mouvement des Guides et des Eclaireuses comprend les besoins des jeunes femmes du 21<sup>ème</sup> siècle et peut agir sur des questions spécifiques aux niveaux local, national, régional et mondial.

Quelquefois les gouvernements, autorités locales ou autres instances publiques ne sont pas à la hauteur et les ONG doivent intervenir, les confronter à leurs responsabilités et leur rappeler leurs engagements. Par l'action, vous influencez votre communauté. Si on vous voit réagir face à un problème, vous éveillerez l'intérêt et inspirerez les autres pour se joindre à vous et suivre votre exemple. Agir n'est pas seulement trouver des solutions à un problème ou les mettre à exécution. Il s'agit également de rechercher la cause du problème et d'intervenir par des actes pour influencer ces causes premières. Les actions que vous entreprenez peuvent témoigner de l'impact que vous produisez et fournir à votre organisation la légitimité et la crédibilité nécessaires pour se faire entendre sur les thématiques que vous avez choisies.

Le plaidoyer signifie également agir pour faire pression sur les personnes susceptibles d'apporter un changement et bâtir un monde meilleur.



#### **EXEMPLE : Projet national de prévention du VIH/SIDA pour les Guides**

L'Association des Guides de Hongrie a pris l'initiative de lutter contre le VIH/SIDA en Hongrie. Entre 2003 et 2006, elles ont développé des projets destinés à développer les connaissances des 14-23 ans sur la prévention du VIH/SIDA. Elles souhaitent accroître la tolérance et le sens de la responsabilité envers la maladie et les personnes infectées par le VIH/SIDA. Elles utilisèrent également l'éducation non-formelle et les méthodes pédagogiques par les pairs permettant aux filles et aux jeunes femmes de développer les compétences nécessaires pour discuter et partager en toute confiance les informations sur ces questions avec leurs pairs, et pouvoir prendre des décisions responsables concernant la santé reproductive.

Un nouveau projet a été élaboré en 2007 visant à former des jeunes gens pour organiser leurs propres campagnes et des projets spécifiques dans leur propre localité. Grâce au projet, 1500 adolescentes ont reçu de nouvelles informations sur le VIH/SIDA, sur les façons de se protéger et sur les préjugés et la discrimination auxquels sont confrontées les personnes qui vivent avec le VIH et le SIDA.

## Introduction

### 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

#### 1.4.3 – Eduquer – les filles, les jeunes femmes, les jeunes gens et la société dans son ensemble dans les domaines comme le leadership, la santé, la paix et la citoyenneté mondiale

*“Même une fourmi peut blesser un éléphant”*

*Proverbe Zoulou*

Les Guides et Eclaireuses apprennent par l'action. Les Organisations membres de l'AMGE sont toutes des experts en matière d'éducation pour l'action, en particulier en éducation non-formelle et éducation par les pairs.

Vous pouvez utiliser un large éventail de ressources afin d'éduquer vos membres et la société dans son ensemble sur des questions importantes pour les jeunes dans le monde actuel. Vous connaissez les techniques et ce qui fonctionne le mieux dans votre environnement culturel.

Veillez à vous rappeler les points suivants avant d'éduquer vos membres et la société dans son ensemble :

- Qui bénéficiera de cette connaissance ?
- Qu'est-ce que vous essayez de changer ?
- Quelle est l'information la plus importante ?
- Soyez simple et concis – si vous ajoutez des éléments supplémentaires, essayez de ne pas le faire au détriment de la clarté de votre message
- Votre message et votre action sont-ils clairs et faciles à comprendre ?



#### **EXEMPLE : Choix d'une alimentation saine dans le programme éducatif**

Faisant suite aux résultats de l'enquête menée par l'Union européenne pour souligner les niveaux d'obésité chez l'enfant à Malte, les Guides de Malte ont récemment lancé le projet 'Get Going' ('En route')

Le projet 'Get Going' se base sur trois niveaux :

- "Get Going" avec les membres
- "Get Going" avec les familles
- "Get Going" avec la communauté

Les Guides de Malte ont obtenu des informations et des ressources auprès de l'unité de la Promotion de la Santé. Les activités de programme ont été développées pour tous les groupes d'âge de l'Association, depuis les plus petites jusqu'aux Aînées, afin d'éduquer les Guides maltaises aux questions relatives à l'alimentation saine. Les activités allaient de l'apprentissage des différents groupes d'aliments et de la pyramide des aliments à l'apprentissage du choix des achats en aliments sains ou la manière de cuisiner des repas nourrissants.

Les activités pour la section des Aînées comportaient également des moments de réflexion sur la relation qui existait entre l'estime de soi et les troubles du comportement alimentaire et autres comportements à risque comme la consommation d'alcool et de tabac.

Un kit du type de journal de bord a été conçu pour chaque Guide donnant aux filles la faculté d'évaluer leur parcours vers un style de vie saine. Un autre kit de ressources a également été produit séparément pour les responsables afin de soutenir l'activité et les objectifs du projet.

Il est question de développer davantage le projet en organisant un échange avec une autre Association et de parler de ces questions à la communauté locale.

# Introduction

## 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

### 1.4.3 – Eduquer – *suite*



#### **EXEMPLE : Séminaires sur le Plaidoyer de Sangam**

Les séminaires sur le Plaidoyer de Sangam abordent des questions mondiales en offrant aux participantes un aperçu sur ce qui se passe dans le contexte local de Pune en Inde. Les traditions culturelles de l'Inde, les caractéristiques sociales et l'expertise de Sangam en matière d'actions communautaires résument les principales raisons pour lesquelles Sangam est l'endroit idéal pour faire l'apprentissage du plaidoyer. Non seulement Sangam éduque mais rend le concept du plaidoyer tangible par le biais du travail effectué avec les organisations partenaires de la communauté. Les participantes ont pu rencontrer et dialoguer avec les experts locaux en matière de travail social à propos du sujet du séminaire.

Les séminaires sur le Plaidoyer de Sangam sont des formations intenses qui explorent les aspects pratiques du plaidoyer et découvrir la question mondiale choisie comme point d'étude plus approfondie. Les membres de toutes les cinq régions AMGE sont encouragés à participer. C'est cette diversité qui permettra aux participantes d'échanger et d'expérimenter les questions mondiales depuis toutes les différentes parties du monde. Grâce au séminaire de Sangam, les participantes acquièrent les compétences solides pour faire la différence dans leur propre communauté et sont encouragés à traduire en action les expériences du séminaire de retour chez eux.

Participer à un séminaire sur le Plaidoyer à Sangam change la vie et constitue, pour la plupart de nos participantes, une expérience très stimulante. De même, envoyer des participantes représente une excellente occasion pour les Organisations membres de l'AMGE d'entamer ou poursuivre leur travail sur le plaidoyer. Elles renforcent leurs membres en leur donnant la chance de développer leurs compétences fondamentale en leadership.

Sangam a organisé depuis 2005 deux séminaires sur le plaidoyer par an, depuis le moment où débutèrent toute une série de séminaires sur le thème de l'exploration des droits de l'enfant. Jusqu'à présent, une grande variété de sujets ont été couverts, comme les droits des enfants, les réfugiés, la traite des êtres humains, prévention du VIH/SIDA, la paix et la santé des adolescentes.

## Introduction

### 1.4 – Qu'est-ce que le Plaidoyer ? *suite*

#### 1.4.4 – Nous incitons les gens à prendre des décisions qui améliorent notre vie et celle d'autrui

*“A ne prendre aucun risque, vous risquez encore plus de choses”*

*Erica Jong*

Le plaidoyer consiste à développer et transmettre un message qui influencera les décideurs. Grâce aux activités de plaidoyer, les Guides et Eclaireuses tentent d'influencer les personnes qui prennent des décisions (les gouvernements, les membres du parlement, les hauts fonctionnaires, les responsables municipaux, les conseils d'écoles, les clubs, etc.) afin de changer ou introduire des positions, politiques, lois et pratiques susceptibles d'améliorer la vie des filles et des jeunes femmes, à l'endroit où elles vivent dans le monde d'aujourd'hui.

Les décisions qui auront un impact sur la vie des jeunes se passent à divers niveaux : au niveau international dans les institutions comme les Nations Unies, le Conseil de l'Europe ou l'Union européenne ; aux niveaux national et régional, et local, dans les conseils et les mairies. Notre Mouvement est bien placé pour influencer les décideurs à ces différents niveaux du fait de la structure de notre organisation : au niveau local (troupe/unités/groupes locaux), au niveau national (les Organisations membres), et aux niveaux régional et international (les représentants AMGE aux NU, le Groupe du Plaidoyer de la Région Europe, les bureaux régionaux, les Centres mondiaux, le Bureau mondial). A tous les niveaux, nous pouvons prendre la parole pour changer la vie des filles et des jeunes femmes partout dans le monde.

Le plaidoyer est un processus planifié. Dès lors, avant de commencer votre projet de plaidoyer, vous devez savoir clairement qui vous essayez d'influencer et quel type de changement vous envisagez produire.

Il existe une série de méthodes de plaidoyer et d'outils à utiliser. Il n'y a pas un seul modèle bien fixe. Chaque initiative ou projet de plaidoyer engagera une combinaison de diverses méthodes, comme par exemple : engager l'initiative de sensibilisation, lobbying, faire campagne ou développer des partenariats. Elles impliquent le développement de diverses stratégies, comme par exemple, une stratégie d'influence directe des décideurs ou le recours à l'opinion publique et aux médias comme moyens de persuasion pour changer leurs opinions.

#### **CONSEIL :**

Il se peut que votre objectif de plaidoyer ne soit pas atteint dans l'immédiat. Il est nécessaire d'adopter une approche progressive. Ce qui importe est ce qui passe au cours du temps, que ce soit par rapport aux décisions spécifiques que vous avez essayées de changer, mais également par rapport à ce que vos membres, le public en général et les décideurs pensent à propos des questions que vous soulevez.

## Introduction

### 1.5 – Ce que le Plaidoyer n'est pas

**“Une partie de la frustration qu'amène le combat contre l'Hôtel de ville, réside dans le fait qu'il s'agit d'un bâtiment”**

*Un défenseur*

Quelle que soit la question, pour l'AMGE, le plaidoyer consiste à prendre position et œuvrer pour le changement. Nous prenons la parole sur une question importante qui concerne les filles et les jeunes femmes, nous développons des projets qui améliorent directement la vie des gens, et nous éduquons les filles et les jeunes femmes pour qu'elles puissent apporter un changement positif au monde dans lequel elles vivent. Ce n'est seulement que lorsque ces trois éléments - prendre la parole, agir et éduquer - sont réunis, que nous pouvons parler de plaidoyer.

Le plaidoyer n'est pas une activité unique de prise de parole, d'action ou d'éducation qui peut exister par elle-même indépendamment du contexte plus large de la volonté d'exercer une influence sur les personnes qui prennent des décisions dans le but d'améliorer notre vie et la vie d'autrui.

Certaines activités peuvent faire partie de votre initiative de plaidoyer, mais aucune d'elles prises indépendamment n'influencera les décideurs pour introduire des changements qui améliorent la vie des gens.

Ces activités, par exemple, ne constituent pas un plaidoyer si elles existent par elles-mêmes :

- Produire des prospectus sur votre organisation
- Participer à une formation sur le plaidoyer
- Sensibiliser et provoquer un changement de comportement chez les individus/filles
- Collecter des fonds pour votre camp
- Informer le gouvernement à propos du Guidisme et Scoutisme féminin
- Promouvoir votre Association

Les actions de plaidoyer s'attachent à accomplir un changement. Chacune des activités mentionnées ci-dessus peut faire partie de vos activités de communication et de relations extérieures. Elles peuvent effectivement jouer un rôle dans vos efforts de plaidoyer, si vous essayez d'influencer les décideurs à amener un changement, mais elles ne sont pas des actions de plaidoyer en tant que telles.

## Introduction

### 1.5 – Ce que le Plaidoyer n'est pas suite



#### **OUTIL : Exercice pour identifier ce que le Plaidoyer est/n'est pas**

Ci-dessous, le conseil donné à la suite de l'enquête menée par l'AMGE sur la Santé des Adolescentes. Beaucoup d'idées sont données sur la façon dont différents groupes peuvent répondre aux opportunités de plaidoyer offertes par l'enquête. Déterminez quelles actions tentent d'influencer les décideurs à changer leurs politiques, et quelles actions ne le font pas.

Utilisez les résultats de l'enquête sur la Santé des Adolescentes :

- Informer les Guides et Eclaireuses sur ce que les filles disent dans d'autres régions et pays
- Promouvoir votre affiliation à une organisation mondiale en utilisant les messages clés et les statistiques des cinq régions
- Appuyer une politique ou position sur une question précise en utilisant les informations de l'enquête
- Dresser une stratégie, en ciblant les médias avec un message clé appuyé par une déclaration ou une position sur une question concernant les filles et les jeunes femmes que vous souhaitez voir changer
- Envoyer un dossier de presse accompagné d'un communiqué de presse, fiche d'informations, déclarations de position et études de cas à l'échelle mondiale aux contacts médias appropriés
- Dire aux médias comment vous avez plaidé pour une cause précise – assurer le suivi par téléphone ou courriel
- Faites appel à une personne porte-parole – quelqu'un connu du public ou une Guide ou Eclaireuse
- Utiliser l'Internet et votre site Internet pour publier vos communiqués de presse
- Télécharger le Kit de relations avec les Médias de l'AMGE
- Mener des recherches supplémentaires auprès des Guides/Eclaireuses de votre pays et en publier les résultats

Examinez ces idées ci-dessus et décidez celles qui consistent plutôt à l'échange d'informations, celles qui influencent les autres pour échanger les informations et celles qui poussent les décideurs à agir. Discutez de vos conclusions dans votre groupe et réfléchissez à de nouvelles idées pour chacune des catégories. Selon la liste ci-dessus :

**Echange  
d'Informations**

**Influencer pour promouvoir  
l'échange d'informations**

**Influencer pour promouvoir  
la prise de décision/action**

## Introduction

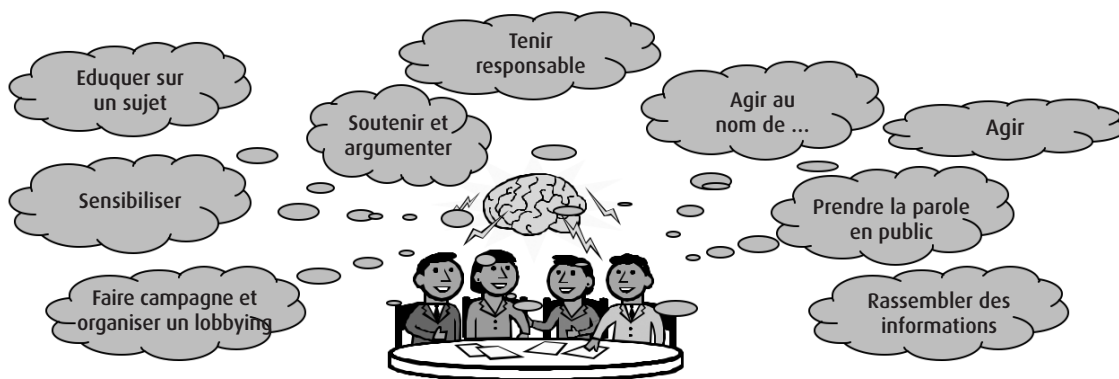
### 1.6 – Traduction du mot ‘Plaidoyer’

“Il y a ceux qui mettent leurs rêves dans une petite boîte et disent  
 ‘Oui, j’ai des rêves, Bien sûr que j’ai des rêves.’  
 Ensuite, ils rangent cette boîte et la ressortent de temps à autres, l’ouvrent  
 et constatent que les rêves sont toujours là.”

*Erna Bombeck*

Il existe bien souvent plus d’une seule traduction exacte, claire et explicative du mot ‘plaidoyer’.  
 La traduction de l’idée du plaidoyer dans une autre langue tout en tenant compte de la diversité de cultures des  
 pays s’avère parfois difficile.

Le plaidoyer peut signifier plusieurs choses et incorporer une diversité d’aspects selon des circonstances  
 spécifiques :



Nous vous conseillons de traduire la phrase (ci-dessous) qui décrit en quoi consiste le plaidoyer, et à partir de  
 cette base, vous trouverez la meilleure façon de décrire le mot ‘plaidoyer’ dans votre langue.

#### **CONSEIL :**

Si vous cherchez une traduction pour ‘plaidoyer’ dans une des langues officielles de l’AMGE, vous pouvez  
 consulter le site Internet à la section ‘notre Voix’ <http://www.waggsworld.org/fr/issues>

#### **OUTIL : Façons de traduire ‘Plaidoyer’**

Voici la phrase qui décrit en quoi consiste le plaidoyer, à traduire dans votre langue :

**Nous influençons les personnes  
 afin qu’elles prennent des décisions  
 qui améliorent notre vie et celle des autres.**

A l’aide du dictionnaire, vérifiez la traduction dans votre langue des mots ‘plaidoyer’ et ‘plaider une  
 cause’. Ou encore, consultez le site Internet de l’AMGE et les autres sites de grandes ONG et organes  
 représentatifs des NU utilisant plusieurs langues de travail afin de vérifier comment ces termes ont été  
 traduits. Discutez à propos de la traduction du terme plaidoyer dans votre langue et si ce vocable reflète  
 ou non la phrase de description.

Il faudra peut-être transiger : préférer garder le terme utilisé communément dans votre pays et qui d’une  
 certaine façon correspond à la traduction du mot plaidoyer en y ajoutant toutefois la phrase descriptive  
 pour bien expliquer ce que signifie exactement le terme de plaidoyer pour les Guides et Éclaireuses.

# 2

## S'engager dans le Plaidoyer

**“C’est terrible de posséder la vue sans avoir de vision.”**

*Helen Keller*

Le plaidoyer peut se produire à tous les niveaux d’une organisation – local, national, régional ou international. Il n’existe pas de recette universelle qui garantisse un plaidoyer efficace, mais l’expérience a démontré qu’il est d’autant plus efficace qu’il fait l’objet d’une préparation méthodique.

Planifier vous aidera à :

- Clarifier vos buts
- Clarifier les étapes qu’il vous faudra franchir pour atteindre ces buts
- Accroître vos chances de succès

Si vous ne préparez rien, vous risquez de perdre beaucoup d’énergie précieuse, de rater des opportunités et peut-être de contrarier certaines personnes qu’il est utile de garder à vos côtés.

Pour vous aider à préparer votre projet de plaidoyer, vous pouvez utiliser le guide d’étapes accélérées sur les procédés de planification du plaidoyer ou consulter le guide d’instructions plus détaillées expliquant le processus de planification étape par étape.

Il est important que le plan soit finalisé avant de débiter une action de plaidoyer sachant que toute partie du plan peut avoir une incidence sur une autre. Généralement, vous commencez par décider quels sont les buts de votre plaidoyer. Néanmoins, à mesure que vous avancez dans votre préparation et que vous aurez considéré les personnes ciblées, les actions à prendre et les ressources disponibles, vous vous rendrez peut-être compte de la nécessité de réajuster vos buts de plaidoyer.

### **CONSEIL :**

Lors de la préparation, veillez à :

- Rester flexible – bien que l’idée de planifier autant que possible soit bonne, votre campagne de plaidoyer doit impérativement être dynamique et doit pouvoir s’adapter à toute circonstance et changement éventuel
- Assurer que vos actions de plaidoyer cadrent bien avec les buts que vous envisagez atteindre
- Définir et affiner le style de votre action de plaidoyer (une tactique non contrôlée pourrait anéantir l’intégralité de votre campagne)
- Assurer que vos buts sont réalisables et rentables, dans le cadre de vos ressources, et susceptibles d’attirer l’appui de vos partenaires et d’une plus large communauté
- Veillez à ce que votre groupe se sente en confiance vis-à-vis de lui-même et par rapport à son travail
- Apporter des changements pour le bien de la communauté

### **OUTIL : Liste de vérification – défendez-vous une cause ?**

Votre projet vise-t-il à améliorer votre vie et/ou la vie des autres ?	oui/non
Cible-t-il une plus large communauté en dehors de votre Association/groupe/troupe ?	oui/non
Cherchez-vous à exercer une influence sur un individu, un groupe de gens ou une plus large communauté ?	oui/non
Travaillez-vous sur un sujet crucial pour les jeunes de votre pays ou communauté locale ?	oui/non
Impliquez-vous des membres de votre Association/groupe/troupe dans votre projet ?	oui/non

Sachez que vous ne travaillez sur un projet de plaidoyer que si vous répondez par ‘oui’ à toutes ces questions. Si vous répondez ‘non’ à une ou plusieurs questions, vous devrez probablement procéder à quelques petits ajustements pour être sur la bonne piste !

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.1 – Six étapes accélérées pour engager les jeunes au Plaidoyer<sup>1</sup>

#### Etape 1 : Identifier une question

Déceler quelles questions préoccupent les membres de votre groupe local. Il peut s'agir de revendiquer de meilleures installations de loisirs pour les jeunes de la communauté locale, souhaiter établir un conseil local de jeunes où les jeunes peuvent être consultés sur des questions qui les concernent au sein de leur communauté, désirer engager des actions pour protéger l'environnement ou encore aider les gens vivant dans la précarité.

#### Etape 2 : Mesurer l'amplitude de la question

Le groupe étudie la question pour identifier le nombre de jeunes concernés par le problème et s'informe sur les personnes qui prennent des décisions et qu'il faudra contacter.

#### Etape 3 : Décider d'un projet

Sur base de leurs recherches, le groupe explore les solutions au problème et les buts de plaidoyer. Par exemple, faudrait-il changer les règles ou lois locales ou plutôt essayer d'éduquer les enseignants et parents à la question ?

#### Etape 4 : Créer un plan d'action

Ensuite, le groupe doit élaborer un plan d'action détaillé pour décider comment atteindre les buts. Il faut penser aux activités qui les aideront à atteindre l'auditoire ciblé, identifier les partenaires possibles et identifier les messages clés à utiliser.

#### Etape 5 : Mettre le plan en action

Ensuite, le groupe doit organiser les activités choisies – rédiger une lettre au maire local, organiser une pétition, planifier une visite au conseil local.

#### Etape 6 : Rendre compte de la progression

Rappelez-vous, le groupe doit continuellement veiller à ce que les buts soient réalisables ou évaluer de la nécessité ou non de modifier leurs plans. Une fois le projet terminé, il faut décider de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas, et enfin retenir les leçons pouvant servir pour le prochain projet.

#### **CONSEIL :**

Vous trouverez une quantité d'outils répertoriés dans la table des matières qui pourront vous aider au cours de chacune de ces étapes.

<sup>1</sup> Adapté des 6 étapes du plaidoyer des 'Girl Scouts USA'  
[http://www.girlscouts.org/for\\_adults/leader\\_magazine/2006\\_summer/advocacy.asp](http://www.girlscouts.org/for_adults/leader_magazine/2006_summer/advocacy.asp)

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape

Quel que soit le but que vous souhaitez atteindre grâce à votre initiative de plaidoyer, il est primordial de penser à plusieurs choses. Que vous soyez une unité Guides/Eclaireuses oeuvrant dans votre communauté locale ou oeuvrant pour influencer une politique ou une décision au niveau national, il faut franchir huit étapes avant d'aboutir à un plan de plaidoyer couronné de succès :

1. Identifier vos buts de plaidoyer/Que voulez-vous accomplir ?
2. Evaluer la situation/Où en est-on maintenant ?
3. Identifier vos ressources/De quelles ressources avons-nous besoin ?
4. Identifier les repères marquant les étapes/Que pouvons-nous réaliser ?
5. Identifier votre cible/Qui est votre cible ?
6. Identifier le message/Quel est votre message ?
7. Comment diffuser votre message ?
8. Comment mesurer votre réussite ?

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ?

Lorsque vous entamez votre initiative de plaidoyer, vous ambitionnez d'influencer les personnes qui prennent les décisions susceptibles d'améliorer votre vie et celles des autres.

Dès lors, les initiatives de plaidoyer impliquent bien souvent la nécessité de cibler les décideurs, tels que les hauts fonctionnaires et les responsables politiques ou dirigeants élus, pour apporter un changement. Cela peut se faire au niveau local, régional, national ou international, selon la question en cause. Il est fréquent que les initiatives de plaidoyer se déroulent sur tous ces différents plans et simultanément.

#### **EXEMPLE : Buts potentiels de Plaidoyer**

- Changer ou introduire des lois/politiques/lignes directrices/réglementations spécifiques (au niveau local ou national)
- Confronter les décideurs à leurs responsabilités et leur rappeler leurs engagements
- Changer la manière dont un décideur spécifique traite une question clé
- Assurer que les responsables politiques poursuivent l'exécution d'une politique existante relative à la question en cause
- Arrêter la pratique d'une politique préjudiciable

#### **CONSEIL :**

Plus d'informations générales sur la définition des buts et la gestion de projet sont proposées dans les publications suivantes :

**Directives de l'AMGE sur la Gestion de Projets**

<http://www.waggsworld.org/fr/resources/documents/2068>

**Gestion de Projet pour les Organisations de Jeunesse produit par le Conseil de l'Europe**

[www.training-youth.net/INTEGRATION/TY/Publications/tkits/tkit3/](http://www.training-youth.net/INTEGRATION/TY/Publications/tkits/tkit3/)

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ? *suite*

##### 2.2.1.1 – Comment identifier la question que vous souhaitez défendre ?

Il faut tout d'abord identifier la question que vous souhaitez traiter. Elle doit se baser sur votre Vision, être pertinente pour vos membres et le groupe que vous représentez et doit vous passionner et vous inciter à l'action.



#### **EXEMPLE : L'enquête de l'AMGE sur la Santé des Adolescentes**

En 2005, en réponse aux idées exprimées par ses membres, l'AMGE décida d'orienter son travail de plaidoyer sur les questions se rapportant à la santé des adolescentes durant le triennat 2006-2008. L'AMGE a mené sa première enquête mondiale qui déboucha sur des messages clés sur le thème de la santé des adolescentes.

Depuis lors, l'équipe du personnel et les volontaires de l'AMGE ont rassemblé notre expérience et expertise sur chaque question pour former la position de l'AMGE. Les déclarations de position sur chaque message clé sont disponibles sur le site Internet de l'AMGE, ainsi que tout ce qui a été produit dans le cadre de nos déclarations de position, des messages de soutien plus généraux sur la santé des adolescentes, l'accès à l'éducation des filles et les droits humains.

Sur base de cette expérience, des leçons apprises et de nos succès, l'AMGE a élargi l'étendue de son travail de plaidoyer en 2008. Les messages clés et déclarations de position sur la santé des adolescentes font maintenant partie intégrante du thème plus large de l'Action mondiale girls worldwide say "ensemble, nous pouvons changer notre monde". Il se rapporte aux Objectifs du Millénaire pour le Développement, et en plus de la santé des adolescentes, parle de questions comme l'environnement et la pauvreté.



#### **CONSEIL :**

Si vous décidez d'œuvrer, en tant que groupe ou Association, sur l'un des messages clés de l'AMGE, vous pouvez utiliser les déclarations de position pour vous aider à développer vos propres buts et actions au niveau national ou local, selon votre situation nationale ou locale. Vous pouvez télécharger les déclarations de position depuis la section des ressources sur [www.wagggsworld.org](http://www.wagggsworld.org).

Votre Association ou groupe peut avoir identifié d'autres questions qui affectent des jeunes vivant dans votre pays ou communauté locale. La meilleure façon de découvrir quelles sont les questions importantes pour les jeunes de votre pays ou communauté locale n'est-elle pas de leur poser la question !

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ? *suite*



#### **EXEMPLE : Guides Say... Enquête Nationale des Guides d'Australie**

En 2007, les Guides d'Australie ont décidé de mener une enquête nationale parmi leurs jeunes adhérentes afin de découvrir les questions les concernant. Les filles étaient invitées à identifier les questions qui les intéressaient, et tout particulièrement aux niveaux mondial, national et local.

Le projet **Guides say...** a collecté des informations par le biais d'un sondage réalisé sur des filles âgées de 5 à 17 ans issues de tous les états et territoires d'Australie, y compris de zones rurales et plus isolées. Il s'agit d'une des plus grandes enquêtes d'opinion de filles menée par une organisation en Australie. La première préoccupation des quelque 4 500 jeunes membres sondés, concernait la question du réchauffement planétaire, l'environnement et la pauvreté. Les autres préoccupations majeures incluaient le problème de l'addiction et le harcèlement. Les guides de plus de 13 ans ont également cité parmi leurs préoccupations majeures trois questions des messages de l'AMGE sur la santé des Adolescentes : "parlons des dangers de la drogue", "découvre ton potentiel" et "prévenons les grossesses chez les adolescentes". Les résultats de l'enquête peuvent être visualisés sur le site : [www.girlguides.org.au](http://www.girlguides.org.au).

En menant l'enquête, les Guides d'Australie donnèrent une voix aux filles et jeunes femmes de leur pays et leur permirent de s'exprimer en public en leur nom. Cet aperçu sur les pensées, préoccupations et valeurs de jeunes filles australiennes guidera les Guides d'Australie dans leur travail de plaidoyer aux niveaux national et local. Il influera également sur le développement de leurs futurs programmes, projets et formations. En examinant les besoins des jeunes membres, l'Association renforce son importance pour les filles d'aujourd'hui et aide les filles et les jeunes femmes à devenir des membres de la communauté confiants, responsables et qui se respectent.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ? *suite*

##### **OUTIL : Comment mener une enquête parmi vos jeune membres**

###### Etape 1 : Elaborer un plan

Définissez les raisons pour lesquelles vous souhaitez mener une enquête et à quoi serviront les résultats.

Identifiez la question pour laquelle vous souhaitez obtenir des réponses. Les questions doivent être simples et directes.

Définissez une ligne de temps pour votre enquête. Si elle est menée au niveau national, il faudra peut-être accorder un délai de trois mois à vos membres pour répondre. Le temps sera plus court s'il s'agit d'une enquête organisée au niveau du groupe local.

###### Etape 2 : Produire un matériel de ressource

Vous devez faciliter la tâche de vos membres pour mener cette enquête et l'incorporer à leur programme habituel. L'idée de laisser aux responsables la possibilité de choisir parmi les différentes suggestions de programme fournies serait excellente.

De même, vous devez réunir d'autres renseignements pour votre base de données, comme la province/état, âge, environnement rural/urbain et autres informations qui pourraient s'avérer intéressantes lors de l'interprétation des données.

La collecte de données peut s'effectuer par le biais de cartes postales, comme l'exemple des Guides d'Australie ci-dessous :



What three world issues does your Patrol care about and think WAGGGS should talk to world leaders about on your behalf?

What three issues facing Australia does your Patrol care about and think Guides Australia should speak out about on your behalf?

What are three issues that your Patrol would like to speak out about in your community?

Question for teenage Guides only  
Which of the WAGGGS Adolescent Health Issues would you like to speak out about?

Postcode \_\_\_\_\_ Patrol age range \_\_\_\_\_

Australian Guides have a say . . .

Guides Australia  
PO Box 6  
Strawberry Hills  
NSW 2012

###### Etape 3 : Comparer les réponses

Collecter les réponses de l'enquête, analyser les données et rédiger un rapport des résultats.

###### Etape 4 : Publier les résultats

Publier un rapport qui servira comme document indicatif pour votre mouvement et constituera une base pour votre futur travail de plaidoyer.

Identifier les auditoires ciblés dans et en dehors du mouvement à qui vous présenterez l'enquête et donnerez les instructions claires sur ce que vous attendez d'eux et comment ils peuvent utiliser cette information.

##### **CONSEIL :**

Vous pouvez trouver plus d'informations sur la manière de mener un projet de recherche dans votre Association dans le guide 'Comment utiliser la Recherche au sein du Guidisme et Scoutisme' produit par la Région Europe AMGE et l'OMMS - Région Européenne  
<http://www.europe.waggsworld.org/en/grab/462/1/Howtouseresearch.pdf>

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ? *suite*

La voix des Guides et Eclaireuses, des filles et des jeunes femmes se révèle également importante pour des questions qui touchent les jeunes ou les manières dont les organisations de jeunesse sont articulées ou soutenues. Par exemple : Dans beaucoup de pays européens, l'Union européenne a développé des politiques de jeunesse spécifiques afin de trouver des solutions nécessaires aux problèmes de l'emploi, l'éducation et d'autres aspects sociaux. Il relève dès lors de la responsabilité du gouvernement national de mettre en œuvre des politiques les mieux adaptées. Les Guides et Eclaireuses ont une opportunité de s'engager dans ce processus au niveau régional. Néanmoins, les Associations de Guides et Eclaireuses devraient aussi être impliquées dans ce processus, étant donné qu'elles constituent bien souvent les plus grandes organisations représentatives des jeunes dans un pays déterminé. Elles doivent donc assurer que la mise en application de ces politiques reflète le mieux les besoins des jeunes.

#### **CONSEIL :**

Le Forum européen de la Jeunesse, représente les Conseils nationaux de Jeunesse et les Organisations Internationales Non-Gouvernementales de Jeunesse, comme l'AMGE : Il a produit un certain nombre de documents de déclarations de position, des rapports et d'autres outils sur plusieurs questions qui concernent les jeunes d'aujourd'hui. Si vous travaillez sur des questions telles que la participation, la migration, l'emploi, l'éducation ou le développement du travail chez les jeunes, ces outils vous seront utiles dans votre travail de plaidoyer. Veuillez dès lors consulter leur site Internet [www.youthforum.org](http://www.youthforum.org).

#### **OUTIL : Quelques points pour identifier les questions**

Vous avez décidé de PRENDRE LA PAROLE, D'EDUQUER, D'AGIR dans le but d'influencer les gens qui prennent des décisions qui améliorent notre vie et celles des autres. Voici un petit questionnaire qui vous aidera à définir votre initiative de plaidoyer :

- Quel est le problème ?
- Pourquoi est-ce un problème ?
- Qui est concerné par ce problème ?
- Pourquoi est-ce un problème pour les Guides et Eclaireuses, une question qui suscite leur intérêt et leur engagement ?
- Quelle a été la cause du problème que vous avez identifié ?
- Qu'ont fait les décideurs et la communauté pour susciter le problème et pourquoi ?
- Quels changements doivent être mis en place pour solutionner le problème ?
- Que peuvent faire les Guides et Eclaireuses pour résoudre le problème ?

Pour répondre à ces questions, vous devrez effectuer quelques recherches, savoir quel est le changement dont vous avez besoin actuellement, qui est responsable du changement, quel est le processus politique qui vous permet d'introduire ou effectuer le changement de politiques, lois ou réglementations et quelles sont pour vous les différentes occasions disponibles pour tenter d'influencer ce processus. Parfois, une politique est changée à un niveau supérieur (des Nations Unies ou d'une instance régionale comme l'Union européenne), mais les politiciens mettent longtemps avant d'exécuter les changements au niveau national ou local.

Dans d'autres cas, votre pays peut avoir signé un accord au niveau national, comme la Convention de l'ONU relative aux Droits de l'Enfant (UNCRC) ou la Convention sur l'Élimination de toutes formes de Discrimination à l'égard des Femmes (CEDAW). Il peut sinon s'être engagé dans certaines missions visant à assurer les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Beaucoup de questions de plaidoyer de l'AMGE se basent sur ces conventions et accords. Ces documents constituent d'importants outils sur lesquels vous appuyer dans votre travail de plaidoyer, comme par exemple lorsque vous mettez vos décideurs face à leurs responsabilités et assurez la bonne continuité de l'application de ces conventions et accords au niveau national.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1 – Que voulez-vous accomplir ? *suite*

##### 2.2.1.2 – Identifier votre objectif de Plaidoyer

L'objectif doit être suffisamment vaste pour faire la différence, mais doit aussi être ciblé pour pouvoir visualiser les résultats sur une échelle de temps que vous aurez établie vous-mêmes. Vous vous êtes fixé un objectif important et vous devrez persuader les membres de votre Association, groupe ou troupe d'y adhérer, de se joindre à vos actes et de les soutenir. Il faut que ce soit intéressant aux yeux de votre groupe ou Association pour que chacune trouve sa motivation et veuille oeuvrer pour cette cause. Il faut que ce soit réaliste et réalisable. Vous devrez être clairs sur ce que vous souhaitez accomplir. C'est essentiel parce que cela influencera l'activité choisie en vue d'atteindre votre objectif.

#### **OUTIL : Objectifs Spécifiques**

Votre objectif de plaidoyer doit s'appliquer aux critères de SMART (acronyme anglais ; specific, mesurable, achievable, relevant, timebound), soit : Spécifique, Mesurable, Réalisable, Réaliste et Limité dans le Temps.

- Spécifique – Plus vous serez précis quant à la détermination des tâches à accomplir par votre groupe et dans quels délais, meilleur sera le résultat
- Mesurable – définissez vos objectifs en termes mesurables. Plus précis vous serez dans l'indication des activités à entreprendre, plus facile il sera de visualiser ce que votre groupe ou Association a accompli et dans quelle proportion. Cela servira également à évaluer votre initiative de plaidoyer.
- Réalisable – Bien que vous devez vous montrer ambitieux par rapport au projet que vous envisagez réaliser, vous devez également rester réaliste quant à la faisabilité des changements possibles à l'égard de l'environnement politique dans lequel vous vivez. Le changement nécessite du temps et des ressources. Si vous vous montrez trop ambitieux, votre groupe pourrait se désillusionner et se décourager avant d'atteindre l'objectif.
- Réaliste - vous devez être capable d'atteindre votre objectif, que ce soit seul ou en partenariat.
- Limité dans le Temps – une date de clôture de votre campagne doit être fixée. Même si les circonstances devaient changer ou que votre date devait être réajustée, il est préférable de commencer un projet en connaissant le délai fixé pour atteindre cet objectif.

Après avoir identifié votre objectif, vous voudrez peut-être vérifier si vous êtes sur la bonne piste.

#### **OUTIL : Liste de vérification : Votre objectif cadre-t-il bien avec l'action de Plaidoyer**

##### Liste de vérification du Plaidoyer

Allez-vous réellement améliorer la vie des gens (en particulier celle des filles et des jeunes femmes) grâce à cette initiative de plaidoyer ?	Oui/Non
Le fait d'œuvrer pour cette cause, cela va-t-il aider à accomplir la mission de l'AMGE ou la mission de votre Association ?	Oui/Non
Le fait d'œuvrer pour cette cause, cela va-t-il aider à réaliser les buts et la Vision de l'AMGE ou les buts et la Vision de votre Association ?	Oui/Non
Si votre initiative est couronnée de succès, servira-t-elle de base pour un changement ?	Oui/Non
Savez-vous ce que vous souhaitez changer, pourquoi vous voulez agir, et quels changements vous devez apporter ?	Oui/Non
Vos défenseurs soutiendront-ils votre action sur la question en cause ?	Oui/Non
Cette question est-elle importante pour vos partenaires ou pour les filles et les jeunes femmes ?	Oui/Non
Pouvez-vous intégrer votre initiative de plaidoyer dans votre programme d'activités ?	Oui/Non

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.1.2 – Identifier votre objectif de Plaidoyer *suite*

##### **CONSEIL :**

Rappelez-vous que plus tard vous décomposerez votre objectif en différentes étapes. Veuillez vous référer au chapitre 'Ce que vous pouvez accomplir' pour en savoir plus !

#### 2.2.2 – Où vous situez-vous actuellement ?

Dès que vous avez déterminé votre objectif, la prochaine étape consiste à comprendre votre situation actuelle. Il s'agit de savoir avec précision où vous vous situez, où se situe votre point de départ en tant qu'Association ou groupe, et quelles sont les ressources dont vous disposez déjà.

##### **CONSEIL :**

Il est important que vous sachiez ce dont vous disposez et ce dont vous avez besoin. Vous constaterez peut-être que vous disposez déjà de nombreuses ressources et qu'il ne vous manque plus grand chose avant de commencer votre projet de plaidoyer.

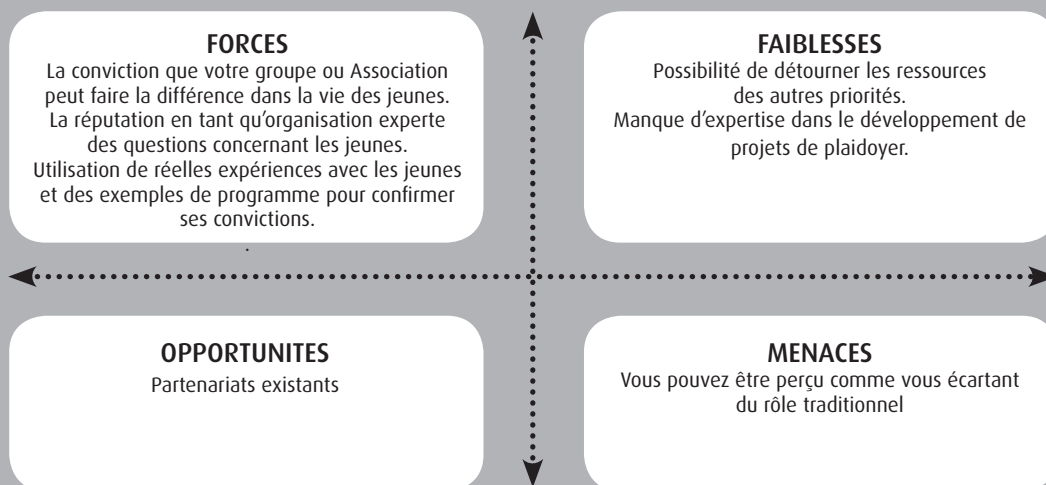
Vous pouvez commencer ce processus en vous posant certaines questions :

- Quels compétences, points de vue, personnalités sont présentes dans votre organisation ou groupe ?
- En tant que groupe, comment envisagez-vous travailler sur le plaidoyer ?
- Quels sont les avantages et défis en présence dans votre groupe ?
- En tant qu'organisation ou groupe, qu'est-ce qui vous donne la puissance, la légitimité ou la crédibilité pour prendre la parole au nom des autres ?
- Quelles sont les menaces et opportunités venant des facteurs externes de votre organisation ?

##### **OUTIL : Analyse SWOT**

Une autre manière de comprendre votre situation actuelle est de mener une analyse SWOT. SWOT est l'acronyme anglais de Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités) et Threats (Menaces). Les Forces et les Faiblesses réfèrent à la situation interne de votre Association et aux ressources dont vous disposez. Les Opportunités et les Menaces réfèrent à ce qui se passe à l'extérieur de votre Association, pouvant représenter un appui ou un obstacle à votre projet de plaidoyer.

Votre analyse SWOT pourrait ressembler à ceci :



## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.2 – Où vous situez-vous actuellement ? *suite*



#### **OUTIL : Analyse PESTLE**

L'analyse PESTLE est un autre outil pouvant servir à analyser la situation de votre Association et les facteurs externes susceptibles d'influencer votre projet de plaidoyer. Elle complète l'analyse SWOT.

L'analyse PESTLE se décompose en six parties :

Les facteurs Politiques : Exemple : Quelle est votre situation politique actuelle ? Qui sont les décideurs (aux niveaux local ou national) ? Comment pouvez-vous les influencer ?

Les facteurs Economiques : Quelle est la situation économique des filles et des jeunes femmes ?

Les facteurs Sociaux : Quel est le facteur social qui a un impact sur les filles et les jeunes femmes ?

Les facteurs Technologiques : Exemple : Comment utiliser la technologie informatique et l'accès à Internet ?

Loi : Exemple : Quels lois et règlements s'appliquent à la question en cause et en quoi les filles et les jeunes femmes sont-elles concernées ?

Environnement : Exemple : Quel facteur physique ou géographique peut influencer la question en cause ?

Les résultats de votre analyse PESTLE peuvent également être utilisés dans la section des opportunités et menaces de l'analyse SWOT.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.3 – De quelles ressources avez-vous besoin pour mettre en oeuvre votre initiative de Plaidoyer ?

Mis à part l'examen de base de votre situation actuelle, vous aurez également besoin d'investiguer sur les ressources disponibles. Cela comprend un travail de plaidoyer antérieur, des partenariats déjà en place, et d'autres types de ressources comme les compétences et aptitudes des volontaires, du personnel ou d'autres personnes. Bien souvent, à l'issue de ce processus, vous réaliserez que vous êtes déjà en possession des ressources prêtes à l'emploi.



#### **OUTIL : Examen des ressources**

Vous disposez peut-être déjà de nombreuses ressources. Vos ressources varieront selon la taille de votre groupe mais pourraient se composer de :

- Fonds (y compris des cadeaux en nature) en opposition aux dépenses
- Personnes déjà disponibles (le personnel et les volontaires), et leurs compétences
- Personnes que vous savez bientôt disponibles
- Contacts (par ex. les médias)
- Equipements (par ex. Transports et ordinateurs, salles de réunions disponibles)
- Accès à l'information, recherches ou bibliothèques

Il faut bâtir ses fondations sur base de ce que vous possédez déjà et sur l'identification de vos besoins. Examinez les trois domaines : personnes, argent et temps.

- **Personnes** : Le travail de plaidoyer est une question de personnes. Pour exécuter votre initiative, vous aurez besoin de diverses personnes qui accepteront d'endosser divers rôles selon ce que vous souhaitez accomplir. Exemple : Partisans, chercheurs, personnes de contact dans les médias, porte-paroles publiques.
- **Argent** : Selon votre initiative de plaidoyer, vous devrez trouver des ressources financières. Exemple : produire des dépliants expliquant les changements que vous souhaitez mettre en place ; louer une salle pour organiser une réunion de vos partisans. Quelques fois, en lieu et place d'un système de donation d'argent, vous pourriez plutôt demander une 'contribution en nature', telle que le prêt d'une salle de réunion, la donation de papier et d'enveloppes, d'un ordinateur qui n'est plus utilisé.
- **Temps** : Il est important de veiller à ce que les personnes engagées dans votre projet de plaidoyer disposent de suffisamment de temps pour assister aux réunions où se prennent les décisions liées à la question de plaidoyer et pour répondre aux lettres et documents importants. Vous devez vous assurer que les personnes sont disposées à vous aider à organiser votre projet de plaidoyer et que vous disposez de suffisamment de temps pour venir à bout de votre campagne.

Vous devrez développer des partenariats avec des organisations qui travaillent déjà sur cette question, établir des contacts avec les médias pour que votre projet de plaidoyer soit visible ou mener des recherches pour trouver quelle est la personne sur laquelle vous devez exercer une influence. Quel que soit le projet, il est important d'identifier les ressources qui vous manquent et comment combler les lacunes.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape suite

#### 2.2.4 – Que pouvez-vous accomplir ?

Après avoir défini les buts généraux pour votre projet de plaidoyer, il faudra ensuite fixer les buts plus spécifiques.

- Quelles seraient les étapes efficaces vers le but général ?
- Quelle serait la méthode efficace pour faire avancer la stratégie ?
- Quels buts potentiels à court terme pourraient rassembler les bonnes personnes, symboliser le travail qui s'annonce au sens large et créer quelque chose de réalisable qui puisse servir comme base de travail pour les buts à plus long terme ?

Vos buts doivent être SMART. (Cf. chapitre 'Que voulez-vous accomplir' ?) Il est également important de scinder les buts selon votre calendrier.

Un but à long terme est vaste et peut parfois faire peur. Vous devez le diviser ou le traiter étape par étape. Par conséquent, il faut introduire des buts intermédiaires et à court terme et instaurer des étapes.



#### **EXEMPLE : Buts à long terme/intermédiaires/à court terme**

Si vous avez décidé que la lutte contre le VIH/SIDA constitue une question importante pour votre Association ou groupe, vous pouvez convenir que :

*"Veiller à ce que les jeunes aient accès à une information complète, objective, impartiale, spécifique au genre et destinée à la jeunesse, sur le VIH/SIDA"<sup>2</sup> devrait être votre but de plaidoyer.*

Les buts à long terme expliquent bien clairement où vous voulez en venir à l'issue de votre initiative de plaidoyer. En utilisant le même exemple, votre but à long terme, qui pourrait prendre plusieurs années avant de se réaliser, pourrait être le suivant :

*"dans deux années, l'information sur la prévention du VIH/SIDA aura intégré le programme scolaire"*

Les buts intermédiaires constituent les étapes que vous devez franchir avant d'atteindre votre but final, et représentent les points de référence qui vous aideront à atteindre votre but final :

*"Dans six mois, nous aurons organisé une coalition d'organisations de jeunesse qui soutiendront notre campagne."*

Les buts à court terme sont similaires aux buts intermédiaires. Ils aideront à garder un groupe motivé en leur fournissant des repères immédiats sous forme de phases d'action :

*"Dans trois mois, nous aurons organisé une réunion pour analyser pourquoi le VIH/SIDA constitue un problème pour les jeunes dans ce pays et qu'a-t-il lieu de faire."*



#### **OUTIL : Contenu/processus/impact/efficacité des buts**

- Quelle politique essayez-vous de changer ? Ceci constitue le Contenu de votre but.
- Quelles sont les différentes étapes que vous devez franchir pour que votre initiative de plaidoyer réussisse ? Par exemple, bâtir un partenariat, organiser une réunion avec un ministère de gouvernement particulier. Ceux-ci constituent le processus de vos buts.
- Comment le changement pour lequel vous oeuvrez va-t-il toucher la vie des jeunes ? C'est ce qu'on appelle l'impact d'un but. Il est directement lié au problème en cause et il devrait énoncer comment la vie des jeunes pourrait être améliorée grâce à vos actions.
- Quels changements de politique doivent être mis en place pour assurer le succès de votre campagne ? C'est ce qu'on appelle l'efficacité d'un but.
- Pensez à différents types de buts vous aidera à savoir exactement ce que vous ambitionnez d'atteindre et vous aidera à concentrer vos efforts.

<sup>2</sup> Déclarations de Position de l'AMGE sur le VIH/SIDA

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.5 – Qui sont les personnes que vous devez influencer ?

L'auditoire que vous avez ciblé pour votre projet de plaidoyer sont les personnes susceptibles d'amener un changement. Mais d'autres cibles peuvent également être identifiées étant des personnes d'influence, des groupes particuliers de la société, les médias ou le grand public.

Si vous envisagez de changer une politique, une loi, une réglementation ou tout autre chose relative à une instance publique, il faut tout d'abord comprendre le contexte politique et le processus politique local ou national. Qui sont les dirigeants locaux, les officiels ou les décideurs politiques nationaux qui seront en mesure d'influencer la question/sujet que vous souhaitez changer, créer de nouvelles politiques ou assurer la mise en œuvre des politiques existantes en réponse à votre initiative ?

Vous devez également influencer votre auditoire interne, les membres de votre Association, groupe ou troupe, et les embarquer dans votre plan de plaidoyer. Ce sera la toute première étape de votre plan de plaidoyer.

L'étape qui consiste réellement à cibler et influencer les individus ou groupe de personnes n'est pas nécessairement la première étape de votre plan de plaidoyer. Elle peut être reportée à plus tard, mais elle doit toujours faire partie de votre plan de plaidoyer. Vous ne pouvez pas défendre une cause tant que vous n'avez pas identifié les personnes à influencer.



#### **OUTIL : Identifier l'auditoire principal et secondaire**

Les décideurs pris individuellement, forment habituellement une partie de votre auditoire ciblé. Les personnes ciblées peuvent être des responsables locaux, des officiels de votre organisation ou d'une autre, les officiels de gouvernement local ou national, les parlementaires (au pouvoir et dans l'opposition), les officiels qui représentent un gouvernement national dans des instances régionales ou internationales, et même les Ministres et Chefs d'Etat. Ils constituent votre 'auditoire principal'.

Vous pouvez aussi influencer un autre groupe de personnes pour amener un changement. Il s'agit des personnes ayant le pouvoir d'influencer les décideurs que vous avez ciblés. Ils sont appelés votre 'auditoire secondaire'. Votre auditoire secondaire peut englober les médias, des groupes d'intérêt, des hommes d'affaires, des organisations locales ou nationales ou tout simplement le grand public. D'autres décideurs peuvent également intégrer ce groupe. Ces derniers seront prêts à plaider en votre nom auprès des décideurs qui pourront amener les changements souhaités. Ils constituent les 'alliés potentiels'.



#### **CONSEIL :**

N'oubliez pas que chaque étape de votre plan de plaidoyer peut avoir un auditoire ciblé différent. Rappelez-vous : Vous influencez en prenant la parole, en agissant et en éduquant.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.5 – Qui sont les personnes que vous devez influencer ? *suite*



#### **OUTIL : Exercice pour identifier l'auditoire principal et secondaire**

Identifiez l'auditoire principal et secondaire pour l'objectif ci-dessous, et comparez vos réponses avec les suggestions.

**“Dans deux ans, l'information sur la prévention du VIH/SIDA aura intégré le programme scolaire.”**

*Auditoire Principal*

*Auditoire Secondaire*

SUGGESTIONS :

SUGGESTIONS :

Ministre de la Santé  
Ministre de l'Éducation  
Hauts-fonctionnaires responsables de mettre en application les politiques de Santé et d'Éducation

Membres du Parlement pouvant introduire une loi pour assurer que l'information sur le VIH/SIDA intègre le programme scolaire  
Comité de la Santé des MP qui peuvent faire des recommandations au gouvernement  
Parents  
Organisations oeuvrant pour la prévention du VIH/SIDA  
D'autres organisations de jeunesse ou plates-formes de jeunesse, comme le Conseil National de Jeunesse

Faites un exercice similaire visant à introduire un changement politique dans votre communauté locale. Votre groupe a décidé de travailler sur le message clé de l'AMGE. Exemple : girls worldwide say “choisissons une alimentation saine”, étant donné le nombre de jeunes autour de vous en surpoids. Vous souhaitez faire changer les repas fournis dans les écoles locales pour qu'ils intègrent plus de jus de fruits et de légumes. Quel est votre auditoire principal et secondaire pour l'objectif ci-dessous ? Comparez vos réponses avec les suggestions.

**Dans six mois, les repas servis à midi dans les écoles locales ne contiendront plus d'aliments gras mais proposeront plus de fruits et de légumes**

*Auditoire Principal*

*Auditoire Secondaire*

SUGGESTIONS :

SUGGESTIONS :

Maire ou Responsable du Conseil  
Conseillers locaux responsables pour l'Éducation  
Département de l'Éducation Locale  
Conseil des Directeurs d'établissements scolaires locaux  
Directeurs d'École

Parents  
Médias locaux  
Autres organisations de jeunesse locales  
Conseil de jeunesse local (s'il en existe un)  
Médecins locaux  
Votre Membre de Parlement

Il est parfois difficile de dresser une liste de personnes clés à cibler. Il faudra procéder à des recherches, identifier les responsables politiques ou les départements gouvernementaux pertinents. Vous pouvez commencer par consulter votre bibliothèque locale ou Internet.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.5 – Qui sont les personnes que vous devez influencer ? *suite*

#### **CONSEIL :**

Essayez de savoir si votre Association ou groupe a déjà des contacts ou des relations avec, par exemple, un Membre de Parlement, un haut-fonctionnaire public ou un Ministre. Réfléchissez à la façon d'utiliser ces relations pour soutenir votre initiative de plaidoyer.

Certaines Associations ont développé un réseau d'anciens Scouts et Guides devenus Membres du Parlement, à qui ils font appel pour soulever des questions concernant les jeunes au niveau politique.

#### **EXEMPLE : Le réseau parlementaire Guides et Scouts suédois**

Le Réseau parlementaire Guide et Scout suédois a été introduit en 2000. L'idée émergea à la suite d'une discussion avec l'Union parlementaire Mondiale du Scoutisme de l'OMMS. Les Guides et Scouts suédois pensaient que s'il était possible d'instaurer un tel système au niveau mondial, alors il était possible d'établir un réseau de ce type au niveau national aussi.

Le réseau se réunit au moins six fois par an. Le Secrétaire Général du Conseil des Guides et Scouts suédois organise des petits-déjeuners dans le but de rassembler les membres du réseau et les Guides et Scouts de Suède. Des séminaires plus importants sont également organisés avec les parlementaires pour discuter de sujets qui nous concernent, comme la diversité, l'égalité ou le soutien aux organisations de jeunesse. Ils ont également participé à des activités de Guidisme et de Scoutisme. Exemple : 15 parlementaires ont participé à un atelier sur la démocratie au Village du Développement mondial lors du Jamboree national – Jiingijamborii 2007.

Le but de ce réseau est de donner aux Guides et Scouts l'accès aux processus politiques. Les résultats sont excellents. Ils ont réussi à influencer une politique d'aide financière octroyée par le gouvernement aux organisations de jeunesse. Les politiciens ont proposé des motions sur les questions concernant les jeunes et ont également adressé aux ministres des protestations officielles au nom des Guides et Scouts de Suède. Le prochain projet sur lequel les Guides et Scouts de Suède envisagent de travailler avec le réseau concerne la contribution que les organisations sans but lucratif apportent au développement de leadership dans les milieux des affaires et le secteur public.

Après avoir dressé une liste des cibles potentielles, il faut commencer à faire des recherches sur les individus ou groupes pour pouvoir les approcher de la manière la plus appropriée. Identifiez quelles questions les intéressent. Quels sont leurs antécédents électoraux en rapport avec la cause que vous défendez ? Se sont-ils déjà exprimés sur cette question auparavant ? Qu'est-ce qui pourrait les motiver pour soutenir votre cause ? Peuvent-ils vous aider à promouvoir votre question de plaidoyer au niveau politique ? Quelles sont les personnes sur lesquelles ils pourraient exercer une influence ? Comment peuvent-ils soutenir votre cause en influençant les lois et en vous introduisant auprès d'autres personnes encore plus importantes sur la scène politique, habilitées à amener le changement que vous préconisez ? Plus vous en savez sur eux, plus grandes sont vos chances de réussite.

Si vous avez choisi d'influencer des institutions ou des groupes, il serait plus facile de se concentrer sur un individu à la fois et modifier la façon de penser d'un élu officiel ou d'un haut-fonctionnaire à la fois.

Veillez également réfléchir à vos opposants et alliés potentiels. Pour plus d'informations, veuillez consulter le chapitre sur les partenariats.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ?

Dans cette section, nous examinerons comment vous pouvez développer votre message de plaidoyer et comment persuader les personnes à entreprendre des actions pour réaliser votre projet de plaidoyer. Votre message doit décrire et résumer les principaux points de votre initiative de plaidoyer pour votre auditoire ciblé.

Beaucoup d'entre nous vivent dans un environnement en mouvement constant avec l'accès à différents outils de communication. Dans la vie de tous les jours, nous sommes submergés de messages et courriers électroniques à propos de questions diverses. Il est dès lors primordial de veiller à motiver les personnes à participer à notre travail de plaidoyer en leur communiquant un message et/ou proposition de plan qui sera facile à écouter et comprendre !

#### **CONSEIL :**

Rappelez-vous que selon l'étape de votre plan de plaidoyer, votre auditoire ciblé sera être différent, donc, les messages seront donc aussi différents.

Pour avoir un message fort et efficace, vous devez prendre en compte cinq éléments : Contenu/idées, langage, messenger, format/support médiatique et le temps/lieu.

#### 2.2.6.1 – Contenu/idées

Le contenu ou idées de votre message sont essentiels. Ce que vous avez à dire doit être précis et cohérent. Le contenu de votre message doit également être adapté à votre auditoire ciblé, en concordance avec ses intérêts, idées et connaissances. Vérifiez l'intérêt de l'auditoire sur la question, ses connaissances et opinions à ce sujet, les objections possibles qu'il pourrait émettre et toute autre information qui pourrait affecter sa décision. Sachant tout cela, vous serez plus en mesure de décider le contenu de votre message.



#### **EXEMPLE : Comment le message change selon l'auditoire avec lequel vous communiquez**

Revenons à notre exemple précédent où votre groupe local essaie d'augmenter la quantité de fruits et de légumes dans les repas distribués dans les écoles locales et d'éliminer les aliments gras des menus scolaires dans le but d'offrir une alimentation saine aux enfants.

##### **Auditoire ciblé 1 - Maire**

Une étude récente sur les enfants vivant dans votre communauté a démontré une hausse de cas d'obésité parmi les jeunes. Est-il possible que le maire soutienne les initiatives locales pour changer la nourriture offerte dans les écoles locales et envisager des options de nourriture plus saine et équilibrée ?

##### **Auditoire ciblé 2 – Parents**

Les parents sont invités à une représentation organisée par un groupe local pour démontrer quel type de nourriture leurs enfants mangent à l'école locale et proposer des alternatives plus saines.

##### **Auditoire ciblé 3 – Le Conseil de Jeunesse local**

Le groupe local contacte le conseil de jeunesse local afin d'expliquer sa campagne et les inviter à se joindre à eux.

Votre message doit être court, clair et simple. Néanmoins, il est important de rassembler des témoignages pour renforcer votre message de plaidoyer.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ? *suite*



#### **OUTIL : Comment rendre votre message plus poignant et puissant**

- Cas d'étude : Les jeunes, et particulièrement les filles et les jeunes femmes, sont affectées par le problème que vous tentez de résoudre
- Des témoignages de la part de Guides ou Eclaireuses et d'autres jeunes sur les avantages que les changements de politique vont leur apporter
- Des déclarations de personnes qui tireront profit de la politique que vous essayez de changer
- Recherche et analyse du problème et son impact (par ex. l'Enquête sur la Santé des Adolescentes de l'AMGE)
- Recommandations basées sur les pratiques d'excellences qui fonctionnent et justifier les raisons de leur succès (Projets d'éducation par les pairs sur le SIDA de l'AMGE)



#### **OUTIL : Exercice de Message en une minute**

Cet exercice peut être fait à titre individuel ou en groupe et vous permettra de vous exercer à développer et transmettre votre message de plaidoyer. Réfléchissez à votre initiative de plaidoyer. Votre message doit comporter 4 composantes :

**Enoncé du problème + Témoignage + Exemple + Action requise**

Rédigez une phrase, maximum deux par composante. Assurez-vous qu'elle comporte ces quatre composantes. Vous ne disposez que d'UNE MINUTE pour transmettre votre message ! Dès que vous êtes prêts, transmettez votre message au groupe.

Enoncé du Problème :

Témoignage :

Exemple :

Action Requisite :

Après avoir développé votre message, pensez à un slogan qui résume votre projet de plaidoyer en une phrase courte.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ? *suite*

##### 2.2.6.2 – Langue

Les mots que vous devez utiliser doivent être simples, appropriés à votre auditoire et cohérents avec votre message.

Essayez d'éviter l'utilisation du jargon, des termes techniques ou locutions propres aux Guides/Eclaireuses qui ne seraient compris que par elles. De la même manière, essayez d'utiliser un langage utilisé par votre groupe ciblé : utilisez par exemple le langage formel lorsque vous vous adressez à un politicien ou haut-fonctionnaire. Testez la portée de votre message auprès de votre famille et amis : Comprennent-ils ce que vous essayez de leur dire et ce que vous leur demandez de faire ?

Soyez imaginatif et créatif. Utilisez un langage qui attire l'attention et faites en sorte que votre message ressorte et soit facile à comprendre pour que votre auditoire assimile l'action que vous voulez qu'il prenne après avoir entendu votre message.

#### **OUTIL : Identifier les messages efficaces**

Décidez lequel de ces messages est plus susceptible d'attirer l'attention<sup>3</sup>.

##### Si vous êtes confrontés à un incendie

Faites sonner l'alarme  
Allez immédiatement vous abriter hors du danger  
Appelez les pompiers

##### Si vous êtes confrontés à un incendie

Communiquez avec les voisins directs de votre bâtiment. Avertissez-les de la situation. Faites en sorte que les gens plus âgés aient conscience de la situation.

Cherchez la sortie de secours la plus proche ou une autre manière appropriée de sortir du bâtiment. Dirigez-vous lentement et calmement vers la sortie.

Le feu est-il préoccupant ? S'il est critique, téléphonez aux pompiers. Utilisez le téléphone portable ou demandez à une personne du bâtiment voisin d'utiliser leur ligne téléphonique. Veillez à ce que chacun se tienne à une distance sécurisée du feu.

<sup>3</sup> Intrac Advocacy and Campaigning Toolkit- Kit d'outils sur le Plaidoyer et Campagne de sensibilisation

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ? *suite*

##### 2.2.6.3 – Le messenger

Votre message semblera très différent selon la personne qui le rédige. La personne qui transmet votre message devra aussi être crédible.

#### **CONSEIL :**

Les messagers les plus efficaces sont généralement les personnes qui parlent d'expérience personnelle, les professionnels qui sont reconnus dans leurs domaines, ou ceux qui auraient une connexion bien spécifique avec votre auditoire ciblé.

Il est capital de choisir la bonne personne porte-parole pour une campagne de plaidoyer. L'émetteur de votre message peut influencer la réaction de l'auditoire. Il est donc important de choisir une personne dont la personnalité, les compétences et l'image correspondent ou exhortent vos buts et votre initiative de plaidoyer. Un porte-parole valable est une personne adéquate, cultivée, passionnée, convaincante, rationnelle et charismatique, qui dispose de temps pour contribuer aux discussions.

Au moment de la sélection de votre porte-parole, il est également important de bien regarder la personne à qui vous parlez. Si vous vous adressez à votre assemblée nationale, la Commissaire principale pourrait être la personne parfaitement adaptée pour prendre la parole sur la question. Néanmoins, si vous vous adressez aux médias, une autre personne plus attrayante à leurs yeux, conviendrait peut-être mieux, comme par exemple une jeune personne concernée par la question.

Le fait de recourir à une personne qui va réellement tirer profit du changement que vous plaidez est souvent concluant. N'oubliez pas de faire appel aux Guides et Éclaireuses elles-mêmes comme porte-parole.

Tout porte-parole a besoin de soutien. Peut-être faudra-t-il les informer sur la question, les former pour parler avec assurance aux médias ou leur fournir des sujets de discussion pour élaborer un message pertinent, clair et puissant.

#### **OUTIL : Les jeunes en tant que défenseurs**

- Les jeunes voix peuvent apporter un coup de fraîcheur et un changement par rapport aux porte-paroles habituels des réunions et à la radio.
- Veiller à ce que le porte-parole maîtrise bien le sujet en discussion et se sente à l'aise pour parler de ces questions en public.
- Une formation pour prendre la parole en public, pour donner des interviews, etc. est très importante. Elle aide à renforcer les compétences et la confiance des filles et des jeunes femmes. Donnez un maximum d'instructions préalables et donnez à la personne qui parlera en public des opportunités pour répéter son texte.
- Proposez des 'sujets de discussion' à la personne porte-parole. Ces sujets doivent être succincts et comprendre les 2 ou 3 points clés que vous souhaitez faire passer. Ensuite le porte-parole fait en sorte de les diffuser et de les répéter maintes fois pour que le message s'imprime dans l'esprit des gens.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ? *suite*

##### 2.2.6.4 – Format/support médiatique

Il s'agit de véhiculer votre message. Il n'est pas nécessaire de produire des brochures de papier glacé et onéreuses comme support à votre initiative de plaidoyer. Le format doit cependant être approprié à l'auditoire que vous ciblez.

Les parlementaires, par exemple, n'ont généralement pas le temps de lire de longs rapports. Il est préférable de leur remettre une fiche de synthèse ou fiche d'information brève et concise qui résume les principaux points et précise ce qu'on attend d'eux. En ce qui concerne les jeannettes, il faudrait plutôt avoir recours à des jeux pour qu'elles perçoivent bien le sens de votre message. D'autres personnes auront besoin de plus de détails, de faits et de statistiques et préféreront un rapport complet.

La manière de présenter ou 'cadrer' la cause ou la question que vous plaidez est primordiale pour obtenir une réponse de l'auditoire ciblé – que ce soit le soutien du public, des fonds, un changement de politique ou la couverture médiatique souhaitée.

#### **CONSEIL :**

Lorsque vous développez vos matériels de plaidoyer – une invitation à un événement, un dépliant, un site Internet, un rapport, un communiqué de presse ou un kit d'outils sur l'action – vous devez être très clair et le plus spécifique possible. Rappelez-vous de ce que vous voulez dire :

- Que voulez-vous accomplir (quel est problème que vous souhaitez résoudre ?)
- Pourquoi entreprenez vous une action au sujet de cette question (et pourquoi les autres devraient-ils agir également)
- Quelle est la solution selon vous ?
- Quelle action spécifique doit prendre votre auditoire ?

La manière dont vous présentez votre message dépend également de l'auditoire ciblé. Le message est-il dirigé vers une seule personne ou influencez-vous des décideurs à différents niveaux politiques ou différents auditoires en même temps ? Une série d'activités de plaidoyer sont proposées. Vous pouvez les organiser ou y participer. Plus d'informations à ce propos sont disponibles dans le chapitre 'Comment diffuser votre message'.

#### **CONSEIL :**

Utilisez l'Internet. L'outil Internet est la façon la plus rapide et démocratique pour diffuser votre message. Utilisez le site Internet de votre groupe et association, les messages électroniques, les sites de réseaux comme Facebook, blogs, etc. pour diffuser votre message.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.6 – Quel est votre message ? *suite*

##### 2.2.6.5 – Temps/lieu

Vous devrez choisir le meilleur moment et le meilleur endroit pour diffuser votre message, selon ce que vous voulez transmettre et selon l'auditoire à atteindre. Le moment de diffusion du message peut également dépendre du processus politique que vous essayez d'influencer et s'il s'agit d'un sujet nouveau ou déjà établi sur l'agenda politique.

Après diffusion du message, votre initiative de plaidoyer n'est pas terminée. Vous devrez continuer à renforcer votre message, étant donné que vous n'atteindrez peut-être pas votre objectif de plaidoyer dès la première fois.

En outre, votre auditoire ciblé peut avoir des questions et des préoccupations auxquelles vous devrez répondre. Vous devrez adapter éventuellement votre message pour prendre en compte des nouvelles informations.

#### **CONSEIL :**

Utilisez toutes les opportunités pour re-diffuser votre message, jusqu'à l'aboutissement de votre initiative de plaidoyer.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ?

Dans cette section, nous examinerons les différentes façons de faire passer votre message. Différentes actions de plaidoyer peuvent être utilisées selon l'auditoire que vous voulez influencer.

Faire campagne ou recourir au lobbying sont les actions les plus connues utilisées dans les tentatives d'influence des décisions. Néanmoins, d'autres actions existent également, comme le recours aux médias ou le développement de partenariats. Ce sera l'objet de notre chapitre. Les actions de lobbying ou de campagnes commencent généralement par une action de sensibilisation, mais elle n'est pas toujours nécessaire.

Votre action peut couvrir une série d'activités : rédiger des lettres, prendre la parole lors de réunions publiques, organiser des pétitions, organiser des conférences, etc.



#### **OUTIL : Questions à se poser afin de décider la manière de diffuser votre message**

- Quel sera le champ de votre action ?
- Qui s'en chargera ?
- Quand l'action aura-t-elle lieu, et pendant combien de temps ?
- Disposez-vous des ressources nécessaires ?
- Quelles ressources sont disponibles ?
- Quels alliés ou défenseurs devraient être impliqués ? Quels individus et organisations pourraient s'opposer à nous ?

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### 2.2.7.1 – Sensibiliser

'Sensibiliser' est le terme communément employé par les organisations qui essaient d'influencer les décideurs à apporter un changement. Il s'agit souvent de la toute première activité par laquelle le groupe commence lorsqu'il entreprend un projet de plaidoyer. Il s'agit souvent du premier avertissement pour les décideurs ou grand public qui leur signale qu'un certain problème existe et que des actions pourraient être entreprises pour résoudre ce problème.

Lorsque vous essayez de sensibiliser, vous essayez de porter un certain problème à l'attention de votre communauté locale ou société. Vous essayez également d'informer et éduquer différents groupes de gens dans le but de changer leurs attitudes et influencer de manière positive leur comportement. Informer et sensibiliser constituent une importante étape pour réussir votre projet de plaidoyer. Néanmoins, il ne suffit pas de provoquer le changement que vous essayez de réaliser, le comportement ne va pas changer par lui-même.

Lorsque vous entamez une campagne de sensibilisation, vous essaieriez de communiquer un ou plusieurs messages clés à un auditoire ou groupes d'auditoires sélectionnés en vue de les informer et de les éduquer. Nous avons déjà parlé dans le chapitre, 'Quel est votre message', de toutes les choses auxquelles vous devez penser lors de la création de votre message de plaidoyer. Beaucoup de ces principes peuvent également être appliqués lors de la création d'une campagne de sensibilisation.

Vous devez identifier votre message et décider comment vous souhaitez le diffuser. Réfléchissez à la quantité d'informations que vous devez fournir pour soutenir votre campagne – trop de données factuelles et de statistiques peuvent devenir écrasantes.

L'auditoire de votre campagne de sensibilisation peut être le grand public, les décideurs, certains groupes de personnes de votre communauté, les parents et les Guides/Eclaireuses de votre troupe ou Association. Dans le chapitre 'Qui devez-vous influencer', nous avons expliqué comment identifier votre auditoire et comment adapter votre message aux différents groupes avec qui vous communiquez. Ces mêmes principes s'appliquent lorsque vous travaillez à une campagne de sensibilisation.

#### **CONSEIL :**

N'oubliez pas d'utiliser le bon support de transmission du message adapté au groupe de personnes que vous essayez de toucher. Les jeunes, par exemple, ne lisent pas de journaux – si vous voulez les atteindre, pensez aux outils de communication qu'ils utilisent habituellement, tels que les sites de réseau social, les blogs, msn ou texto.

Même pour les campagnes de sensibilisation s'adressant à un public très simple, il est nécessaire de planifier consciencieusement et de procéder à des contrôles et des évaluations pendant le processus de développement de la campagne.

#### **EXEMPLE : Unir ses forces contre la faim**

L'AMGE s'est associée à l'Organisation des NU pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) afin de sensibiliser les filles et les jeunes femmes du monde entier au droit fondamental d'être délivré de la faim et la malnutrition, et afin d'encourager une participation active à la lutte mondiale contre la faim. En fournissant des outils concrets comme un ouvrage de bandes-dessinées et un guide d'activité, "le droit à l'alimentation : une fenêtre sur la planète", nous préparons et encourageons les filles, les jeunes femmes et leurs responsables à se joindre à l'AMGE et FAO dans la lutte mondiale contre la faim.

Les deux ouvrages présentent les questions liées au droit à l'alimentation dans un style simple, compréhensible et attrayant dans le but de capter l'attention des filles et des jeunes femmes. La bande dessinée comprend huit histoires individuelles qui mettent chacune en lumière des questions choisies sur le droit à l'alimentation dans huit pays : Brésil, Canada, Inde, Indonésie, Italie, Jordanie, Sierra Leone et Ouganda. Les illustrations de chaque histoire ont été dessinées par des jeunes artistes, étudiants en art et des Guides et Eclaireuses du monde entier, par le biais de concours nationaux organisés dans ces huit pays. Le guide destiné aux enseignants apporte des informations et du matériel d'apprentissage sur le droit à l'alimentation, de simples outils d'apprentissage, des jeux et des activités.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### 2.2.7.2 – Faire campagne

De même qu'essayer d'influencer directement les politiques et décideurs (cf. chapitre 'lobbyisme'), vous pouvez également essayer de mener à bien votre action de plaidoyer en persuadant le grand public de soutenir votre proposition. Voyant votre initiative de plaidoyer soutenue par un large nombre de personnes vivant dans votre communauté ou pays, les décideurs et politiciens sont parfois incités à changer leurs décisions ou politiques.

Faire campagne peut également être qualifié de 'lobbyisme indirect'. Lorsque vous organisez une campagne, vous essayez d'utiliser la pression de l'opinion publique pour persuader les personnes qui prennent des décisions à écouter et agir.

Pour planifier votre campagne, vous devez répondre aux mêmes questions qui se posent lorsque vous planifiez votre initiative de plaidoyer. Vous devez avoir des objectifs clairs et savoir exactement ce que vous allez faire depuis le tout début.



#### **OUTIL : Liste de vérification pour une campagne réussie**

- Une campagne tente de motiver le public dans le but de l'impliquer, non de l'éduquer
- Elle doit pouvoir être réussie : les objectifs sont réalistes et réalisables dans une échelle de temps qui convient
- Il faut une action claire et simple que les défenseurs peuvent prendre en charge
- L'ensemble de votre organisation est impliquée et est activement engagée dans la campagne – chaque personne est un ambassadeur
- Votre campagne est créative et nouvelle mais facile à comprendre
- Les défenseurs ont la possibilité de s'engager dans une série d'activités
- Votre campagne est soutenue par d'autres ONG et la société civile
- Les médias sont attirés par les messages et les activités de la campagne et ils procurent une publicité additionnelle
- La question vous permet de parler par expérience et sur base de votre expertise. Il sera cohérent avec vos valeurs et vision
- La question est celle où les changements déboucheront sur de réelles améliorations dans la vie des gens



#### **CONSEIL :**

Pour construire une large base de support public, il vous faudra offrir une série d'actions et d'opportunités visant à intéresser et engager les gens. Cela peut se traduire par des événements petits ou grands (débats, rallyes, marches silencieuses, concerts) ou des pétitions, la rédaction de lettres, le volontariat ou la collecte de fonds. La clé est d'être clair et spécifique dans ce que vous demandez aux gens de faire et comment ils peuvent agir.

Trouvez une manière d'enregistrer les noms et adresses des partisans de votre campagne. Si vous les maintenez au courant de l'avancement de votre campagne, ils conserveront l'enthousiasme et l'intérêt dans celle-ci. Il sera plus dès lors facile de leur demander de vous soutenir à nouveau dans l'avenir.

Vous pouvez trouver un soutien pour votre initiative de plaidoyer auprès de divers groupes sociaux et de tous âges. Vous pouvez également développer des partenariats avec d'autres groupes organisés qui semblent adhérer à votre action de plaidoyer. Cela vous aidera à obtenir l'appui d'un plus grand nombre de personnes. De plus amples informations sur le développement de partenariats pour votre plaidoyer sont données dans la prochaine section.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

Mener une campagne revient à croire qu'il existe une solution pour tout problème dans le monde. Cela consiste également à influencer les décideurs, sur tous les plans, de montrer et démontrer ensuite leurs accords avec les ambitions de la campagne.



#### **OUTIL : test TEA**

Pour qu'une campagne soit efficace, il faut passer le test TEA<sup>4</sup> :

**Toucher**

**Enthousiasmer**

**Agir**

Une campagne efficace doit **Toucher** les gens. Elle doit être en connexion avec son objectif, toucher la corde sensible et susciter une réponse.

Votre campagne doit également les **Enthousiasmer**. Une campagne efficace doit convaincre son auditoire ciblé qu'il existe une solution au problème que vous avez identifié, qui pourrait remédier au problème qui les a affectés.

Néanmoins, toucher et enthousiasmer n'apporte rien à la campagne si vous ne passez pas à la troisième étape du test TEA. Toucher et enthousiasmer les récepteurs du message du plaidoyer est nécessaire pour les décider à **Agir**.

De nombreuses campagnes efficaces sont actuellement menées à l'échelle internationale et réunissent des groupes et partisans du monde entier pour défier une cause ou question commune par le biais d'Internet.



#### **CONSEIL :**

Il existe déjà de nombreuses initiatives que vous pourriez rejoindre ou accéder sans engager de gros frais ou avoir recours à beaucoup de ressources/efforts. Elles comprennent :

Campagne Mondiale pour l'Éducation ([www.campaignforeducation.org](http://www.campaignforeducation.org))

Campagne Mondiale SIDA ([www.worldaidscampaign.info](http://www.worldaidscampaign.info))

Guide la Mobilisation-Action Mondiale contre la Pauvreté ([www.whiteband.org](http://www.whiteband.org))

Campagne mondiale – Unissons-nous pour les Enfants contre le SIDA ([www.uniteforchildren.org](http://www.uniteforchildren.org))

En adhérant à des opportunités de ce type, vous étendez vos réseaux de partisans et acquérez de l'expérience en campagnes publiques.

Au niveau international, les Nations Unies, le Conseil de l'Europe, l'Union européenne et d'autres instances ont identifié des journées, semaines ou années spéciales. Elles se focalisent sur d'importantes questions mondiales comme la pauvreté, les droits humains et luttent contre le VIH/SIDA. En plus de ces journées, des journées, semaines ou même années internationales sont aussi organisées par des alliances et coalitions afin de sensibiliser et mobiliser à l'action sur des sujets d'importance planétaire. Vous pourriez les joindre à votre propre initiative de plaidoyer.



#### **CONSEIL :**

L'AMGE émet un appel à l'action comprenant des activités pouvant être réalisées par chaque Guide et Éclaireuse dans le monde pour chacune des journées internationales pertinentes au programme de l'AMGE. Veuillez consulter <http://www.wagggsworld.org/fr/issues/Globalactiondays>

<sup>4</sup> Jonathan Ellis - Campaigning for Success – how to cope if you achieve your campaign goal, National Council for Voluntary Organizations, UK, 2007

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### 2.2.7.3 – Travailler en Partenariats

Des initiatives de plaidoyer fructueuses ont souvent recours à l'appui d'autres organisations et individus pour soutenir leur cause. Plus de gens sont mobilisés pour soutenir votre campagne, plus puissant sera l'impact. En d'autres termes, non seulement votre 'voix' de plaidoyer sera plus puissante, mais vous pourrez aussi partager des ressources, compétences, capacités, expériences et expertises de plusieurs individus et groupes différents.

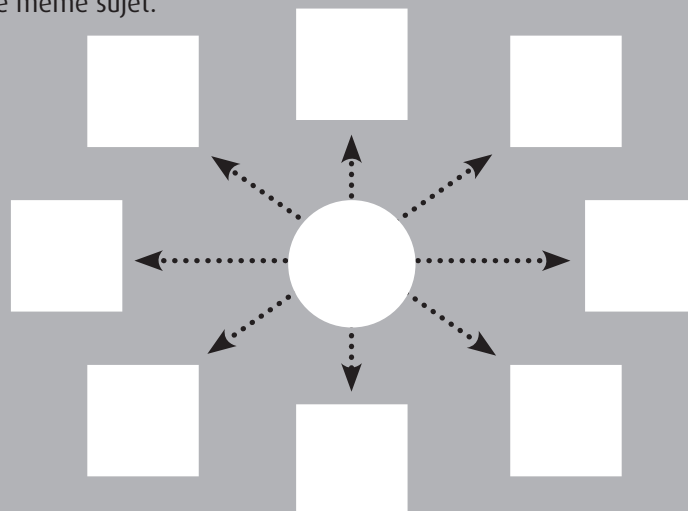
Les alliances et partenariats stratégiques ont toujours joué un rôle clé dans le travail de plaidoyer. Travailler en partenariat avec d'autres organisations laisse entrevoir aux décideurs que votre action de plaidoyer est largement soutenue. Il est souvent crucial de gagner toujours plus de soutien et d'intensifier le pouvoir de votre initiative de plaidoyer. Si, vous pouvez coordonner les changements que vous voulez accomplir dans une politique avec d'autres organisations, votre impact sera plus grand que si votre groupe ou organisation travaille seule.

Rejoindre ou organiser un réseau peut vous :

- Mettre au courant de ce qui se passe
- Procurer un auditoire tout prêt pour vos idées
- Offrir un soutien pour vos actions
- Donner accès à des ressources/compétences multiples et variées
- Permettre de partager des ressources limitées pour des buts communs
- Permettre d'accomplir des choses qu'aucune organisation/individu ne peut faire seul – la puissance du nombre !
- Permettre de vous focaliser sur l'action et attirer d'autres réseaux

#### **OUTIL : Exercice pour identifier les alliés**

Sur des tableaux de conférences, présenter l'organigramme du réseau de votre Association ou groupe. Ecrivez dans les cadres les noms ou initiales des personnes ou organisations avec qui votre Association ou Groupe a déjà établi des liens. Ensuite ajoutez des cadres supplémentaires pour les organisations qui travaillent sur le même sujet.



Pensez-vous pouvoir persuader vos alliés actuels de se joindre à votre initiative de Plaidoyer ?  
Quels nouveaux alliés potentiels pourraient devenir vos partenaires ?

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

Tout comme vos partisans ou membres habituels, vous devez identifier de nouveaux groupes ou les groupes moins évidents à approcher. Ils partagent peut-être le même but ou vous pourriez travailler avec eux dans un esprit de partage des bénéfiques. Cherchez des occasions pour parler avec d'autres groupes, associations et organisations que vous aimeriez embarquer dans votre initiative. Parlez-en dans les clubs et organisations locaux, essayez de savoir qui sont les responsables de votre communauté ou religieux, essayez de les approcher et sollicitez également d'autres groupes orientés vers la jeunesse, les réseaux de femmes, les professionnels de la santé, les écoles etc. Souvent, ils auront des connaissances dans un domaine qui vous intéresse mais pour lequel vos capacités sont limitées. Construisez des alliances avec eux pour partager vos réseaux, membres et expériences, et devenir une force directrice puissante grâce à leurs connaissances et expertise.



#### **OUTIL : Conseils pour établir des Réseaux**

- Réfléchissez à des partenaires ou défenseurs potentiels différents que ceux avec qui vous travaillez habituellement. Il peut y avoir des groupes auxquels vous ne pensez pas automatiquement en tant que partenaires possibles. Approcher d'autres organisations diversifierait et renforcerait les possibilités de changement.
- Unissez des coalitions et campagnes existantes déjà focalisées sur des questions importantes, et en particulier sur des questions pour lesquelles le Guidisme et le Scoutisme féminin peut apporter une contribution, une expertise et une voix uniques. Les meilleures coalitions sont celles avec des ONG/ partenaires dotés de compétences complémentaires et de l'expérience nécessaire pour renforcer le travail de plaidoyer. De la même manière, examinez comment vous souhaitez profiler et positionner votre organisation au sein d'un réseau. Soyez clair quant à la visibilité que vous souhaitez avoir auprès du public et à la portée médiatique.
- Veillez à ce que chacun des partenaires d'une coalition ou d'un réseau apporte une complémentarité en termes de compétences, ressources ou capacités pour le projet. Les rôles et responsabilités doivent être clairement définis et approuvés.
- Ne sous-estimez pas les efforts nécessaires pour être membre ou délégué responsable d'un réseau ou coalition. Cela demande un travail considérable qui exige des planifications et provisions importantes.
- Soyez réaliste quant à ce qui peut être réellement réalisé par une large plate-forme de partenaires, groupes et parties prenantes n'ayant qu' 'une voix' et sachez reconnaître les limites potentielles.

Il n'est parfois pas possible de former des partenariats si vous n'arrivez pas à un accord sur ce que vous voulez accomplir et sur ce que devrait être votre message. Former des partenariats peut aussi prendre du temps, et si vous devez entreprendre des actions immédiates pour accomplir votre initiative, il vous faudra dès lors trouver d'autres façons pour montrer que vous avez le soutien de votre communauté.



#### **CONSEIL :**

Vous trouverez plus de conseils sur le partenariat dans le kit d'outils sur la *Politique générale et Directives de l'AMGE concernant les Relations dans la Société et les Lignes directrices du Partenariat*, produits par la Région Europe AMGE et l'OMMS - Région Européenne

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### **EXEMPLE : Partenariats en Europe**

Au niveau européen, l'AMGE est membre du Groupe d'Action des ONG sur la Stratégie de l'UE relative aux Droits de l'Enfant. Ce groupe d'ONG travaille sur les questions relatives aux enfants, suit et contribue au développement de la politique de l'UE sur les Droits de l'Enfant. Ces ONG travaillent conjointement en vue de développer des positions communes comme la récente Communication de l'UE sur les Droits de l'Enfant. Ensemble, le Groupe d'Action des ONG, représente les organisations de service à l'enfant, les organisations de développement et en particulier les organisations de jeunesse comme l'AMGE. En plus de représenter un large éventail d'expériences sur les questions, les organisations qui appartiennent au Groupe d'Action partagent des informations et des ressources mettant en œuvre des actions de lobbying auprès de la Commission européenne sur les questions des droits de l'enfant.

Une arène importante avec laquelle vous pourriez développer des alliances et des partenariats stratégiques est votre Conseil National de Jeunesse (CNJ) ou Plate-forme Jeunesse. Les Conseils Nationaux de Jeunesse sont actuellement établis dans plusieurs pays européens. Leur rôle principal est de représenter les opinions des jeunes et de prendre des actions collectives pour apporter le changement en leurs noms. Leur voix peut s'avérer très puissante puisqu'elle émane des jeunes. Votre Conseil National de Jeunesse peut soutenir votre travail de plaidoyer par le biais de ses liens avec les départements gouvernementaux ou autres organisations. Il peut dès lors constituer un partenaire important dans votre initiative de plaidoyer.

##### **EXEMPLE : L'Alliance des Dirigeants Jeunesse**

L'Alliance est constituée des Dirigeants issus des six plus grandes organisations de jeunesse du monde, dont l'AMGE, l'Organisation mondiale du Mouvement Scout, World YWCA mondial, YMCA, International Award Association, la Fédération internationale des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant Rouge.

Au niveau mondial, l'Alliance des Dirigeants Jeunesse a produit des documents qui constituent des outils de plaidoyer utiles sur l'éducation non formelle, les politiques nationales de jeunesse, les filles et les jeunes femmes et sur la participation des jeunes.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### 2.2.7.4 – Lobbyisme

Essayer de changer une politique en influençant directement les politiciens ou décideurs est connu également sous l'appellation de lobbyisme.



#### **OUTIL : Clés pour faire pression de manière efficace**

- Etablir et maintenir de bons contacts avec les politiciens, les dirigeants de communauté et individus clés au sein des communautés, influents en raison de leur 'pouvoir personnel'
- Savoir comment placer votre intérêt particulier dans un cadre de travail plus large en fonction des autres calendriers concernés
- Choisir le moment opportun
- Avoir des capacités de négociations, de collecte d'informations, arguments ou statistiques représentant un intérêt pour ceux que vous essayez d'influencer
- Avoir les connaissances, et être capable de les communiquer, sur le fond et le contenu de la politique que vous souhaitez influencer
- Être capable de vous mettre à la place de votre 'partenaire de dialogue' et essayer de prendre en compte ses problèmes et priorités. Vous serez ainsi en mesure de chercher et trouver un terrain commun et arriver à un compromis
- Mesurer la mise en œuvre de toutes les décisions
- Maintenir vos contacts

Vous devez identifier les occasions de dialogue entre votre groupe ou votre Association et les décideurs pertinents. Selon les structures locales, les systèmes politiques et les processus politiques mis en place dans votre pays, ces occasions seront :

- Des réunions en tête-à-tête avec des personnalités locales, des officiels, des décideurs de politiques nationales
- Des réunions avec une délégation de représentants de votre campagne ou coalition et de personnes pertinentes
- Utiliser les processus politiques permettant de questionner les personnes au pouvoir, de solliciter des réponses ou des informations sur la question/cause, des séances parlementaires et des groupes ou organes parlementaires ayant des responsabilités dans le domaine pour lequel vous faites campagne etc.
- Rédiger des lettres, appels téléphoniques ou pétitions dirigés vers les officiels ciblés
- Envoyer aux officiels locaux, décideurs/parlementaires des matériels relatifs à la question en cause, à vos 'requêtes' ou vos souhaits, sur les personnes qui vous représentent ou parlent en votre nom
- Organiser des réunions ou conférences de communauté auxquelles les dirigeants locaux, officiels ou décideurs sont invités à participer. Exemple : table ronde, débat ou conférence de presse
- Soumettre des témoignages sur la question qui pourront être déterminants pour la loi compétente

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### **CONSEIL :**

Trois occasions se présentent pour influencer le processus décisionnel :

- Lors de la préparation des politiques
- Les politiques étant élaborées, lorsque le gouvernement compose ces politiques au niveau local ou national
- Lors de la mise en oeuvre de ces politiques

Là où vous vivez, chercher à savoir quel est le processus en fonction et les différentes occasions possibles pour introduire votre initiative de plaidoyer auprès des décideurs. Par après, votre but sera de persuader les décideurs et politiciens de :

- Voter pour faire passer ou non une nouvelle loi dans votre parlement
- Proposer une recommandation, résolution ou une nouvelle loi correspondant à votre action de plaidoyer
- Essayer de renverser les décisions politiques déjà prises

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*



#### **EXEMPLE : AMGE à la Commission de la Condition de la Femme des Nations Unies**

La Commission de la Condition de la Femme (CCF) est une commission opérationnelle du Conseil Economique et Social des Nations Unies (ECOSOC), dédié exclusivement à l'égalité des genres et l'avancée des femmes. La Commission a été établie dans le but de préparer des recommandations et des rapports au Conseil sur la promotion des droits des femmes dans les domaines politique, économique, civil, social et éducatif. Il se tient chaque année dans les bureaux des NU à New York et rassemble des représentants issus des Etats Membres des NU et plus de 4 000 ONG membres.

La CCF représente une des arènes principales de l'AMGE pour son travail de lobbying. Par exemple, lors de la 52ème session de la Commission du CCF ayant eu lieu du 23 février au 8 mars, l'AMGE a été fortement représentée. L'AMGE mit l'accent sur la révision du thème 'Participation égale des femmes dans la prévention des conflits, la gestion et la résolution des conflits et dans la construction post-conflictuelle'. La délégation des NU de New York de l'AMGE, composée de Mary McPhail, Directrice Générale, Magda Murr membre du Conseil mondial et des représentants des Girl Scouts USA (GSUSA), veilla à ce que la voix des filles et jeunes femmes soit entendue par les agences des NU.

Les délégués de l'AMGE participèrent à des sessions et événements et firent pression auprès des gouvernements et agences des NU pour contribuer activement au succès de la Commission et améliorer les vies des filles dans le monde entier. Les délégués eurent également l'occasion de rencontrer d'autres grandes ONG et agences des NU pour discuter de partenariats et de projets conjoints.

Neuf jeunes représentantes de l'AMGE, âgées de 16 et 17ans, issues de GSUSA, formaient le noyau de la délégation et prirent l'initiative à l'événement parallèle organisé par l'AMGE : girls worldwide say "nous avons le droit de vivre en paix". L'AMGE organisa également un petit-déjeuner amical pour les anciennes et actuelles Guides et Eclaireuses qui étaient présentes au CCF accompagnées de leurs délégations gouvernementales nationales – une belle occasion pour partager des informations sur le travail de l'AMGE en général et relatif au CCF.

Un autre domaine de travail du CCF est de presser les gouvernements et groupes ONG pour influencer le document final du CCF, appelé couramment 'conclusions'. Les conclusions furent négociées par les représentants gouvernementaux durant les sessions et les ONG tentaient d'influencer l'opinion de ces représentants gouvernementaux en vue d'amener leurs amendements suggérés au centre des débats.

L'AMGE utilisa ses connexions établies auprès de plusieurs gouvernements et groupes ONG et contribua aux réunions (nommées réunion de comité) où se rencontraient les ONG pour discuter des amendements qui sont ensuite présentés par les représentants de comité. Au CCF de 2008, l'AMGE, conjointement avec d'autres ONG représentatives des filles et jeunes femmes, devait assurer que le terme 'filles' est mentionné ainsi que celui de 'femmes' à l'issue du document final. La publication du document final témoigne du succès des efforts menés conjointement.

Les Organisations membres peuvent utiliser ce document pour faire pression sur leurs gouvernements, les responsabiliser face à leurs promesses et demander la mise en oeuvre des actions proposées et des changements de politiques qu'ils ont approuvés devant le CCF.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.7 – Comment diffuser votre message ? *suite*

##### 2.2.7.5 – Utiliser les médias

Les médias constituent l'élément clé du plaidoyer puisqu'il donne la possibilité d'atteindre un auditoire large ou spécifique, 24 heures sur 24, par le biais de la presse, de la radio-télévision et Internet.

Les médias d'aujourd'hui ont un pouvoir de sensibilisation accru. Ils peuvent changer les attitudes tout comme stimuler ou provoquer une action au niveau local ou national. Vous pouvez utiliser les médias pour influencer l'opinion publique, et l'opinion publique influence habituellement les décideurs. Pour les Guides/Eclaireuses, l'utilisation des médias peut aider à promouvoir la prise de conscience de certaines questions et amener les décideurs à générer des débats, dialogues ou pressions.

L'outil médiatique à cibler dépendra de l'objectif final de votre travail de plaidoyer. Visez-vous à éduquer le public pour qu'il puisse prendre part à votre campagne de sensibilisation ou mettre la pression sur les décideurs pour amener des changements de politique ?

Il faut prendre le temps de réfléchir quel média – traditionnel ou novateur – touche votre auditoire ciblé. De la même manière, penser au média que vous n'avez contacté précédemment, par exemple des journalistes à un niveau très local – de votre ville, village ou district.

Au niveau planétaire, ce ne sont pas seulement les journalistes de jeunesse ou de santé qui peuvent couvrir les questions concernant les Guides/Eclaireuses. Des correspondants politiques, la presse au développement, les journaux médicaux/scientifiques, magazines féminins, presse sur les modes de vie, la presse économique sont également friands de fournir une couverture sur les questions sociales et de développement.

Examiner également l'impact des médias. Comment et depuis quel support votre auditoire ciblé accède-t-il à l'information ? Quel média utilise-t-il le plus régulièrement ? Par exemple, un nombre croissant de jeunes gens du monde entier accède aux nouvelles en ligne ou par le biais de leur téléphone cellulaire ou encore par la TV, radio ou journaux. Vous aussi pouvez utiliser ses supports médiatiques pour atteindre votre auditoire.

L'Internet et les différents moyens d'accès aux nouvelles et à l'information en général peut aussi représenter une occasion de travail avec les médias et de les utiliser de manière plus créative. Vous pourrez dès lors atteindre de nouveaux publics d'une manière plus ciblée.

Rappelez-vous, l'information n'est pas synonyme de nouvelles. Vous devez susciter l'intérêt et l'enthousiasme des journalistes, les impliquer et les convaincre de la valeur que prendra votre histoire pour leurs lecteurs, auditeurs et téléspectateurs.

#### **CONSEIL :**

Le Kit d'outils de l'AMGE sur les Relations avec les Médias donne de nombreux renseignements sur les différentes façons d'utiliser les médias dans votre campagne de plaidoyer.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.8 – Comment savoir si vous avez réussi ?

Il est important de contrôler et évaluer votre initiative de plaidoyer pour garder vos plans sur la bonne piste et mesurer ce que vous avez accompli sur base de vos buts de plaidoyer. Il vous faudra également planifier comment procéder à l'évaluation et au contrôle de votre initiative de plaidoyer. Avant d'exécuter vos plans, vous devrez décider quelles sont les informations à rassembler pour suivre votre progression et où les chercher.

Tout au long, il faut vérifier l'évolution de vos buts à court et moyen termes ainsi que les besoins de stratégie pour s'assurer de leur validité. Veillez à ce que les buts à court et long termes soient bien équilibrés.

Parfois, il vous faudra modifier vos actions de plaidoyer en raison d'événements extérieurs survenus, comme des changements de gouvernement ou un changement de contexte concernant la question que vous plaidez. Plus d'informations vous aurez, plus faciles seront vos aptitudes de réponse à ces changements.



#### **OUTIL : Que faut-il vous rappeler lorsque vous mesurez votre succès**

- Conserver un rapport sur la progression de votre activité
- Suivre l'information concernant votre auditoire ciblé
- Contrôler comment votre activité est perçue par votre auditoire ciblé
- Il faut du temps avant que de pouvoir mesurer les résultats des changements. Cette durée doit être prise en compte au moment où vous planifiez d'évaluer l'impact
- L'impact est mesurable, mais il est parfois difficile d'établir un lien entre votre initiative de plaidoyer et les changements produits dans la vie des gens
- L'évaluation sera plus facile si une nouvelle politique a été créée ou si une ancienne politique a été modifiée (changement dans la loi)
- Il est plus difficile de mesurer la mise en oeuvre/mise en vigueur de politiques qui avaient déjà été décidées

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.2 – Développer un plan de Plaidoyer réussi, étape par étape *suite*

#### 2.2.8 – Comment savoir si vous avez réussi ? *suite*



#### **OUTIL : Questions clés pour évaluer une initiative de Plaidoyer<sup>5</sup>**

<b>Evaluation de l'impact</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les changements de politique ont-ils débouché sur une amélioration de la vie des gens ? Pourquoi/pourquoi pas ? Pouvez-vous fournir des données qui soutiennent vos constatations ?</li> </ul>
<b>Evaluation des effets</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le changement de politique que vous essayez de réaliser s'est-il produit ou va-t-il se produire bientôt ?</li> <li>• De nouvelles politiques ont-elles été approuvées ou des politiques dépassées/défavorables ont-elles été changées ? A quels niveaux ? Pourquoi/pourquoi pas ?</li> <li>• Quel facteur a permis/empêché la réussite de votre changement de politique ?</li> <li>• Une loi a-t-elle été introduite au parlement ou des décisions informelles ont-elles été prises ?</li> <li>• Qui a pris les décisions finales autorisant/stopnant l'aboutissement de votre changement de politique ?</li> </ul>
<b>Evaluation de votre stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avez-vous choisi comme cible un auditoire principal ou un auditoire secondaire ? Avez-vous dû changer les objectifs de votre plaidoyer en cours de route ? Pourquoi/pourquoi pas ?</li> <li>• Avez-vous changé les opinions ou connaissances de votre auditoire sur le problème de politique ? Quels sont les messages ayant donné les meilleurs résultats et quels étaient les moins bons ?</li> <li>• Avez-vous rejoint ou créé un réseau ou partenariat ? Quels en ont été les bénéfices/inconvénients ?</li> <li>• Vos actions ont-elles sensibilisé le public et suscité l'intérêt sur le problème de politique ?</li> <li>• Quels ont été les principaux obstacles auxquels vous avez dû faire face ? Comment les avez-vous surmontés ?</li> <li>• Qu'avez-vous appris de votre stratégie pour l'avenir ?</li> </ul>

<sup>5</sup> Sofia Sprechmann, Emily Pelton Advocacy Tools and Guidelines - Promoting Policy Change.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.3 – Intégrer le Plaidoyer dans le plan stratégique de votre Association

Un plan stratégique se base sur une vision partagée au sein de l'organisation, sur les objectifs spécifiques que votre organisation a identifiés pour atteindre ces buts et sur les étapes majeures à franchir en vue de les accomplir. Le plan stratégique de l'AMGE, approuvé par les Organisations membres à la Conférence mondiale de l'AMGE, se base sur trois buts principaux et notre Vision. Pour mieux accomplir les buts et la Vision de l'AMGE, les activités se focalisent plus autour du plaidoyer.

Toutes les Organisations membres ont dans leur mission et vision l'idée de permettre aux jeunes de se développer pour devenir des citoyens actifs et responsables afin de bâtir un monde meilleur. Identifier les façons dont vos membres peuvent prendre la parole, éduquer et agir – engager vos membres dans le plaidoyer – sont des méthodes très favorables à l'accomplissement de ces buts.

Examinez la façon dont le plaidoyer peut s'insérer davantage dans le plan stratégique de votre Association ou votre programme d'activités. Il peut sembler à première vue difficile d'identifier les manières d'incorporer le plaidoyer dans votre stratégie ou votre programme d'activités planifié, et en particulier, si la planification est faite des années à l'avance.

Néanmoins, il ne faut pas nécessairement attendre le moment où vous commencez à planifier une nouvelle stratégie pour inclure un projet de plaidoyer dans vos plans. Réfléchissez d'abord comment introduire une dimension de plaidoyer dans votre stratégie actuelle sur base des sujets sur lesquels vous travaillez déjà.

Il se peut que vous ne l'appeliez pas plaidoyer mais les activités décrites dans ce kit d'outils font déjà souvent partie de votre stratégie nationale. Vous pourriez être membre du Conseil National de Jeunesse ou plate-forme de jeunesse de votre pays ou travailler avec d'autres organisations en vue de développer de meilleurs systèmes de reconnaissance et de soutien pour les jeunes responsables. Vous avez pu développer un programme d'activités destinées à éduquer vos membres sur les dangers de la consommation de drogues ou comment se protéger contre le virus du VIH/SIDA. Ces activités intègrent la prise de parole, l'éducation et l'action. Si vous le pouvez, incluez-les dans votre travail de plaidoyer national.

Même si l'idée de plaidoyer est totalement nouvelle pour votre Association, vous pouvez commencer par inclure un élément de plaidoyer dans votre stratégie nationale de différentes façons assez simples. Une façon d'introduire l'activité de plaidoyer dans votre Association est de participer à des campagnes nationales existantes déjà concernant des questions qui touchent vos membres. Une autre manière serait aussi de les pousser à participer aux Appels à l'Action de l'AMGE, comme par exemple à la Journée mondiale du Sida ou la Journée mondiale de la Femme. En y participant, vous aurez plus d'idées sur la manière d'intégrer le plaidoyer dans vos propres plans et programmes. Les activités reprises dans ce kit d'outils sont également une source d'inspiration.

#### **CONSEIL :**

Les Politiques Générales de l'AMGE concernant la Gestion et le Management des Associations contiennent des renseignements supplémentaires sur le développement d'un plan stratégique pour votre Association.

Plus d'informations sur les Appels à l'Action de l'AMGE sont disponibles sur le site de l'AMGE - <http://www.wagggsworld.org/fr/issues/Globalactiondays>

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.3 – Intégrer le Plaidoyer dans le plan stratégique de votre Association *suite*



#### **EXEMPLE : Comment les Guides de Chypre ont incorporé les trois aspects du Plaidoyer dans leur stratégie nationale**

##### **Agir**

La santé et l'hygiène représentent un des quatre piliers pédagogiques de base du programme éducatif de l'Association des Guides de Chypre. La lutte contre VIH/SIDA a été identifiée comme la question touchant particulièrement les jeunes de l'île. Les Guides de Chypre décidèrent donc de développer et d'incorporer dans leurs activités de réunions hebdomadaires un programme d'éducation par les pairs 'CHYPRE LIBEREE DU SIDA'.

##### **Eduquer**

CHYPRE LIBEREE DU SIDA se basait sur le matériel de formation offert par l'Organisation Mondiale de la Santé et l'AMGE et sur le soutien de USAID et le Programme de Développement des NU. Il vise à sensibiliser, promouvoir les comportements préventifs pour empêcher la transmission du VIH/SIDA et autres Maladies Sexuellement Transmissibles (STDs) et changer les attitudes à l'égard des personnes atteintes du VIH et SIDA.

Le programme a été développé en grec et en turc afin d'aider à promouvoir l'effort de lutte contre le VIH/SIDA dans toute l'île. A la fin du programme d'éducation par les pairs, les stagiaires reçoivent un insigne correspondant à leur groupe d'âge :

- 'J'Ecoute' insigne pour le groupe des 10 – 12, qui ont reçu une formation sur les connaissances basiques sur le VIH/SIDA
- 'J'Apprends' insigne pour les 13 – 15, qui ont appris comment se protéger
- 'Je Vis' badge insigne pour les 16+, qui peuvent maintenant vivre sans la peur du Sida puisqu'elles savent désormais comment se protéger et prendre soin et soutenir les personnes atteintes du VIH/SIDA

Un programme de formation a également été développé spécifiquement pour les Responsables et Formatrices, qui à l'issue de cette formation reçoivent une combinaison des trois insignes.

##### **Prendre la Parole**

Dès le début du projet, les Guides de Chypre informèrent le Ministère de la Santé sur le but, objectifs et l'avancée du projet. En conséquence, les Guides de Chypre participent au comité consultatif national sur le VIH/SIDA où elles représentent le point de vue des jeunes femmes de l'île sur la politique gouvernementale relative à la lutte contre le VIH/SIDA.

'CHYPRE LIBEREE DU SIDA' a été intégré dans le plan stratégique national sur le SIDA et est utilisé par diverses organisations de jeunesse et autres ONG, les services de contrôles médicaux du ministère de la Santé, collèges locaux, etc. Aujourd'hui, 500 membres de l'Association, 200 jeunes responsables, membres d'autres ONG et groupes organisés et plus de 5000 étudiants ont participé au programme.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.4 – Intégrer le Plaidoyer dans votre programme national et programme de groupe

En tant qu'organisation phare pour les filles et jeunes femme, l'AMGE et ses Organisations membres jouent un rôle capital pour encourager les jeunes à se développer et participer à leurs propres projets de plaidoyer. Souvent, la voix des jeunes est ignorée – ils n'ont pas accès aux positions de pouvoir ou au vote. Souvent, les décisions sont prises à propos de leur avenir sans tenir compte de leurs besoins ou intérêts. Il est dès lors important d'identifier comment votre groupe de Guides et Eclaireuses peut arriver à intégrer le plaidoyer dans son programme.

Le programme éducatif des Guides/Eclaireuses est une manière pour les Guides et les Eclaireuses de renforcer les compétences et attitudes nécessaires pour développer pleinement leur potentiel de citoyennes du monde, conscientes de leur responsabilité. Offrir aux jeunes la possibilité de développer leurs compétences pour devenir eux-mêmes les avocats de leur cause et d'autrui constitue une autre façon de leur apprendre à développer leurs compétences de leadership. Ils seront habilités à offrir une contribution positive au monde qui les entoure.

Remémorons-nous les éléments de l'AMGE qui influencent les personnes pour qu'elles prennent les décisions qui améliorent leur vie et celle des autres : Prendre la Parole + Agir + Eduquer.

En réalité, les Organisations membres éduquent déjà les jeunes sur des questions qui les préoccupent et qui concernent leur vie, les Guides et Eclaireuses prennent déjà des actions en vue d'améliorer le monde qui les entoure. Les projets de service à la communauté font partie de chaque programme éducatif Guides/Eclaireuses. Par le biais de ces activités et projets existants, développer une initiative de plaidoyer visant à prendre la parole en leur nom et au nom des autres peut être considéré comme le développement naturel des activités que les Guides et Eclaireuses mènent pour accomplir la Mission de l'AMGE et bâtir un monde meilleur.

Une façon simple d'introduire un élément de plaidoyer dans ces activités est de présenter un rapport des résultats du projet à un décideur. Il doit inclure une note expliquant pourquoi les Guides et Eclaireuses ont entrepris des actions et quels changements doivent être mis en place afin d'attaquer le problème par le fond. Par cette approche, en effet, un élément de plaidoyer peut être intégré pour chaque activité basée sur le développement de solutions aux problèmes concernant les jeunes. D'autres moyens existent aussi pour inclure le plaidoyer dans le programme éducatif de votre Association, telles que :

Développer un programme d'insigne basé sur les éléments indispensables au développement de l'initiative de plaidoyer : des jeunes identifient le sujet de préoccupation dans leur pays ou communauté locale, et planifient eux-mêmes une initiative de plaidoyer de la manière décrite dans ce kit d'outil. Identifier les décideurs qui peuvent apporter le changement nécessaire pour résoudre le problème et mettre le plan en action.

Développer des paquets d'activité sur les questions de plaidoyer sur lesquels votre Association choisira de travailler pour être mis en oeuvre par les responsables.

Organiser une journée d'action durant laquelle les districts/régions/troupes peuvent mener des activités et des actions sur un sujet de préoccupation précis pour les jeunes et présenter les résultats aux décideurs et à une communauté plus large.

Si vous examinez votre programme éducatif national ou le programme de votre groupe, vous trouverez certainement des façons d'ajouter une 'dimension de plaidoyer' aux projets, programmes et activités existants.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.4 – Intégrer le Plaidoyer dans votre programme national et programme de groupe *suite*

#### **OUTIL : Exercice sur l'intégration du Plaidoyer dans le Programme Educatif**

##### Etape 1

Imaginez la situation suivante : L'Association des Guides du Badenpowellonia compte 10,000 membres. Il s'agit d'une Association florissante, qui a révisé à la fois son programme et sa formation, il y a trois ans. Il s'agit de plus importante organisation de jeunesse en Badenpowellonia. En tant que membre de l'AMGE, ils désirent s'engager dans le plaidoyer et aiment l'idée de travailler sur la question de l'alimentation saine. En même temps, le Département de la Santé du pays a publié des rapports sur la montée de l'obésité chez les enfants et le rôle négatif la nourriture malsaine sur la santé des enfants et des jeunes.

Quelles questions pourraient être adressées par les Guides de Badenpowellonia ?

A qui devraient-elles parler ?

Que doivent savoir leurs membres ?

##### Etape 2

Développer une activité pour chaque groupe d'âge sur l'Alimentation Saine pour l'Association des Guides de Badenpowellonia

Jeannettes/Louveteaux

Guides/Scouts

Routiers/Aînées

Cela comprend les trois principes

Prendre la Parole

Agir

Eduquer

##### Etape 3

Comment allez-vous former vos responsables sur les trois sujets et comment distribuer le nouveau matériel de programme à chaque section ? Les responsables seront-ils volontaires pour travailler sur ces questions ?



#### **EXEMPLE : Programme de l'insigne du SIDA**

Les Guides et Eclaireuses de tous âges peuvent gagner l'insigne du SIDA de l'AMGE, un projet développé en partenariat avec ICASO (Conseil International des Organisations Communautaire de lutte contre le SIDA) et ONUSIDA. Le programme est constitué de diverses activités qui abordent les questions clés de sensibilisation au VIH et SIDA, telles que :

La Prévention par un changement de comportement : les Guides et Eclaireuses démontrent qu'elles ont compris quelques voies de transmission du VIH et qu'elles diffusent cette information avec succès à leurs pairs.

L'Elimination de la Discrimination : Les Guides et Eclaireuses ont mené avec succès leur tâche d'éduquer les autres et de s'éduquer elles-mêmes face aux problèmes du VIH/SIDA dans le but d'éliminer la discrimination.

Soin et Soutien : Les Guides et Eclaireuses apprennent la manière de s'occuper et de soutenir les membres de leur communauté atteints du VIH et SIDA. Cela comprend également s'occuper et soutenir les Guides et Eclaireuses atteints du VIH et SIDA.

## S'engager dans le Plaidoyer

### 2.5 – Intégrer le Plaidoyer en utilisant les Déclarations de Position de l'AMGE

Nous avons déjà mentionné comment les déclarations de position de l'AMGE exposent la 'position' de l'AMGE sur chaque message clé et comment les utiliser afin d'identifier vos buts de plaidoyer et votre message de plaidoyer. Les déclarations de position de l'AMGE peuvent être incluses dans tout type d'informations que vous transmettez aux décideurs lors de votre initiative de plaidoyer. Elles contiennent les informations suivantes :

**Déclaration de Position :** Chaque prise de position commence par deux paragraphes qui décrivent la position générale de l'AMGE sur ce point particulier.

**Faits et chiffres :** Suivent des faits et chiffres extraits de rapports et projets de recherche de l'ONU et autres sources externes qui donnent une assise et un contexte à notre position.

**Appel à l'action :** L'AMGE lance un appel à la communauté internationale et aux gouvernements nationaux et souligne l'action à adopter. Un menu d'activités pour les Organisations membres est également suggéré.

**Cas d'étude :** Pour finir, chaque déclaration décrit ce que l'AMGE fait par rapport à ce thème particulier, avec quelques cas de figure concrets qui illustrent ce que nos Organisations membres ont apporté de positif dans ce domaine. Suivent ensuite une série de citations de personnalités de la vie publique.

Les déclarations de position peuvent être adaptées pour concorder avec votre situation nationale en ajoutant, par exemple, des citations de responsables ou d'experts pertinents de votre pays ou région. Souvent, l'adhésion mondiale à votre propre position peut avoir une influence sur les décideurs nationaux. Pour accompagner votre travail de plaidoyer, vous pouvez utiliser les déclarations de position pour :

**S'exprimer :** Utilisez les faits et chiffres dans vos allocutions, présentations et articles afin d'informer vos membres, les décideurs de votre pays ou le grand public de la situation actuelle. Utilisez les pour votre propre prise de position si vous défendez un des messages clé de l'AMGE.

**Agir :** Utilisez l'appel à l'action à la communauté internationale et aux gouvernements comme base de vos actions de lobbying au niveau national. Analysez la possibilité d'étendre cet appel à votre organisation. Prenez les cas de figure comme exemple pour planifier vos propres activités. Examinez vos projets actuels et voyez si la prise de position peut vous aider à franchir l'étape suivante.

**Eduquer :** Informez vos membres sur les positions de l'AMGE. Utilisez-les lors des séminaires et autres activités de formation. Organisez des débats et discussions sur le sujet ; incitez des experts à accroître leurs connaissances à ce sujet. Utilisez-les pour éduquer vos organisations partenaires si vous travaillez avec elles sur un des sujets. Eduquez les décideurs, faiseurs d'opinion et le grand public sur le sujet et informez-les sur ce que vous attendez d'eux à ce propos.

Les déclarations de position de l'AMGE sont disponibles sur le site Internet de l'AMGE. De nouvelles déclarations de position seront développées en concordance avec les sujets sur lesquels l'AMGE aura choisi de travailler.

# 3

## Conclusion

Nous espérons qu'à l'issue de ce kit d'outils vous avez renforcé votre connaissance sur la signification du plaidoyer et sur la façon dont les Guides et Éclaireuses peuvent s'engager au niveau local ou national en vue de bâtir un monde meilleur.

Pour que les Guides/Éclaireuses soient partie prenante d'un Mouvement mondial en croissance, le plaidoyer est une façon dynamique pour faire entendre la voix des filles et jeunes femmes et pour influencer les questions qui les préoccupent et les concernent.

Ce kit d'outils montre que le plaidoyer peut revêtir diverses formes – à petite et large échelle. Il peut se produire à tous les niveaux, mondial, régional, national et local. Nous vous encourageons vivement à engager et habiliter les jeunes à amener le vrai changement par votre travail de plaidoyer. Aidez-nous à assurer que notre plaidoyer fasse la différence pour les individus, dans les communautés et dans le monde entier.

# 4

## Evaluer le Kit d'Outils

Nous espérons que ce kit d'outils vous a aidé à comprendre le concept du plaidoyer de l'AMGE et vous motivera à relever le défi de développer un projet de plaidoyer qui vous est propre.

Nous savons néanmoins que la perfection n'existe pas... nous souhaitons dès lors recueillir vos critiques et suggestions en vue d'apporter des améliorations aux prochaines éditions du kit d'outils. Nous vous demandons de bien vouloir accorder un peu de temps pour répondre aux questions suivantes :

Le formulaire peut être renvoyé à [europa@europa.waggsworld.org](mailto:europa@europa.waggsworld.org)

**Veillez classifier vos réponses sur une échelle de 1 - 5, 5 étant excellent, 4 très bien, 3 bien, 2 moyen, 1 faible**

Question	1	2	3	4	5
Trouvez-vous le kit d'outils facile à l'emploi ?					
Le kit d'outils a-t-il amélioré votre connaissance de la définition de l'AMGE pour "plaidoyer" ?					
Avez-vous trouvé les exemples utiles ?					
Le kit d'outils a-t-il été utile dans la préparation de votre projet de plaidoyer ?					
Veillez donner votre opinion sur les sections du kit d'outil suivantes :					
Qu'est-ce que le plaidoyer ?					
Pourquoi les Guides et Eclaireuses devraient-elles défendre une cause ?					
Six étapes rapides pour impliquer les jeunes dans le plaidoyer					
Identifiez votre but de plaidoyer					
Où en êtes-vous maintenant ?					
Quelles ressources avez-vous besoin ?					
Que pouvez-vous accomplir ?					
Qui devez-vous influencer ?					
Quel est votre message ?					
Comment diffuser votre message ?					
Comment évaluer votre succès ?					
Intégrer le plaidoyer dans le plan stratégique de votre Association					
Intégrer le plaidoyer dans votre Programme					
Intégrer le plaidoyer en utilisant les déclarations de position de l'AMGE					
Références, liens, ressources et outils					
Jeux de plaidoyer pour tous les groupes d'âge					

# 5

## Références, liens, ressources et outils

### Références

- Advocacy and Campaigning Course Toolkit – International NGO Training and Resource Centre (INTRAC), Chypre
- Sofia Sprechmann, Emily Pelton Advocacy toolkit and Guidelines - Promoting Policy Change CARE 2001
- Jonathan Ellis - Campaigning for success – how to cope if you achieve your campaign Goal, National Council for Voluntary Organisations, UK, 2007
- Le Programme du Leadership de l'AMGE (PDLA)

### Liens

- AMGE : [www.wagggsworld.org](http://www.wagggsworld.org)
- Région Europe AMGE : [www.europe.wagggsworld.org](http://www.europe.wagggsworld.org)
- La Direction de la Jeunesse et des Sports du Conseil de l'Europe  
[http://www.coe.int/t/dg4/youth/default\\_FR.asp](http://www.coe.int/t/dg4/youth/default_FR.asp)
- Portail européen de la Jeunesse : [http://europa.eu/youth/index.cfm?l\\_id=fr](http://europa.eu/youth/index.cfm?l_id=fr)
- Forum européen de la Jeunesse : [http://www.youthforum.org/fr/index\\_fr.php](http://www.youthforum.org/fr/index_fr.php)
- Nations Unies : [www.un.org](http://www.un.org)
- UNICEF la Voix des Jeunes : <http://www.unicef.org/voy/french/>

### Ressources

#### Prises de position de l'AMGE

- Déclaration de Position sur la Santé des Adolescents
- Déclaration de Position sur la Grossesse chez les Adolescents
- Déclaration de Position sur Découvre ton Potentiel : L'estime de soi et le renforcement de l'autonomie chez les filles
- Déclaration de Position sur le VIH/SIDA
- Déclaration de Position sur le Droit à l'Alimentation
- Déclaration de Position sur le choix d'une Alimentation saine
- Déclaration de Position sur la Drogue
- Déclaration de Position sur le Tabagisme
- Déclaration de Position sur La Sexualité, il faut en parler
- Déclaration de Position sur l'Education des Filles
- Déclaration de Position sur les Droits humains

#### Alliance des Dirigeants de la Jeunesse

- Politiques Nationales de Jeunesse – Un document de travail représentant le point de vue des organisations de jeunesse "d'éducation non formelle"
- L'Education des Jeunes : Une déclaration à l'aube du 21e siècle
- Filles et jeunes femmes au XX1e siècle – Un appel à l'action
- Enfants et jeunes : Participation aux prises de décisions

## Références, liens, ressources et outils

### Ressources - droits de l'homme

- Déclaration universelle des droits de l'homme (1948)  
<http://www.unhchr.ch/udhr/lang/frn.htm>
- La Convention des NU relative aux droits de l'enfant (1989)  
<http://www2.ohchr.org/french/law/crc.htm>
- Convention des NU sur l'Élimination de toutes les formes de Discrimination à l'égard des femmes (1979)  
<http://www.un.org/womenwatch/daw/cedaw/text/fconvention.htm>
- La Convention Européenne des Droits de l'homme (1950)  
<http://www.echr.coe.int>
- Revised European Charter on the Participation of Young People in Local and Regional Life adopted by the Congress of Local and Regional Authorities of Europe May 2003  
<http://www.youth-partnership.net/youth-partnership/ekcyp/BGKNGE/Participation>

### Kits d'Outils et Lignes directrices

- Politique Générale de l'AMGE concernant la Structure et le Management des associations  
<http://www.wagggsworld.org/fr/resources/documents/1009>
- Directives de l'AMGE sur la Gestion de Projets  
<http://www.wagggsworld.org/fr/resources/documents/2068>
- Directives de l'AMGE sur les Relations avec la Société  
<http://www.wagggsworld.org/fr/resources/documents/1008>
- Kit d'outils de l'AMGE sur les Relations avec les Médias
- Lignes directrices du Partenariat produit par la Région Europe AMGE et l'OMMS - Région Européenne  
<http://europe.wagggsworld.org/fr/resources/documents/485>
- Resource Kit on Institutional Mechanisms for the Promotion of Equality between Women and Men European Women's Lobby (May 2008)
- Have Your Say ! Manual on the Revised European Charter on the Participation of Young People in Local and Regional Life Council of Europe 2008
- Reperes : manuel pour la pratique de l'éducation aux droits de l'homme avec les jeunes 2002  
<http://www.eycb.coe.int/Compass/fr/contents.html>

## 6

## Annexe

**6.1 – Jeux de Plaidoyer pour tous les groupes d'âge<sup>6</sup>****Jeux de Confiance et de Travail d'équipe**

*Noeud humain* : Tout le monde se tient debout en un petit cercle et lève les bras devant soi en joignant les mains avec deux autres personnes qui se trouvent en face d'elles dans le cercle. Elles doivent ensuite essayer de défaire les liens sans lâcher les mains pour former un cercle. (Conseil : Préférable de faire le jeu en patrouilles, le jeu prend du temps et il est plus difficile à faire en grand groupe.)

*Pouvez-vous rassembler tout le monde sur une brique ?* : Donnez seulement une brique et demandez au groupe de réfléchir à la façon de ramener tout le groupe sur la brique en chantant une chanson. Cela peut demander du temps avant de fonctionner, mais la solution est d'amener le groupe entier à chanter la chanson et les faire tenir un par un sur la brique où il reste pendant quelques secondes pour ensuite laisser la place à un autre membre, jusqu'à ce que le groupe entier soit passé sur la brique.

*Balle de Tunnel* : Des patrouilles se tiennent debout en file, et une fille de la patrouille se tient debout face à la file et tient une balle ou ballon dans ses mains. Quand la personne qui dirige le jeu crie "GO" les filles alignées sautent pour écartier les jambes, et la fille debout devant la ligne doit faire passer la balle entre leurs jambes. La balle doit passer entre les jambes de chacune des filles jusqu'à la dernière qui la ramassera et qui courra jusqu'à l'avant de la file. Le processus continue jusqu'au moment où la première fille qui était devant soit à nouveau revenue à sa place. La patrouille gagnante sera la première file avec toutes les filles debout et la balle devant. Une alternative est de passer la balle ou le ballon sous les jambes de la première fille et ensuite par-dessus la tête de la seconde et ainsi de suite jusqu'au bout.

**Jeux en rapport à une question**

*Discrimination/Harcèlement* : Les filles se tiennent au centre de la salle et la responsable demande aux filles aux yeux bleus d'aller au fond de la pièce tandis que les autres doivent se diriger à l'opposé. La responsable donne un bonbon aux filles dont la couleur des yeux correspond à la sienne. Cette distribution sera répétée avec un nombre de caractéristiques choisies par la responsable, comme : les cheveux courts, les oreilles percées, toute personne portant des baskets ou celle ayant une sœur ou un frère. Après plusieurs fois, quelques filles se plaignent que certaines reçoivent plus de bonbons que d'autres. Les filles reviennent au centre, la responsable leur demande ce qu'elles ressentent et les interrogent pour savoir à quelle question se rapporte ce jeu.

*Discrimination/Harcèlement* : même concept de jeu que le précédent. Jouez le jeu préféré de l'unité mais excluez un groupe sur base d'une caractéristique arbitraire, telle que la coiffure, la couleur des yeux ou les vêtements. A la fin du jeu, demandez aux filles comment elles ont ressenti cette exclusion.

*Divers Sujets* : Faites asseoir les filles en cercle en patrouilles. Au centre du cercle, placez une série d'objets comme de la nourriture, de l'eau, un médicament, un livre et un vêtement. Les patrouilles choisissent alors ensemble deux objets qu'elles pensent nécessaires pour survivre et discutent de leur choix avec l'Unité. Variations pour les différents groupes d'âge : Les filles plus âgées - (1) Les patrouilles reçoivent un nombre arbitraire d'objets à prendre (par exemple, une patrouille ne pourra choisir qu'un seul objet alors qu'une autre pourra en prendre quatre). Ce jeu peut être utilisé pour démontrer l'inégalité dans la distribution des ressources mondiales. (2) La responsable distribue les objets aux patrouilles et les filles discutent des objets qu'elles souhaitent échanger avec d'autres patrouilles et pourquoi.

*Divers Thèmes* : Variation sur le jeu 'Salade de Fruit'. Placez les filles en deux rangées face à face. Elles doivent s'asseoir de manière à se toucher les pieds en ayant les jambes tendues. Chaque paire reçoit un sujet (par ex. harcèlement, réchauffement planétaire, sécheresse etc.). La responsable (ou une fille en cas de nombre impair de participantes) prononce à voix haute une des questions. En paire, les filles qui avaient reçu cette question doivent se lever et courir au milieu de la rangée en sautant par-dessus les jambes tendues des autres filles jusqu'au bout. Elles retournent ensuite de l'autre côté de la rangée en passant derrière les filles assises pour revenir et reprendre leur place en courant au milieu des deux rangées. La fille qui retourne la première à sa place est la gagnante et son équipe reçoit un point.

<sup>6</sup> Fourni par les Guides d'Australie, comme partie de leur enquête nationale sur le plaidoyer

## Annexe

### 6.1 – Jeux de Plaidoyer pour tous les groupes d'âge<sup>6</sup> suite

*Divers Thèmes – Panier de Thèmes* : Faites un grand cercle et demandez à chacune des filles de prononcer un sujet qui la concerne ou préoccupe. Aucune réponse n'est fausse. Des choses comme 'peur des araignées' peuvent être exprimées. Vous faites le tour du cercle et demandez à chaque fille de prononcer son sujet, celui de la fille d'avant et de toutes celles qui précèdent. Si une fille oublie un sujet ou se trompe, elle doit sortir du cercle et le jeu de mémoire recommence. Il faut prévoir une personne en plus qui mette les sujets par écrit.

*Environnement* : Variation sur le jeu 'Esquiver la balle'. Tracer à la craie deux lignes séparées d'environ trois mètres au centre de la pièce. C'est le pays des éléphants. Prenez une fille qui sera le chasseur et le reste du groupe sera les éléphants. Les chasseurs se rangent de part et d'autre des lignes et ne peuvent en aucun cas entrer dans le pays des éléphants. Les chasseurs attrapent les éléphants en les frappant en dessous des genoux à l'aide d'un ballon de football. La fille qui est prise devient chasseur et le jeu continue jusqu'à ce qu'il ne reste qu'un seul éléphant qui sera le gagnant.

*Environnement* : Variation sur le jeu 'La Venue du Capitaine'. Les filles se rassemblent au milieu de la pièce et la responsable donne des ordres et des actions (les actions ou ordres suggérés sont repris dans une liste ci-dessous, mais peuvent varier). Les ordres doivent être expliqués à chaque participant avant le début du jeu. Pour jouer, il faut mémoriser les ordres, donc la difficulté est combinée à la faculté des filles pour exécuter un certain nombre de commandes. Si une personne ou un groupe, est manifestement trop lente, oublie ou ne termine pas la commande, elle doit sortir. Le jeu continue jusqu'à ce qu'il ne reste qu'une seule personne - la gagnante.

*Animaux en voie de disparition* – balancez les bras devant à l'image d'une trompe d'éléphant

*Animaux sauvages* – accroupissez-vous à l'image d'un chat et bondissez

*Réchauffement planétaire* – les bras forment un cercle à l'image du soleil

*Forêts* – reliez-vous au bras d'un partenaire et balancez dans le vent

*Sécheresse* – regardez dans le ciel et haussez les épaules

*Epurier l'eau* – placez-vous l'un derrière l'autre et former une longue ligne

*Ordures* – baissez-vous pour ramasser les immondices

*Recyclage* – tourner en rond

*Sauvez notre Monde* – former un cercle en groupes de trois.

*Lancement de Balle* : Formez un grand cercle. Chaque fille doit prononcer son nom et le sujet qui la concerne ou qui la préoccupe. Après avoir fait le tour du cercle, lancez une balle à l'une des filles en disant son nom et son sujet. La fille qui est appelée doit attraper la balle. Si le lanceur de la balle se trompe sur le sujet, il doit sortir.

### Activité de Brainstorming en patrouilles

Séparez l'Unité en patrouilles et éventuellement laissez la patrouille choisir le type d'activité de brainstorming qu'elle souhaite faire. Donnez 10 à 15 minutes maximum à la patrouille pour entreprendre l'activité. Après, les Patrouilles présentent les sujets à l'Unité. Affichez ces sujets pour les aider à leur classification.

*Brainstorming Basique* : Divisez les filles en patrouilles pour les faire réfléchir et donner autant de sujets qui leur viennent à l'esprit. Elles peuvent soit écrire les sujets, faire un dessin sur une feuille ou faire un poster.

*Baguette Magique des Thèmes* : Donnez à chaque fille dans la patrouille une étoile. Expliquez que leur baguette magique servira à résoudre les problèmes dans le monde ainsi que dans leur pays. Demandez aux filles d'écrire sur l'étoile les sujets qu'elles souhaiteraient voir arrangés. Les étoiles peuvent être attachées à des pailles et exposées.

*Image stimulante* : Distribuez des images aux patrouilles sur plusieurs thèmes de discussion afin de les aider à identifier les problèmes et voir si d'autres questions leur viennent à l'esprit.

*Collage* : Distribuez des magazines et des journaux aux filles et demandez-leur de faire un collage sur les thèmes qui les concernent en tant que Patrouille.

## Annexe

### 6.1 – Jeux de Plaidoyer pour tous les groupes d'âge suite

*Journaux et Magazine stimulants* : Distribuez des magazines et journaux aux patrouilles et demandez-leur de repérer les thèmes qu'ils contiennent et de les écrire.

*Dîner avec George Bush, John Howard ou Ban Ki Moon* : Demandez aux filles d'écrire les sujets dont elles souhaitent discuter avec un personnage politique important dans le cas où elles auraient la chance de partager un dîner en sa compagnie.

#### Activité de classement des sujets identifiés comme importants

Dès que plusieurs questions ont été soulevées, divisez une nouvelle fois l'Unité en patrouilles et demandez-leur de classer leurs questions et de les noter sur une carte postale. Les activités suivantes peuvent aider les patrouilles à classer les questions qui les concernent.

*Défendre/Renoncer* : A l'aide de la liste des questions identifiées durant la session de brainstorming, la patrouille parcourt la liste. La responsable de patrouille demande aux filles de sa patrouille quelles sont les questions qui les passionnent ou qui les concernent au point de vouloir les défendre. Ensuite parcourez la liste une seconde fois mais, cette fois, en disant qu'elles ne peuvent défendre que trois questions. Enregistrez les votes puis notez-les sur les cartes postales.

*Distribution d'Argent* : Remettez une certaine somme d'argent factice à la patrouille, qui à l'aide de la liste des questions identifiées lors de la session de brainstorming, attribuera un montant pour résoudre les problèmes selon leur priorité.

*Classification selon le Thermomètre* : Donnez à la patrouille la photo d'un simple thermomètre et demandez aux filles de classer leurs sujets et d'écrire en haut de la liste les 'sujets chauds' ou importants (les sujets qui les préoccupent le plus) et en bas de la liste les 'sujets froids' ou moins importants (ceux qui vous préoccupent moins), de manière à ce qu'ils soient placés selon leur priorité.

*Vote Secret* : Demandez à chaque membre de la patrouille d'écrire trois sujets mondiaux importants sur un morceau de papier qu'ils mettront dans une boîte. Répétez le processus pour les questions en rapport avec leur pays qu'elles aimeraient défendre. Comptez les votes et remplissez la carte.

*Débats (prolongation pour les filles plus âgées)* : Divisez vos patrouilles ou Unité en deux groupes pour tenir un petit débat. Les sujets de débats pourraient être :

*'Les questions mondiales sont-elles plus importantes à défendre que les questions de votre pays et doivent-elles être remaniées en premier ?'*

En utilisant deux (ou plusieurs) questions populaires identifiées lors de la session de brainstorming :  
*'Quelle est la question la plus importante à laquelle il faut s'attaquer et résoudre avant l'autre.'*

## Annexe

### 6.2 – Exercice de Groupe pour identifier les actions de Plaidoyer

#### Matériel :

- Cartes de vote rouges et vertes pour tous les participants
- Liste d'actions (voir ci-dessous)

#### Préparations :

Disposition de la scène : Imaginez votre groupe dans une réunion de Guides/Eclaireuses. L'un des points importants à l'ordre du jour est de décider quelles sont les actions à entreprendre pour influencer les décideurs. Nous souhaitons influencer des personnes afin qu'elles prennent des décisions qui améliorent notre vie et celle d'autrui.

#### Question en cause :

Le bâtiment, dans lequel se réunit le groupe chaque semaine, est une vieille bâtisse qui appartient à la municipalité :

- Les Guides paient un montant mensuel pour occuper les lieux.
- Deux autres organisations de jeunesse utilisent également les locaux.
- Les réparations et le nettoyage sont normalement effectués par la municipalité.
- Le maire donne une priorité au soutien de l'école et des clubs sportifs.
- Il n'y a pas de soutien hebdomadaire comme convenu au début.
- Il n'y a jamais eu de contrat.
- Depuis ces deux derniers mois, les robinets ne fonctionnent plus bien.
- Depuis la panne de chauffage, une sérieuse diminution de membres a été notée.
- Certains parents se plaignent que leurs enfants deviennent malades en raison du système de chauffage déficient.
- Les Guides/Eclaireuses ne sont jamais invitées au conseil de jeunesse.
- Le barbecue annuel sera probablement annulé en raison du manque d'eau.

Après avoir expliqué la situation, le formateur parcourt les actions reprises sur la liste ci-dessous une par une. Les participants doivent voter sur ces actions à l'aide de leur cartes de vote et décider si elles concernent le 'plaidoyer' ou 'pas'.

- Si le groupe en convient, demandez à quelques participants d'expliquer plus en détails comment ils agiraient.
- Si les opinions divergent, ils peuvent en discuter les uns avec les autres.

A la fin du jeu, toutes les phrases doivent être approuvées par le groupe au complet et cinq priorités seront fixées en tant qu'actions de plaidoyer à entreprendre en premier.

## Annexe

### 6.2 – Exercice de Groupe pour identifier les actions de Plaidoyer *suite*

#### Liste d'actions

- Envoyer une lettre à un journal
- Se mettre en grève et organiser un boycott
- Emettre des plaintes et les crier bien fort toutes les fois que vous voyez le maire ou les membres du conseil
- Organiser une campagne pour sauver les bâtiments pour les organisations de jeunesse
- Manifester et organiser une action de protestation en ville
- Envoyer des courriers électroniques aux décideurs
- Produire des affiches et les distribuer aux membres
- Envoyer des représentants auprès de conseils de jeunesse
- Annuler des réunions lorsqu'il fait froid et faire une annonce dans le journal sur les causes de cette annulation
- Chanter des chansons de protestation durant le barbecue
- Soutenir des groupes politiques dans leur campagne visant à améliorer les réglementations pour les bâtiments des jeunes
- Organiser une rencontre avec le maire sur les budgets
- Recruter de nouveaux membres dans les écoles
- Organiser un débat avec les parents sur l'état du bâtiment
- Etablir un réseau avec les groupes pairs
- Participer à des interviews à la radio et apparaître à des émissions télévisées lors d'un débat politique sur le soutien offert aux organisations de jeunesse
- Faire imprimer des prospectus et les distribuer dans les lieux publics
- Organiser une réunion avec les décideurs pour parler de contrat
- Se plaindre haut et fort en public
- Organiser une rencontre avec les décideurs pour changer leur agenda politique
- Rédiger une lettre de réclamation à propos des robinets défectueux
- Rechercher des informations sur Internet
- Créer un site Internet sur une question spécifique
- Adresser une lettre au Ministre de l'Éducation concernant les budgets
- Solliciter les parents pour faire un don afin de payer les réparations du chauffage

## Annexe

### 6.3 – Nouer des Liens : Qu’est ce que la Société civile – et qui fait quoi, pour qui ?

Thèmes	Citoyenneté, Démocratie, Droits humains en général
Taille du groupe	8-20
Temps	90 minutes

#### Aperçu

Cette activité entraîne une négociation sur les droits et responsabilités des citoyens, du gouvernement, des ONG et des médias dans une démocratie.

#### Droits concernés

- Le droit de vote ; pour servir et participer au fonctionnement du pays
- Liberté de l’information et d’expression
- Devoirs à la Communauté

#### Objectifs

- Développer une compréhension de la relation entre les droits et les responsabilités
- Développer une sensibilité aux relations complexes entre les différents secteurs dans une démocratie
- Promouvoir la coopération et la responsabilité des citoyens

#### Matériels

- Une grande feuille de papier (A3) ou feuille de présentation pour chaque groupe
- 2 Marqueurs de différentes couleurs (soit rouge et vert) pour chaque groupe
- Une pelote de fil ou de laine (de préférence verte)
- Un rouleau de papier collant (Scotch ou ruban adhésif) pour chaque groupe
- Une paire de ciseaux

#### Préparation

- Découpez 24 morceaux de laine de 1.5m.

#### Instructions

1. Expliquez que le but de cette activité est de représenter sur une ‘carte’ les différentes relations entre quatre secteurs au sein d’une société démocratique (idéale).
2. Divisez les participants en quatre groupes égaux pour représenter les quatre ‘acteurs’ d’une démocratie : le gouvernement, le secteur des ONG, les médias et les citoyens.
3. Remettez à chaque groupe une grande feuille de papier et des marqueurs ; demandez-leur de réfléchir pendant 10 minutes au rôle que leur ‘acteur’ joue dans une société démocratique, en d’autres termes, quelles sont les fonctions principales qu’il représente. Ils inscrivent au marqueur rouge sur la grande feuille les cinq fonctions les plus importantes.

<sup>7</sup> REPERES Manuel pour la pratique de l’éducation aux droits de l’homme avec les jeunes, Conseil de l’Europe  
<http://www.eycb.coe.int/Compass/fr/contents.html>

## Annexe

### 6.3 – Nouer des Liens : Qu'est ce que la Société civile – et qui fait quoi, pour qui ? *suite*

4. Rassembler les groupes pour présenter leurs idées. Les groupes échangent leurs réactions. Demandez-leur d'approuver les fonctions principales de ces quatre 'acteurs'. A la lumière de ses rapports, les groupes ont le droit d'amender leur liste s'ils le désirent.
5. Séparez ensuite les quatre groupes une nouvelle fois et demandez-leur de réfléchir à ce qu'ils exigent que les 'acteurs' fassent dans l'exercice de leurs fonctions, en d'autres termes quelles sont leurs attentes de la part de chacun des 'acteurs'. Ils transcrivent chacune des demandes sous des rubriques différentes en utilisant le marqueur vert. Ils ont quinze minutes pour exécuter cette tâche.
6. Juste avant la fin du temps écoulé, les groupes seront invités à donner des priorités aux six demandes plus importantes. Chaque membre du groupe recevra des fils de laine et du papier collant pour représenter ces demandes.
7. Distribuez et faites la lecture des 'Règles du jeu' pour vous assurer que tout le monde ait compris ce qu'il faut faire par la suite. Demandez aux groupes d'apporter les feuilles de papier au milieu de la pièce et de les poser à 1m d'intervalle (cf. diagramme). Demandez aux membres de chaque groupe de se positionner dans leur 'coin'.
8. Les tours de négociations commencent maintenant. Vous devez octroyer 10 minutes par tour. Rappelez aux participants que lorsqu'une demande est acceptée un fil de laine doit être collé entre deux papiers en signe d'acceptation de la responsabilité.
9. A la fin du processus, les quatre 'acteurs' devraient être reliés par une toile complexe faite de fils de laine. Passez ensuite au compte rendu et à l'évaluation alors que les participants sont toujours assis autour du panneau.

#### Compte rendu et évaluation

Demandez aux participants d'examiner la toile qu'ils ont créée et de réfléchir à l'activité.

- Etait-il difficile de penser à des fonctions que le gouvernement, les ONG, les médias et les citoyens remplissent dans une démocratie ?
- Y'avait-il des désaccords au sein des groupes au niveau des demandes qu'il fallait accepter ou rejeter ?
- Quelles demandes exprimées sur d'autres groupes ont été rejetées par ceux-ci en termes d'acceptation de prise de responsabilité ? Pourquoi ? Pensez-vous que de tels cas vont occasionner des problèmes dans la réalité ?
- Y-a-t-il eu des responsabilités acceptées par chacun des groupes alors qu'ils ne les avaient pas reconnues précédemment ? Quel est votre sentiment à ce propos maintenant ?
- L'activité a-t-elle montré aux gens quelque chose de neuf sur la société démocratique dont ils n'avaient pas connaissance avant ? Y-t-il eu des surprises ?

#### Conseils pour les animateurs

Dans l'étape 4 des instructions, après que les groupes aient dressé leur liste de fonctions, ne perdez pas trop de temps à discuter des sujets avec l'ensemble du groupe. Cela servira plutôt comme guide au travail en petits groupes qu'ils feront ensuite. Les groupes voudront peut-être noter les fonctions des autres groupes.

Lorsqu'ils rédigent leurs listes de demandes (étape 5), dites-leur de rester réaliste dans leurs demandes vis-à-vis des autres 'acteurs' ! Ces responsabilités devront être acceptables, il ne faut dès lors pas faire des revendications abusives et irraisonnables.

Au moment où les groupes commencent leurs négociations (étape 8), il faut veiller à ne pas présenter cela comme une 'compétition', cette étape ne doit pas prendre trop de temps non plus. Insistez auprès des groupes

## Annexe

### 6.3 – Nouer des Liens: Qu'est ce que la Société civile – et qui fait quoi, pour qui ? *suite*

qu'ils doivent coopérer entre eux, le but étant d'établir une société dans laquelle tous les 'acteurs' travaillent ensemble pour la satisfaction de chacun. Dès lors, les transactions doivent se faire en un temps relativement court : dites aux groupes d'accepter les demandes à partir du moment où ils les considèrent raisonnable et de les rejeter dans le cas contraire, et de discuter plus tard des demandes sujettes à controverse.

#### Variations

L'activité peut être rendue plus compliquée ou plus facile selon le nombre 'd'acteurs' utilisés au sein d'une société : vous pouvez ajouter par exemple, 'les affaires', 'les minorités' ou 'les groupes défavorisés'. Comme cela compliquera davantage le processus de négociation, vous pouvez dès lors décider que tous les groupes n'échangent pas leurs demandes avec chacun des autres groupes. Vous pouvez utiliser différentes catégories plus pertinentes à la réalité des jeunes – par exemple, remplacer 'citoyens' par 'jeunes gens' et 'le gouvernement' par 'école'. L'activité sera également simplifiée en supprimant un ou plusieurs groupes : par exemple, en travaillant avec seulement les 'citoyens' et 'le gouvernement'. Il serait préférable que le groupe soit petit. L'utilisation du panneau n'est pas nécessaire : durant le processus de négociation, une personne du premier groupe tient un bout du fil de laine et tend l'autre bout à une personne du second groupe. Si tout le monde garde les bouts, toute la 'société' sera physiquement reliée à la fin du processus !

#### Conseils de suivi

Le groupe peut continuer à compléter la carte en incluant différents groupes de la société (voir Variations). Ils peuvent transférer la carte sur une autre feuille de papier pour plus de clarté, et ensuite dessiner les connexions en utilisant différentes couleurs – par exemple, rouge pour le gouvernement, jaune pour les médias, vert pour les ONG, etc. Pensez aux connexions qui ne sont pas bien développées dans votre société, et ce qu'il faudrait faire pour surmonter cela.

## A DISTRIBUER

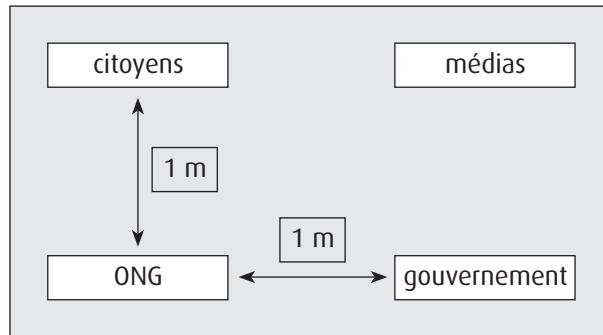
### Règle du jeu

1. Le but de cet exercice est que chaque 'acteur' réussisse à faire accepter leurs demandes par chacun des autres 'acteurs'.
2. Les négociations se font par paires d' 'acteurs' en trois tours comme suit :
  - Tour 1 : Les citoyens et les ONG négocient, et les médias et le gouvernement négocient.
  - Tour 2 : Les citoyens et les médias négocient, et les ONG et le gouvernement négocient.
  - Tour 3 : Les citoyens et le gouvernement négocient, et les médias et les ONG négocient.
3. Les paires décident elles-mêmes qui commencent et à tour de rôle font leurs demandes.
4. Les personnes doivent prononcer leurs demandes de manière claire et concise. Elles doivent également expliquer ce que cela implique et pourquoi elles expriment cette demande particulière, et ensuite pourquoi il est important de leur permettre de remplir leurs propres fonctions.
5. Au moment où vous décidez d'accepter ou de rejeter une demande, les personnes doivent déterminer si ce qui est demandé est juste et si cette demande doit être exécutée.
6. Si le second rejette la demande, le morceau de laine est mis sur le côté. Si la demande est acceptée le morceau de laine en question est collé sur le panneau pour représenter le lien qui a été établi entre les deux groupes. Le 'groupe qui accepte' doit faire une petite note sur le panneau pour leur rappeler en quoi consistait la demande.
7. Répétez le processus jusqu'à ce que toutes les demandes aient été traitées.
8. Répétez le processus à chaque tour jusqu'à ce qu'il y ait des connexions entre les quatre acteurs.

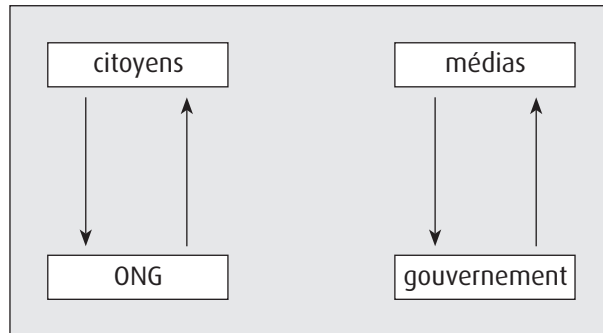
# Annexe

## 6.3 – Nouer des Liens : Qu’est ce que la Société civile – et qui fait quoi, pour qui ? *suite*

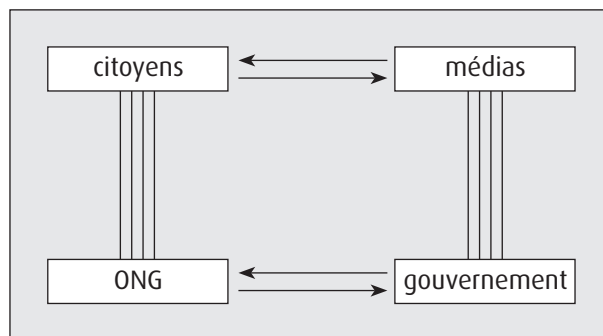
Positions de départ :



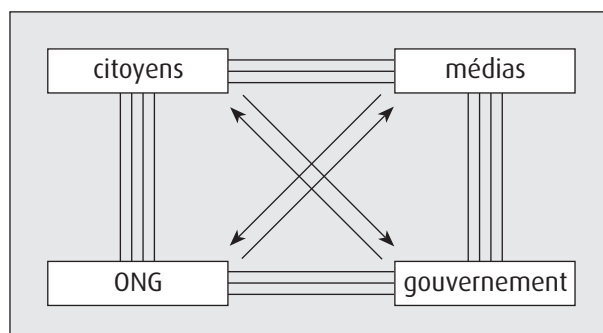
Série 1



Série 2



Série 3



## Aide-Mémoire

girls worldwide say 

World Association of Girl Guides & Girl Scouts  
Association mondiale des Guides et des Eclaireuses  
Asociación Mundial de las Guías Scouts

World Bureau, Olave Centre  
12c Lyndhurst Road, London NW3 5PQ, England

telephone : +44 (0)20 7794 1181  
facsimile : +44 (0)20 7431 3764  
e-mail : [waggs@waggsworld.org](mailto:waggs@waggsworld.org)  
website : [www.waggsworld.org](http://www.waggsworld.org)

Registered Charity No. 306125

girls worldwide say 

**Europe Region**  
**Région Europe**

World Association of Girl Guides & Girl Scouts  
Association mondiale des Guides et des Eclaireuses  
Asociación Mundial de las Guías Scouts

Avenue de la Porte de Hal 38  
1060 Brussels, Belgium

telephone : +32 (0)254 108 80  
facsimile : +32 (0)254 108 99  
e-mail : [europe@europe.waggsworld.org](mailto:europe@europe.waggsworld.org)  
website : [www.europe.waggsworld.org](http://www.europe.waggsworld.org)

The Europe Region is registered in Belgium as an AISBL