

Les étapes du plaidoyer



Ce kit pédagogique « Le plaidoyer en action » est constitué de quatre fiches :

1. Les étapes du plaidoyer
2. Choisir ses moyens de mobilisation
3. Cadre de concertation
4. Conférence de presse

Plus un film « Le plaidoyer et le renforcement de capacités pour la souveraineté alimentaire ».

Il est le résultat des échanges de bonnes pratiques et réflexions entre les membres et partenaires de 8 pays d'Afrique de la Plateforme Souveraineté Alimentaire de la fédération genevoise de coopération. Un atelier de capitalisation à Djilor au Sénégal en juillet 2021 a regroupé une quarantaine de participant-e-s et a permis de co-construire ces outils.

Le but de ces outils est de renforcer les capacités en matière de plaidoyer, d'améliorer les actions engagées et de proposer aux organisations des perspectives d'actions de plaidoyer dans leur propre milieu ou projet.

Notre plateforme propose ces outils destinés aux acteur-trice-s et formateurs-trice-s des secteurs agricoles et alimentaires pour mieux choisir leurs stratégies d'action, argumenter, conduire, exploiter et suivre un plaidoyer, en favorisant le partage des expériences.

Coordination : Isabelle Lejeune

Rédaction : Anne Gueye-Girardet, Isabelle Lejeune, Daouda Diagne et Christophe Vadon

Relectures : Eliane Longet et Philippe Egger



Qu'est-ce que c'est ?

Le plaidoyer vise à promouvoir une cause ou l'action d'un groupe de personnes auprès des différents échelons politiques d'un ou de plusieurs pays et de leurs institutions afin d'amener un changement en lien avec la souveraineté alimentaire. Il vise également un changement de comportements (des consommateur-trice-s, transformateur-trice-s, producteur-trice-s)

C'est une action multi-acteurs qui se déploie dans le temps et dans l'espace.

La mobilisation de réseaux, une condition pour la réussite d'un plaidoyer

Mobiliser = se bouger et faire bouger.

La première étape est une phase de préparation du plaidoyer. Elle consiste à identifier et sensibiliser le public cible sur la thématique du plaidoyer pour le faire porter par le plus large nombre d'acteurs possible, à travers des journées porte-ouvertes, des ateliers-démonstrations, des dégustations, des foires, des marchés, des caravanes, des radios communautaires, du théâtre-forum et la mise en place de clubs ou d'alliances.

On distingue la mobilisation des futurs porteurs de plaidoyer, avec un travail de convergence et concertation et la mobilisation de la masse, de l'opinion publique à acquérir à sa cause avant d'aller plaider auprès de décideur-euse-s (par exemple consommateurs pour les produits locaux).

Local, régional, national, international ?

A quelle échelle mobiliser ?

Une fois la problématique identifiée, par exemple la commercialisation d'oignons de qualité, la promotion de produits locaux et biologiques, la préservation des semences paysannes, il nous faut organiser une mobilisation à plusieurs niveaux en touchant les familles paysannes, les groupements villageois de producteur-trice-s, la communauté, les départements, jusqu'aux diverses rencontres nationales et internationales. L'impact du plaidoyer sera ainsi renforcé, comme le démontrent les expériences réalisées.

Il faut donc créer :

- Un comité de concertation
- Des mobilisations multi-acteurs pour renforcer les connaissances
- Des campagnes communes au Sud comme au Nord
- Des partenariats pour mener à bien les engagements pris par les divers acteurs.



L'incontournable... se préoccuper de notre cible et n'oublier personne !

La réussite du plaidoyer dépend de la pertinence du choix des cibles et des stratégies développées pour les atteindre.

Des exemples de cible :

- Les décideur-euse-s (pour instaurer des politiques plus favorables au consommateur local, l'accès au foncier ou aux intrants agroécologiques)
- Une collectivité publique, une administration
- Des bailleurs (pour accéder à des financements adaptés)
- Des chercheur-e-s (pour impliquer les paysan-ne-s dans la recherche et les chercheur-e-s dans la vie paysanne).

Choisir la stratégie de ciblage, en se posant les questions suivantes :

- Quel est l'acteur clé ?
- Quelles sont les cibles secondaires (influenceurs) ?
- Quelles sont les cibles du 3^e cercle ?
- Quelles seront les plus pertinentes ? ou pas.



OUTILS STRATÉGIQUES

La cartographie des acteurs et leurs influences sur le processus de plaidoyer

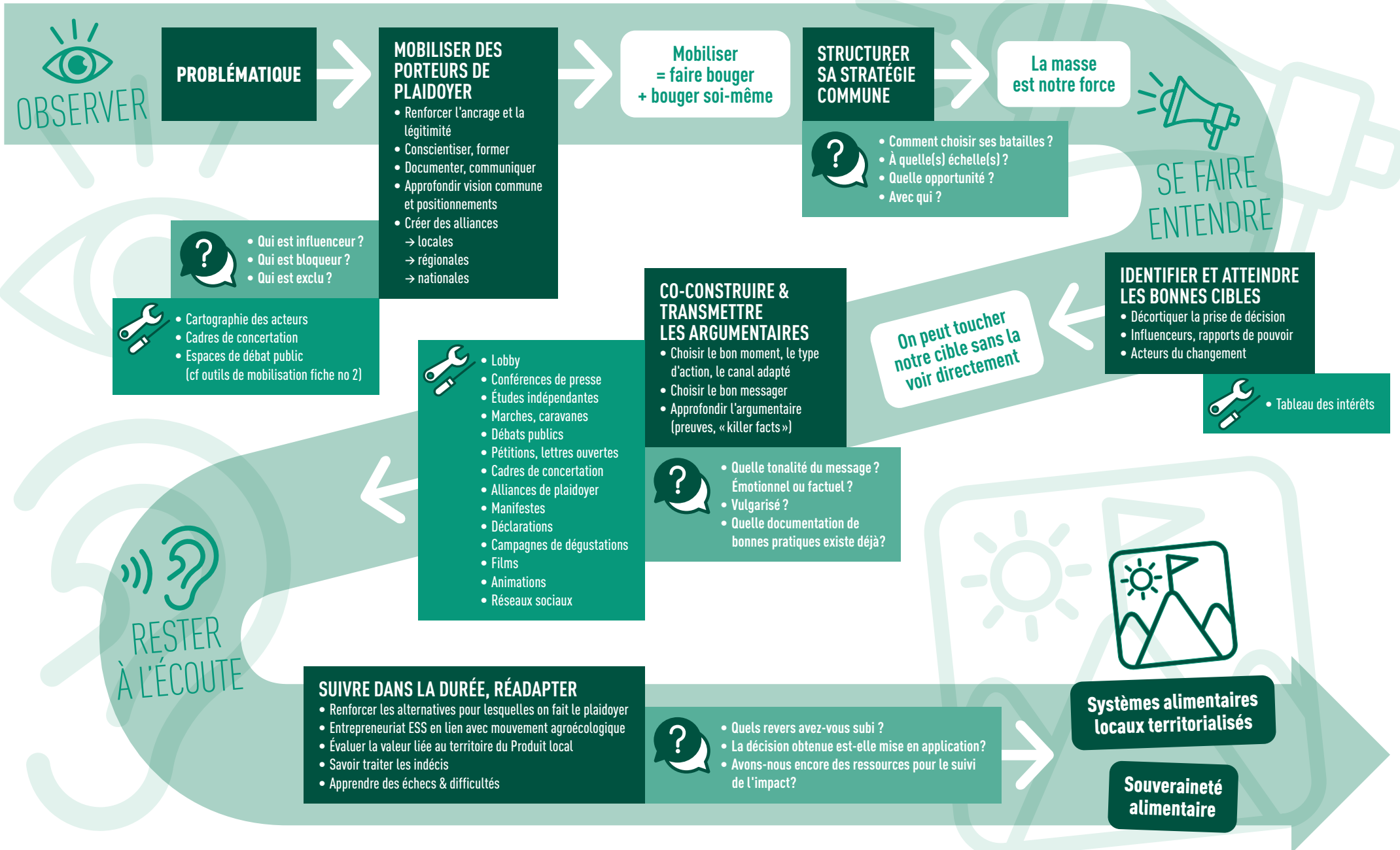
Cet outil consiste à identifier visuellement, par un schéma dessiné, les acteurs favorables ou les acteurs dominants sur la thématique, les acteurs indécis ou passifs et les acteurs bloquants afin de bien comprendre leurs intérêts et leurs potentialités.

Cet outil permet de se rendre compte de la pertinence du choix des acteurs mobilisés, de l'évolution du jeu de ces acteurs (par exemple un acteur peut devenir influenceur en seconde partie du processus de plaidoyer), de visualiser la mise en œuvre progressive de la mobilisation, tant géographique que temporelle.

Comment s'y prendre :

- Utiliser des couleurs différentes selon les phases où les acteurs sont mobilisés : préparation du plaidoyer, réalisation du plaidoyer et suivi du plaidoyer
- Utiliser une légende afin que le schéma montre les intérêts communs ou divergents. Qui a le pouvoir de travailler sur une question ? Qui a le pouvoir d'influer sur la question ? Qui va appuyer le plaidoyer ? Qui n'appuie pas le plaidoyer ou s'y oppose ? Qui est indifférent à la question ?

LES ÉTAPES-CLÉ D'UNE STRATÉGIE RÉUSSIE DE PLAIDOYER



Expérience/Cas pratique 1



“
Des facteurs humains bien gérés durant la phase de mobilisation sont une clé importante du succès d'un plaidoyer.”

Exemple du Burundi avec ADISCO* et sa charte de l'ESS.

*Appui au Développement Intégral et à la Solidarité sur les Collines

En 2021, à la suite d'un atelier interne, ADISCO a entamé une démarche de plaidoyer pour que les coopératives agricoles au Burundi adoptent une charte de l'économie sociale et solidaire (ESS) et que le mouvement coopératif puisse faire adopter ces principes par l'État. Le but était d'améliorer le cadre légal des coopératives.

ADISCO a recensé les acteurs sur la base de leur lien avec le thème et cherché à les intégrer dans le plaidoyer, notamment le réseau national des coopératives (Sangwe) opérant sur toute l'étendue nationale mais qui était un acteur potentiellement bloquant, par ignorance des questions d'ESS.

Une mobilisation a été menée à travers l'organisation d'atelier de conscientisation avec les coopératives parties prenantes (dont les coopératives UHACOM et COCOCA, et les organisations d'appui notamment l'Agence nationale de régulation du mouvement coopératif-ANACOOP). Une fois acquis à la cause, le réseau ainsi élargi des porteurs du plaidoyer ont mené deux actions de plaidoyer: un lobbying auprès des autorités politiques et une campagne d'émissions radiodiffusées.

Ces actions ont porté leurs fruits. Une concertation nationale a permis l'élaboration de textes d'application de la loi coopérative ainsi que l'exonération de droits de douanes et autres taxes sur l'importation d'intrants et d'équipements de production. Les décrets sont en attente de promulgation.



OUTILS STRATÉGIQUES

L'analyse des dynamiques d'acteurs

Cet outil est un prolongement de la cartographie des acteurs. Il permet de mieux comprendre les dynamiques en vue d'élaborer des stratégies d'influence et de construire des alliances pour mobiliser les acteurs.

Comment s'y prendre :

- Donner la parole à tous les acteurs sur les enjeux et les étapes à parcourir
- Écouter tous les acteurs intéressés par la question avant d'entreprendre des actions
- Faire une analyse de pouvoir des acteurs avant de définir des stratégies
- Mettre en place un cadre de concertation (voir fiche 3) réunissant tous les acteurs pour orienter, alimenter le diagnostic et permettre le suivi du plaidoyer.

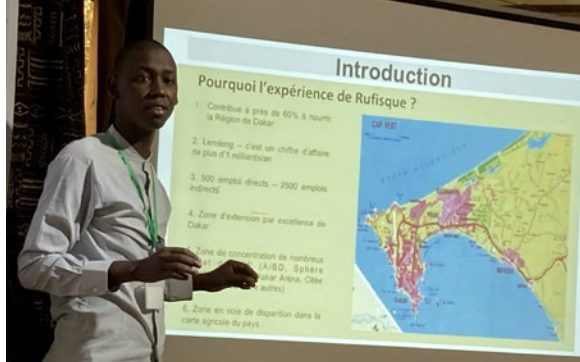
Expérience/Cas pratique 2

Exemple au Sénégal avec CICODEV et le système alimentaire du département de Rufisque.

Le Conseil Départemental de Rufisque, qui disposait des compétences d'aménagement du territoire et de développement économique de sa région, souhaitait jouer un rôle actif dans la préservation des espaces agricoles et la valorisation des produits issus de la transformation agro-alimentaire.

En 2016, en partenariat avec l'ONG CICODEV, ils se sont engagés dans la mise en œuvre du programme «Système Alimentaire Durable et lutte contre la Malnutrition à Dakar». Ils ont collecté de nombreuses données (études, enquêtes, recueil de témoignages) qui ont permis d'établir un diagnostic et d'entamer un débat entre les parties prenantes à propos des enjeux identifiés et également pour définir un cadre de suivi.

La phase d'identification des acteurs, et surtout l'analyse des pouvoirs pour déterminer qui était favorable et qui ne l'était pas, a permis de monter une stratégie de plaidoyer qui a abouti à l'établissement d'un plan alimentaire territorialisé, d'une directive présidentielle pour la préservation de sites agricoles et d'une charte de gouvernance foncière à l'échelle départementale.



Des résultats et puis ?

La réussite d'un plaidoyer ne se mesure pas uniquement aux décisions prises mais aussi à leurs applications et leurs impacts. Dans le cas cité plus haut, on a pu constater un faible taux de signatures de la Charte par les Maires des communes mobilisées (un tiers des adhésions).

Aussi, en juillet 2021, la directive présidentielle n'était toujours pas en application. Il faut reconnaître qu'il y a beaucoup de lenteur dans les processus de prises de décision des élu-es locaux. Néanmoins, grâce à cette démarche, on a pu voir un renforcement du leadership des maraîcher-ère-s qui portent désormais le plaidoyer par eux-mêmes.



À retenir



Le processus de plaidoyer n'est pas un «un long fleuve tranquille !».

Il nécessite la mobilisation de nombreuses ressources (humaines et financières) permettant son impulsion, sa mise en œuvre et le suivi des résultats. De même, l'environnement dans lequel il se met en œuvre doit être un tant soit peu stable et pacifié. En effet, l'instabilité de certains gouvernements à l'échelle nationale ou locale peut limiter et freiner l'efficacité du plaidoyer. La situation sécuritaire dans certains pays est souvent un frein à des actions de mobilisation de masse.

Qu'est-ce qu'un plaidoyer réussi ?

Lorsqu'une décision est obtenue ? Lorsqu'elle est appliquée ? Pour combien de temps ?

Quelles sont les ressources qui sont encore nécessaires pour assurer le travail de suivi sur l'impact de notre plaidoyer ? Toutes ces questions (et bien d'autres !) feront parties de votre propre expérience de plaidoyer.

Pour aller plus loin

- Vous pouvez télécharger ce matériel sur notre site : www.souverainetealimentaire.org
- Film « Le plaidoyer et le renforcement de capacités pour la souveraineté alimentaire »



PSA

Plateforme souveraineté alimentaire d'organisations membres de la FGC

AVEC LE SOUTIEN DE LA

FEDERATION GENEVOISE DE COOPERATION

Mettons le monde en mouvement

Remerciements :

À toutes et tous nos participant-es à l'atelier sur le plaidoyer et nos partenaires venus du Bénin, du Burkina Faso, de Guinée Bissau, du Mali, du Rwanda, du Burundi, du Togo et du Sénégal. À toutes et tous nos collègues des organisations membres de la PSA (Association Suisse-Cameroun, CETIM, E-changer Genève, FH Suisse, Genève Tiers-Monde, GRAD-s, Graine de Baobab, IRED, l'Alliance internationale pour la gestion de l'eau de pluie (IRAH), Jardins de Cocagne Solidarité Nord et Sud, Philéa, SeCoDev, Swissaid-Genève, Tourism for Help et Uniterre).

Plateforme Souveraineté Alimentaire - Novembre 2022 - Graphisme : Nicolas Courtlet - Crédits photos : Adisco, PSA.