

## Plaidoyer et économie informelle

Auteur : Myriam N. Horngren  
Experte en communication et plaidoyer



### QUE SIGNIFIE PLAIDOYER ?

#### Différentes conceptions du plaidoyer :

1. Plaidoyer en situation de crise : réponse **immédiate** à une situation d'urgence, le plaidoyer en situation de crise se termine avec la crise qui s'arrête ou se trouve résolue, par exemple un emprisonnement illégal (Réseau d'urgence d'Amnesty International)
2. Plaidoyer pour un problème : Il s'agit d'un **besoin unique**, ponctuel, qui est **limité dans le temps** ou s'arrête quand le but est atteint, par exemple annuler la Dette du Tiers Monde en l'an 2000 ou la campagne « un homme, un vote » qui s'arrêta lorsque le suffrage universel fut adopté en Afrique du Sud.
3. Plaidoyer social centré sur les personnes : également appelé "plaidoyer social ou citoyen" et "Résistance critique". Il se concentre sur la modification de **décisions spécifiques** affectant la vie des gens (dette, vote, lois) **ET** sur le changement de **la façon dont les décisions sont prises** en un processus plus inclusif et plus démocratique (promouvoir l'égalité des sexes, inclure les minorités, ou les syndicats, etc., dans les décisions qui les concernent).

Dans ce bref exposé, nous travaillons sur les conceptions 2 et 3.

### COMMENT FAIRE UN PLAIDOYER ? PARTICULIEREMENT AVEC LES GOUVERNEMENTS

#### Pourquoi le plaidoyer est-il nécessaire ?

Quand on travaille quotidiennement avec des communautés pour combattre la pauvreté réelle et satisfaire les besoins de développement, on réalise rapidement qu'il est nécessaire d'influencer ceux qui détiennent le pouvoir – au niveau local, régional ou national – afin de parvenir à un changement effectif et durable dans les vies des communautés les plus pauvres ou les plus exclues. Néanmoins, influencer les gouvernements ou les décideurs à différents niveaux n'est pas facile : cela peut prendre du temps et surtout il faut des aptitudes et la perspective de jouer un jeu stratégique de long terme qui est facilité par tous les petites mais importantes victoires obtenues tout au long du processus: nouveaux droits, nouvelles protections, nouveaux fonds et lignes budgétaires.

#### Méthodes qui peuvent être utilisées<sup>1</sup> :

Les pays sont très différents les uns des autres et donc il n'y a pas un seul type de plaidoyer qui conviendrait dans tous les cas. Il est probablement plus utile est de trouver les instruments et questions qui peuvent aider ceux qui s'occupent du plaidoyer à développer une façon de penser stratégique sur le contexte et sur ce qu'ils cherchent à atteindre. Ce bref exposé vise à éclairer les questions clés et les étapes génériques par lesquelles il faut passer pour commencer à réfléchir à la façon de s'y prendre pour faire un plaidoyer dans la vie réelle afin de développer un état d'esprit politique.

<sup>1</sup> Ce qui suit emprunte beaucoup au "Handbook on Advocacy Strategy and Techniques Development, Institute for Popular Democracy (Manilla, Philippines), 2003.

## **La planification du plaidoyer :**

Le plaidoyer concerne en premier lieu et avant tout le changement. Le changement d'une situation qui doit normalement être améliorée pour une catégorie spécifique de personnes. Cette catégorie peut être très nombreuse; par exemple quand les personnes demandent plus de démocratie ou le droit de voter, un pays entier (ou une branche industrielle dans le cas de syndicats) peut être concerné. Le plaidoyer est donc très spécifique au contexte et concerne une grande variété d'acteurs tels que des décideurs dans les institutions locales et nationales, mais aussi des chefs religieux, des medias, des universités et d'autres groupes de la société civile (ONG mais aussi syndicats par exemple). Savoir et comprendre comment ces facteurs interagissent dans le contexte spécifique est le premier pas vers l'élaboration d'une stratégie de plaidoyer réussie. Les questions ci-dessous peuvent être un bon point de départ pour guider vos réflexions :

### **1. Buts et objectifs :**

- Que voulons-nous?
- Quel est le problème?
- Que devons-nous savoir?
- Comment allons-nous le savoir ?
- Quels sont nos buts et objectifs?

### **2. Identification des groupes cibles :**

- Quels sont les décideurs politiques ciblés (ils peuvent aussi être des décideurs locaux) ?
- Pourquoi eux et pourquoi ceux-là ?
- Quels sont les processus formels de décision ?
- Quels sont les processus informels d'élaboration des politiques (où sont vraiment prises les décisions clés et qui les prend ?)
- Les perspectives, les circonstances et les contraintes avec lesquelles les décideurs doivent travailler ?
- Quelle est la cible : législation ? Décision administrative ? Exécution ?
- Quel point d'accès avez-vous ( ou votre organisation ) ?
- A quel moment du processus de décision, allez-vous introduire votre intervention de plaidoyer ?

### **3. Dresser la carte des alliances, du soutien et de l'opposition :**

- Quels sont les groupes ou les individus concernés par le même problème ?
- Pouvons-nous travailler avec eux ?
- Comment pouvons-nous les faire entrer dans une alliance sur cette question ?
- Qui bénéficierait de l'initiative pour le changement ? Qui serait touché ?

### **4. Analyser l'environnement externe :**

- Quelles sont les possibilités politiques, les limites et les risques impliqués ?
- Quels sont les événements intervenant dans la société qui peuvent affecter les tactiques et l'efficacité de la stratégie ?

### **5. Les stratégies de planification :**

Pendant la planification, il se pourrait que vous vouliez prendre un peu de recul et clarifier les points suivants :

- Notre stratégie : aide-t-elle à atteindre notre objectif ? Utilise-t-elle nos alliances ? Minimise-t-elle les adversaires ? Convient-elle à notre style ?
- Messages de cadrage : Quel est notre message ? Comment peut-il être mis en forme pour les différents publics ? Qui sont les messagers les plus crédibles ? Comment allons-nous les faire participer ?
- Tactiques et activités : Quelle est la portée de notre action ? Qui va la réaliser ? Quand va-t-elle avoir lieu et pour combien de temps ? Quelles sont les ressources disponibles ? Avons-nous les ressources ? Qui devrait être impliqué (alliés et mandants) ? Qui va s'opposer à nous et comment ?

## 6. Évaluer

Il est difficile de mesurer le succès des activités de plaidoyer parce que la pleine réussite est rare mais il est maintenant reconnu qu'il est important d'essayer de mesurer le résultat du travail de plaidoyer, en regardant les changements politiques pour essayer de voir si la vie de ceux qui sont au cœur de l'effort de plaidoyer est améliorée. Il y a une variété de façons d'essayer de suivre et de mesurer ces changements. Cet exposé ne peut pas les montrer toutes, mais il est utile de garder une question à l'esprit tout au long du processus de planification : comment vais-je savoir que j'ai réalisé ce que je veux atteindre ?

## REFERENCE

Handbook on Advocacy Strategy and Techniques Development, Institute for Popular Democracy (Manilla, Philippines) 2003.

## RESSOURCES PROPOSEES PAR L'EQUIPE IESF ET L'AUTEUR

<http://capacity4dev.ec.europa.eu/iesf/document/social-behaviour-change-communications-sbcc-and-advocacy-rnsf-seminar-1-3-june-2015-ec-brus>

<http://capacity4dev.ec.europa.eu/iesf/document/le-guide-du-plaidoyer-conseils-sur-la-fa%C3%A7on-de-plaider-pour-un-environnement-plus-favorable>

<http://capacity4dev.ec.europa.eu/iesf/document/advocacy-toolkit-guide-influencing-decisions-improve-children-lives-unicef-2010>

**Advocacy in the Informal economy: Tools for Advocacy: Social Protection for Informal Workers:**  
<http://wiego.org/sites/wiego.org/files/resources/files/Tools-For-Advocacy-Social-Protection-for-Informal-Workers.pdf>

<http://asociacionrecicladoresbogota.org/>

<http://www.streetnet.org.za/>

## CONTACT

**Myriam N. Horngren - Experte en communication et plaidoyer**

E-mail: [horngren.myriam@gmail.com](mailto:horngren.myriam@gmail.com)

**Les opinions et les recommandations contenues dans la présente Thematic Brief n'engagent que l'auteur (les auteurs) et ne reflètent pas nécessairement la position ou l'opinion de la Commission européenne.**