

### Contexte

Le plaidoyer est un mode d'intervention qui se développe dans de nombreuses associations françaises. Cependant il est souvent réactif et peu structuré, faute de temps et de méthodologie pour construire des stratégies et préciser ses attentes et objectifs. Le plaidoyer fait par ailleurs appel à de nombreuses compétences (veille et analyse, communication auprès des audiences cibles, négociation et persuasion, etc.), en particulier pour optimiser ses relations avec les décideurs politiques que nous cherchons à influencer.

### Objectifs

Définir le plaidoyer et le distinguer d'autres modes d'intervention  
Disposer d'un cadre méthodologique solide pour élaborer sa stratégie de plaidoyer  
Savoir construire ses messages de plaidoyer et s'entraîner à les porter en RDV décideur

### Public

Tout public volontaire : salarié.es, bénévoles, administrateur.trices...

### Démarche pédagogique

Sessions d'exposé proposant un cadre méthodologique solide. Etudes de cas pratiques  
Exercices de groupe permettant de fixer les apprentissages  
Temps d'échanges, de débats et de partage collectifs  
Support d'animation et fiches pratiques disponibles en ligne

### Pré-requis

Aucun

### Intervenant

Caroline Dorémus-Mège ou Jean-Denis Crola, consultants spécialisés dans l'appui au plaidoyer et à la mobilisation, du cabinet 6-pm.



### Programme

#### Jour 1 - Concevoir une stratégie de plaidoyer efficace :

> Introduction : Grands principes et spécificités du plaidoyer (vs autres modes d'interventions), possibilités de mise en œuvre d'une démarche d'influence (selon les ressources, le contexte, l'historique et la culture interne) > Élaboration d'une stratégie : 6 étapes clés de la conception d'une stratégie de plaidoyer (méthodologie développée par 6-pm), outils et supports, cadre méthodologique solide pour construire ses actions > Planification des actions : Apports méthodologiques & activités mobilisables initiative de plaidoyer, (développement d'expertise, travail de lobbying, travail média, campaigning citoyen) OU travail d'application en groupe à partir d'une étude de cas, et d'un cadre d'analyse (contexte, acteurs, processus de décision) identification des étapes du plaidoyer et détermination des actions.

#### J2 - Construire et porter ses messages auprès des décideurs:

> Optimiser ses relations avec les décideurs : bonnes pratiques pour développer et consolider les relations. Construction des messages de plaidoyer. > Entraînement au RDV décideur : préparation, jeux de rôles scénarisés, techniques de négociation, adaptation des messages au contexte, aux réactions et postures.

### Mode d'évaluation de la formation

Quizz et exercices au long de la formation. Mises en situation et jeux de rôle avec debriefing. Questionnaire d'évaluation

### S'INSCRIRE



#### DATES & LIEU

Lundi 24 et Mardi 25 Mars 2025,  
à Montpellier (34)

#### DURÉE

2 jours (14h)

#### COÛT

550 € pour les associations adhérentes au Réseau InPACT - 750 € pour les structures hors Réseau InPACT.  
Hébergement et repas sur place, à la charge des participant.es.

#### CONTACT

FRCIVAM Occitanie - Sabine Delcourt - [sabine.delcourt@civam-occitanie.fr](mailto:sabine.delcourt@civam-occitanie.fr)  
CORAL OCCITANIE - Aurore Flament - 06 58 40 55 03 - [formation@coral-occitanie.org](mailto:formation@coral-occitanie.org)