



HealthNet TP©

Save the Children

ZOA
RELIEF | HOPE | RECOVERY

WORKING TOGETHER IN

DCR
DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION

**DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION (DCR)
REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO**

LA SOCIETE CIVILE ET LE PLAIDOYER

**Notes sur le Plaidoyer à l'intention des Organisations du DCR
et des Organisations membres de la Société Civile**

Préparé par **Daniel NSEKUYE MAKOMBE**

Advocacy Officer DCR/ DR Congo

+243 811740002 ; +243 893773838

dansek7@gmail.com

Février 2015



HealthNet TP©

Save the Children

ZOA
RELIEF | HOPE | RECOVERY

WORKING TOGETHER IN

DOR
DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION

« Le courage entreprend l'action, la constance la poursuit, malgré les difficultés la persévérance l'achève.» S.A.



HealthNet TPO

Save the Children

ZOA
RELIEF | HOPE | RECOVERY

WORKING TOGETHER IN

DCR
DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION

Prologue

Présentation du programme Pamoja et du DCR

Pamoja est un programme multisectoriel implémenté par le DCR (Dutch Consortium for Rehabilitation). En Français : Consortium Néerlandais pour la réhabilitation) dans 6 Etats fragiles en Afrique (RDC, Burundi, Uganda, Soudan Sud, Soudan Nord et Liberia).

En RD Congo, le programme est exécuté par 4 organisations membres du DCR, qui interviennent dans cinq domaines différents : **CARE** s'occupe de *La Gouvernance communautaire* et de *l'Economie de ménage* ; **ZOA** s'occupe de *la sécurité alimentaire* ; **Healthnet TPO** s'occupe de *la santé* ; **Save the Children** s'occupe de *l'éducation*.

Objectif

Le programme a Comme Objectif d'améliorer la situation d'accès aux services de base des communautés touchées par des conflits et leurs moyens de subsistance à un niveau acceptable d'une manière durable.

Vision

Le DCR envisage des sociétés pacifiques, stables et bien gouvernées dans lesquelles la population a des moyens de subsistance durables et a un accès égal aux services de base.

Mission

La mission du DCR est de contribuer au relèvement des sociétés en période post conflit en Afrique par la réhabilitation des infrastructures physiques, sociétales et économiques des Communautés affectées par les conflits et l'assistance des acteurs de la société civile à devenir des parties prenantes fortes dans la création des dividendes d'une paix durable.

Approche stratégique

Cette vision et cette mission se traduisent en une stratégie intégrée, celle de :

- Lier les approches communautaires de base et système ;
- Lier les activités économiques avec la provision des services de base ;
- L'Approche partenariat hybride qui consiste en l'implémentation conjointe des activités entre le DCR et les organisations de la Société Civile.

Localisation



HealthNet TP©

Save the Children

ZOA
RELIEF | HOPE | RECOVERY

WORKING TOGETHER IN

DCR
DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION

Il est implanté en RD Congo dans trois provinces : **Nord Kivu** en Territoire de Lubero : dans 37 villages ; **Sud Kivu** en Territoire de Fizi : dans 12 villages ; **Maniema** en Territoire de Kasongo : dans 15 villages

Thèmes transversaux

Dix thèmes ci après : - Plaidoyer – Réseau des connaissances – Communication – Programmation sensible aux conflits - L'intégration concernant l'environnement physique, socio économique et culturel – Renforcement des capacités et responsabilisation des organisations partenaires – Les droits et la protection de l'enfant – Le genre – La gouvernance locale et la sensibilité aux conflits - L'environnement.

Le plaidoyer

Le plaidoyer fait référence aux efforts de Pamoja visant à communiquer, transmettre, négocier ou affirmer leurs intérêts, besoins et de façon efficace. Ces efforts sont entrepris afin d'influencer les politiques publiques et les systèmes politiques, économiques et sociaux.

Ainsi, Ces notes sont conçus pour contribuer principalement au renforcement des capacités des points focaux plaidoyer des organisations membres de la Société civile, afin qu'ils soient en mesure de répondre efficacement aux préoccupations en plaidoyer pour surmonter des obstacles contre le bien être des communautés et contre les activités des ces organisations dans leurs domaines d'interventions respectives.

Bon usage !

Pour la Coordination
NDAMUKENZE MUTUMAY Pierre Emmanuel
DCR Country Coordinator
République Démocratique du Congo



Avant-propos

Les présentes notes sur « la société civile et le Plaidoyer » ont été préparées pour répondre à la nécessité de doter les défenseurs en plaidoyer aux seins des organisations membres de la Société Civile, d'un instrument susceptible de les aider avec des connaissances de base en la matière.

En effet, l'expérience révèle que le plaidoyer est de plus en plus difficile, pour autant qu'on ne soit pas avisé et qu'on ne possède pas des techniques à propos. C'est ainsi qu'un certain fond des notions simples et facilement utilisables est mis à la disposition des défenseurs, afin de leur permettre de bien mener leurs activités de plaidoyer.

En plus des généralités sur la Société Civile en RD Congo, ces notes contiennent aussi des sections importantes qui traitent sur le plaidoyer essentiellement sur la Planification du plaidoyer.

Ces sections sont :

- L'Identification d'une question de plaidoyer
- L'Elaboration d'un plan de plaidoyer et de lobbying
- La Mobilisation des ressources pour le plaidoyer
- La Mobilisation et le travail avec des alliés
- La Préparation et la communication des messages de plaidoyer
- Les Techniques de négociation
- Le suivi et l'évaluation d'un plan de plaidoyer
- Le Défis du plaidoyer dans le contexte fragile comme la RDC?

En outre, l'utilisateur de ces notes trouvera à la fin un glossaire modeste et une bibliographie qui lui permettront de vérifier et d'enrichir ses connaissances des concepts et des théories sur le plaidoyer.



HealthNet TP©

Save the Children

ZOA
RELIEF | HOPE | RECOVERY

WORKING TOGETHER IN

DOR
DUTCH CONSORTIUM FOR REHABILITATION

Ière Partie : **LA SOCIETE CIVILE**

Historique

La réalité dénommée : « Société Civile » en République Démocratique du Congo est ancienne. Dans les années 40, les travailleurs des Mines au Katanga avaient eu à entreprendre des actions syndicales pour revendiquer de meilleures conditions de vie.

Les associations mutualistes et chrétiennes leur ont emboîté le pas et ont été très actives à l'accession de la RDC à l'indépendance en 1960 ;

Dès l'accession de la RDC à l'indépendance, les syndicats ont été remarquables dans la défense des droits des travailleurs, tandis que les églises ont eu à dénoncer les pratiques négatives des tenants du pouvoir ;

Dans le milieu des années 80, les organisations non gouvernementales de la société civile ont offert des services qui étaient autrefois sous la responsabilité de l'Etat (Développement rural, Education, santé, épargne, etc. ...).

Parmi les acteurs de la société civile, les Eglises ont joué et continuent encore à jouer aujourd'hui, un rôle déterminant la suppléance dans la livraison des services publics. Et cela, même si elles ont adopté tantôt une attitude de compromis, tantôt celle de résistance face à la dictature. C'est autour des communautés religieuses que sont nés certains groupes de réflexions en faveur de la démocratie et de la défense des droits humains.

Certains diocèses et certaines congrégations religieuses assurent la publication des revues et des bulletins d'information dont la diffusion à travers le réseau des paroisses couvre les provinces éloignées et maintient de façon considérable l'engagement de l'Eglise.

La société civile a aussi joué un rôle de premier plan pour l'amorce du processus de démocratisation depuis le début des années 1990, notamment :

A la Conférence Nationale Souveraine (CNS) où elle a représenté près de 40% des sièges parmi les participants et elle assurera sa présidence à travers un des ses membres en la personne de Mgr Laurent MONSENGWO PASINYA. Par l'Education Civique et l'éveil des consciences, des nombreuses organisations non gouvernementales ont opposé une résistance farouche aux nombreuses violations des droits humains commises par les tenants du pouvoir durant la période de transition.

Par ce travail, certains acteurs nationaux et internationaux ont reconnu dans la société civile la frange consciente de la population organisée en

associations et capable de défendre les intérêts de la grande partie de la population. Elle a rivalisé d'initiatives avec la rupture de la Coopération structurelle. Malgré les moments troubles, elle a maintenu l'espoir de l'option dans les élections libres et transparentes comme un indicateur important de la vie démocratique en vue de mettre fin au cercle vicieux de la prise de pouvoir par les armes.

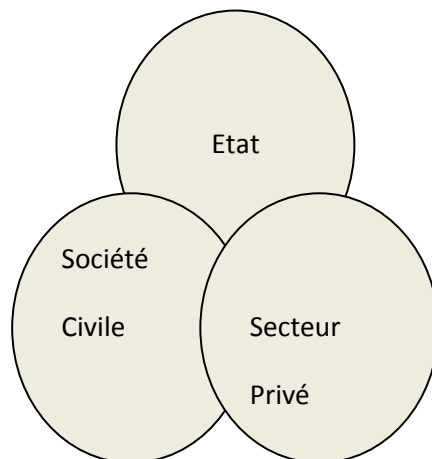
Options fondamentales de la société civile en RDC.

Le concept « société civile »

La société civile est ensemble d'organisations à base sociale dont l'objectif est non de rechercher la conquête du pouvoir politique et économique, mais plutôt d'assurer la promotion et la défense des intérêts de la population.

Définition Synthétique et opératoire de la société civile

L'idée de société civile se réfère à celle de civilité (dans les relations sociales) et elle renvoie donc à une vision éthique de l'ordre sociale articulé autour de l'harmonisation entre intérêts particuliers et bien commun. Partant, la société civile peut être identifiée comme l'espace intermédiaire devant exister entre la sphère de l'Etat et la sphère privée (notamment la famille).



Elle est constituée d'une variété d'institutions (groupements associatifs traditionnels et modernes, syndicats, mouvements religieux, organisations socioprofessionnelles, etc.) qui se donnent des objectifs d'intérêt collectif, fonctionnent eux-mêmes sur un mode démocratique, interviennent dans l'espace public où leur mobilisation assure l'interface avec la société politique et contribue à l'articulation des demandes sociétales et des intérêts particuliers. Cette définition relativement simple met en relief cinq éléments constitutifs essentiels de la société civile :

1. Une organisation sous différentes formes de vie collective : associations, syndicats, Eglises, ONG, etc.
2. Une organisation autonome par rapport à l'Etat, mettant donc en scène, pour l'essentiel, des acteurs non étatiques même si l'Etat peut essayer de créer « sa » société civile en impulsant l'émergence d'organisations qui n'ont de « non gouvernementales » que le nom...
3. Une fonction qui doit s'exercer pour le bien de tous en agrégeant des demandes tant individuelles que collectives.
4. Une position intermédiaire entre sphères publique et privée.
5. Enfin une vision des relations sociales basée sur certains principes éthiques, permettant à la société civile de se mobiliser pour interpeller l'Etat par exemple sur le terrain du développement, de l'injustice, des violations des droits de l'homme, de la corruption, etc. Cette mobilisation sociale est importante, car elle permet non seulement la validation constante du régime démocratique au-delà du moment électoral mais également parce qu'elle introduit une relation verticale entre les OSC et l'Etat.

Caractéristiques

La société civile est un espace autonome vis-à-vis du marché et de l'Etat. Cet espace est constitué d'organisations qui visent, au moyen de différentes actions, à renforcer les groupes dirigeants ou à critiquer les options économiques et politiques, mais aussi à formuler des alternatives viables pour les groupes dominés ou marginalisés.

La société civile est donc caractérisée par sa pluralité, tout en se battant continuellement pour se construire une vision commune des choses.

Vision de la société civile de la RD Congo

La vision de la société civile de la République Démocratique du Congo est d'œuvrer pour l'émergence d'une société dynamique dont la population est libérée de la pauvreté sous toutes ses formes et participe activement à la construction continue du pays dans un contexte de paix, de sécurité, d'équité et de respect des libertés fondamentales des citoyens.

Mission de la société civile en RD Congo

La mission de la société civile en RDC est d'initier les actions du plaidoyer et de lobbying, mais également d'élaborer et d'exécuter des programmes d'actions concrets en faveur des communautés de base.

Aussi, selon la charte provisoire de la Société Civile de la RDC, 2000, P.5 et 616, La société civile a pour mission de :

- Etre un lieu de l'expression de la consciences nationale qui s'exprime à travers des valeurs communes qui doivent être défendus comme la paix, l'intégrité territoriale, la démocratie, avec toutes ses valeurs spécifiques telles que la liberté, tolérance, le respect du principe de l'alternance, le respect de la constitution et des lois du pays, la solidarité agissante qui se traduit par le fait que tous se sentent liés les uns aux autres, concernés par ce qui arrive aux autres par exemple, en cas d'épidémie, de catastrophe naturelle, la complémentarité etc.
- Rechercher l'épanouissement intégral de la population congolaise et de son bien-être ; celui-ci se traduit par la satisfaction des besoins fondamentaux de l'homme par rapport à la santé, au logement, à la sécurité alimentaire, à l'emploi, à l'éducation, aux loisirs.
- Se préoccuper du vécu quotidien et des aspirations profondes de la population du pays et influencer les décideurs politiques notamment, à en tenir sérieusement compte et à être au service de l'intérêt commun.
- Aider la population à s'organiser pour vivre réellement en autopromotion pour une prise en charge réelle de son destin d'une part et d'autre part, l'aider à participer activement et efficacement à la vie politique, c'est-à-dire à la gestion de la chose publique en exigeant que les gouvernants fassent de la bonne gouvernance, assurent effectivement la sécurité des personnes et de leurs biens, créent les conditions des plus favorables qui permettent à chaque citoyen de se procurer par ses propres efforts, tout ce dont il a besoin pour vivre dignement.
- Etre une force de progrès qui travaille pour l'édification d'une société où l'on se débarrasse de tout ce qui na va pas, entre autres : les lois dépassées ou iniques, les mentalités rétrogrades, les structures du pouvoir empêchant la grande majorité des Congolais et des Congolaises de participer réellement au processus de prise de décision affectant l'avenir du pays.
- Etre enfin, une société civile de propositions : celle qui fait une critique sérieuse des insuffisances du système de développement actuel, en vue de faire des propositions alternatives et opérationnelles, susceptibles d'apporter des réponses adéquates aux problèmes du pays ; elle s'entend être une Société Civile

visionnaire, celle qui anticipe les événements plutôt que ne les subit.

La société civile ne peut cependant pas se substituer aux institutions publiques.

Le code de bonne conduite de l'acteur de la société civile

La société civile, en tant que corps, peut être affectée positivement ou négativement par le comportement ou l'attitude d'un ou plusieurs de ses membres. A cette fin, il a paru important pour les acteurs de la société civile d'édicter une liste des règles et principes que quiconque se réclame appartenir à ce corps est tenu de suivre et de respecter scrupuleusement.

Ces règles et principes sont notamment :

1. Relations entre les OSC au niveau national, provincial et local

- Les organisations de la société civile doivent mener des activités d'une manière intégrative et participative propice à la prise en charge locale des populations cibles et à la responsabilisation mutuelle avec les bénéficiaires des services.
- Les interventions des organisations de la société civile doivent être axées sur le développement, motivées par la demande ou par l'offre, sur la véritable nature des liens entre elles et les populations démunies et marginalisées et sur le degré de représentativité de la société civile dans son ensemble.
- Les organisations de la société civile doivent mettre en place des mécanismes de collecte et d'enregistrement des besoins réels et des attentes de la population.
- Les organisations de la société civile interviennent à titre de représentantes des groupes sociaux ou de groupes d'intérêts particuliers dans le cadre d'un dialogue sur toutes les politiques qui gouvernent la Nation.
- Les organisations de la société civile doivent coopérer et éviter la concurrence et les rivalités entre elles afin d'assurer leur cohésion et leur efficacité, et, accroître leur efficacité et leur impact dans leur secteur d'intervention.
- Les organisations de la société civile doivent éviter la diffamation, la calomnie et la diffusion de fausses nouvelles.
- Les organisations de la société civile doivent se surveiller mutuellement
- Les regroupements d'organisation de la société civile doivent :

- Veiller à une meilleure participation de leurs membres,
- Veiller au respect des textes internes et de la bonne gouvernance au sein des organisations de la société civile ;
- Veiller au respect des engagements des organisations de la société civile vis-à-vis de l'Etat, des populations, des partenaires techniques et financiers et d'autres acteurs.
- Etablir en leur sein des mécanismes de résolution des conflits entre les organisations membres à tous les niveaux.
- Les organisations de la société civile doivent entrer en contact avec d'autres acteurs, c'est-à-dire dialoguer, communiquer, négocier en leur sein et avec d'autres partenaires tel que l'Etat, les opérateurs économiques et politiques et les organismes internationaux à travers :
 - Le partage d'informations ou réflexions ;
 - La participation au processus de prise de décision politique économique et sociale ;
 - La déclaration ou la prise de position en vue d'émettre une opinion ou de recommandations sur un sujet d'intérêt général ou d'actualité ;
 - L'organisation des séminaires et des ateliers sur des sujets d'intérêts ou d'actualité ;
 - La concertation et la négociation de manière informelle, mais aussi formelle,
- Les organisations de la société civile doivent participer à l'animation des cadres de concertation géographique et thématique relatif à une synergie entre les différents acteurs du développement et, au besoin, les susciter.

2. **Relations entre la société civile et la société politique ?**

- Chaque individu œuvrant au sein d'une organisation de la société civile voulant intégrer la sphère politique doit :
 - Se positionner ouvertement et clairement pour la sphère politique ;
 - Déclarer ses ambitions publiquement ;
 - Rester en contact avec la société civile, et le cas échéant, prendre position pour la société civile dont il est issu quant il s'agit de défendre les intérêts majeurs de celle-ci ;
 - Ne plus engager son organisation d'origine et la société civile sans avoir reçu mandat.
- Les associations sans but lucratif montées par des opérateurs politiques avec des visées politiques constituent une

menace pour les organisations de la société civile. Elles sont donc à dénoncer.

3. Relations entre la société civile et l'Etat

Les organisations de la société civile doivent :

- Contribuer au renforcement des services de l'Etat et de son administration pour satisfaire les besoins des populations ;
- Influencer les institutions et services publics en faveur du bien-être de la population ;
- Exercer un contrôle citoyen des institutions et services publics à tous les niveaux ;
- Dénoncer et condamner les faiblesses, les failles et les fautes des institutions et services publics ;

4. Relations entre la société civile et les entreprises privées

- Les organisations de la société civile sont appelées à entretenir le dialogue à travers des canaux formels ou informels et à collaborer avec les entreprises pour la sauvegarde de l'intérêt général, mais aussi pour la protection des intérêts de leurs membres ou des bénéficiaires de leurs services.
- Les organisations de la société civile doivent :
 - Amener les entreprises à avoir de la considération pour l'homme tout court et l'homme pourvoyeur de la force du travail dans le processus de production, la protection de la nature et de l'environnement dans la perspective du développement durable ;
 - Eviter d'être instrumentalisées ou de se laisser manipuler par les entreprises :

5. Relations entre la société civile et les partenaires techniques et financiers

- Les organisations de la société civile doivent entretenir des relations responsables et fiables avec les partenaires financiers et techniques. Car, pour la société civile, le partenariat consiste à mutualiser un ensemble de ressources financières, humaines, techniques, et immatérielles (l'information ou le soutien politique) ;
- Les organisations de la société civile peuvent obtenir des financements de leurs programmes de manière indépendante, même s'ils ne sont alignés sur les priorités du gouvernement,

- Les organisations de la société civile doivent penser à la pérennisation des activités financées en faveur des populations, ceci implique l'idée selon laquelle les besoins ressentis déterminent l'aide et non l'inverse.
- Les organisations de la société civile doivent veiller à l'effectivité du décaissement de l'aide au développement ;
- Les organisations de la société civile doivent veiller à la distribution juste et équitable de l'appui financier, technique et matériel ;
- Les organisations de la société civile doivent condamner et dénoncer la corruption.

Composition de la Société Civile

Les organisations de la société civile en RD Congo peuvent être regroupées en 16 grandes composantes, à savoir :

N°	Nom de la composante	Nature des OSC parties prenantes
1	Les associations des femmes	Il s'agit des ASBL œuvrant pour la défense des droits politiques, économiques, sociaux et culturels des femmes et pour promotion.
2	Les associations et mouvements des jeunes	Il s'agit des ASBL œuvrant dans l'encadrement des jeunes et pour la défense de leurs droits politiques, économiques, sociaux et culturels.
3	Les ONG de développement	Sont des ASBL dont l'objet est le développement des communautés de base.
4	Les ONG d'éducation civique	Sont des ASBL qui assurent l'éducation des citoyens.
5	Les ONG des droits humains	Les ONG des droits humains sont des ASBL qui œuvrent pour la promotion et la défense des droits humains.
6	Les Syndicats	Sont des ASBL ayant pour objet la défense des intérêts de leurs membres
7	Les ONG d'environnement	Sont des ASBL qui œuvrent pour la défense et la promotion de protection de l'environnement
8	Les Ordres professionnels traditionnels et corporations	Il s'agit des organisations professionnelles de certaines professions réglementées comme celles des avocats, les architectes,

	professionnelles	les médecins, les pharmaciens.
9	Les organisations humanitaires et philanthropiques	Sont des établissements d'utilité publique ou des ASBL qui concourent à la réalisation des œuvres caritatives et philanthropiques.
10	Les sociétés savantes	Ce sont des ASBL d'érudits, de chercheurs qui diffusent le produit de leurs réflexions.
11	Les Eglises et confessions religieuses	Ce sont des ASBL à caractère confessionnel et religieux dotées d'un lieu de culte ou de pratique religieuse.
12	Les associations communautaires et paysannes	Ce sont des ASBL regroupant les paysans ou des personnes ayant un intérêt principal commun.
13	Les associations culturelles et sportives	Ce sont des ASBL qui accordent une part importante aux activités culturelles ou sportives.
14	Les associations de la presse	Ce Sont des ASBL qui regroupent des professionnels des médias ou celles qui œuvrent dans le secteur de la communication et de la transmission des informations.
15	Les ONG à caractère économiques	Ce Sont des ASBL qui travail dans le secteur financier et économique.
16	Les ONG de santé	Ce Sont des ASBL qui regroupent les professionnels de la santé ou celles qui œuvrent dans le secteur de la santé.

Plate-forme et collectifs

Pour accroître leur efficacité, les différentes associations sans buts lucratif peuvent se regrouper en plates-formes ou réseaux. La source de ce regroupement peut venir d'un groupe d'ASBL qui ressent ce besoin ou alors d'un partenaire technique ou financier qui suggère une synergie entre des organisations de la société civile.

II. L'IMPORTANCE DE L'IMPLICATION DE LA SOCIÉTÉ CIVILE DANS LA MISE EN ŒUVRE DES POLITIQUES



Justification de l'implication de société civile.

Après des décennies d'instabilité politique et de dictature, l'on ne peut pas considérer que les gouvernants seuls peuvent promouvoir une culture démocratique et un développement durable en RDC, sans la participation de la population et sans l'engagement des différentes structures mobilisatrices de la société civile.

Les organisations de la société civile jouent deux grands rôles dans la politique du développement. D'une part, un rôle de mise en œuvre, lorsqu'elles fournissent des biens et des services, parfois pour le compte des pouvoirs publics, d'autre par un rôle de catalyseur, lorsqu'elles se révèlent inspiratrices, médiatrices ou actrices de l'évolution du développement. Dans les deux cas, les organisations de la société civile se doivent de dialoguer avec les différents acteurs du développement pour bien assumer leurs rôles. D'autre part, dans le cadre de la bonne gouvernance, il n'est pas efficace et efficient, pour la société civile, de concevoir des plans d'action sans engager de dialogue avec le gouvernement.

Il faut dire aussi que l'absence de politique de développement en République Démocratique du Congo est une interpellation pour les organisations de la société civile qui doivent amener l'Etat congolais à planifier de manière participative le développement du pays afin d'assurer effectivement le mieux être des populations.

Contexte actuel.

Les faiblesses constatées dans la planification et la mise en œuvre des politiques de développement en République Démocratique du Congo sont essentiellement dues à :

- La faiblesse de la qualité du dialogue en la société civile et différentes institutions et services étatiques publiques.
- La faiblesse de la participation des organisations de la société civile dans la définition des politiques de développement ;
- L'Absence d'un cadre de dialogue permanent entre la société civile et les institutions étatiques ;
- Le dialogue sur des projets ponctuels avec les partenaires techniques et financiers (PTF);
- L'absence d'un cadre de concertation permanent avec les PTF ;
- La divergence d'approche et de vision d'intervention entre les OSC et les PTF ;
- La faiblesse de la participation de la société civile dans l'élaboration des politiques d'intervention des PTF;

- La politisation de la société civile qui accroît la méfiance de la population et des acteurs politiques à son endroit ;
- La crainte de l'instrumentalisation de la société civile par les PTF accroît également la méfiance des services publics à son endroit ;
- La faiblesse de la mobilisation des ressources de la population ;
- La faiblesse de vulgarisation des lois et programme de développement existants.

Il faut cependant reconnaître que :

- Il existe des acteurs de la société civile qui participent dans la définition des politiques sectorielles. (Secteur de la santé, de l'éducation, de la sécurité, de l'environnement,...).
- Il existe des dispositions de la constitution de la RD Congo permettant le dialogue entre les institutions publiques et la société civile, notamment dans le cadre de la défense des droits et libertés ainsi que dans l'optique de l'interaction entre les citoyens et les différents animateurs des institutions publiques.

Objectifs de l'implication de la société civile dans la mise en œuvre des politiques de développement.

Les organisations de la société civile de la RD Congo doivent :

1. Renforcer le dialogues avec les différents partenaires en matière de développement ;
2. Contribuer efficacement à l'analyse, l'élaboration, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des politiques de développement en RDC à tous les niveaux ;
3. Mettre en place des mécanismes de contrôle citoyen permanent et de participation communautaire au développement à tous les niveaux ;

Conditions de réalisation de l'implication de la société civile.

- ✚ La première condition à la réalisation de ce défi c'est d'avoir un cadre de concertation efficace, qui devra prendre en charge les différents aspects du développement participatif.

Le dialogue sur les politiques suppose une capacité renforcée des acteurs des OSC dans la maîtrise des différents thèmes, de manière à être des interlocuteurs valables en face des pouvoir publics,

- ✚ La mise en place des mécanismes de dialogue entre les OSC et les institutions publiques au niveau national, provincial et local, qui sont :

- ✓ Une structure ou un cadre de concertation privée entre les institutions publiques et les OSC ;
 - ✓ Le développement des canaux de communication : site Internet, bulletin de liaison, tribunes d'expression populaire et autres supports ;
 - ✓ L'identification de l'expertise et des compétences au sein de la société civile ;
 - ✓ La mise en œuvre du principe de transparence et d'alternance ;
 - ✓ Le renforcement des capacités des acteurs sur des matières pointues, sur lesquelles les OSC n'ont pas de valeur ajoutée.
- ✚ La mise en place des mécanismes de collaboration entre les OSC et les bailleurs de fonds, qui sont :
- La fixation des préalables de collaboration entre les OSC et les PTF ;
 - L'organisation des réunions d'échange ou tribunes de partenaires ;
 - La mise en place d'un cadre permanent de concertation et de coordination entre les OSC et les bailleurs de fonds ;
 - L'élaboration des stratégies de communication entre les OSC et les bailleurs de fonds ;
 - La signature des contrats ou convention de partenariat mutuellement avantageux ;
 - L'organisation des réunions de suivi et d'évaluation entre les OSC et les fonds ;
 - L'exigence d'une approche tripartite dans la coopération (Etat, Bailleurs de Fonds et Acteurs Non Etatiques).

La question de politique de développement met en face trois principaux acteurs, à savoir : la Société Civile/Acteur Non Etatiques, les Pouvoirs publics (Etat) et les Partenaires Techniques et Financiers (Publics et Privés). Ainsi, les relations entre la société civile, l'Etat et les bailleurs de Fonds devront être soutenues par une approche d'un partenariat Public-Privé et Bailleurs de Fonds. Les OSC conviennent qu'elles ne soient plus simplement consultées par l'Etat ou les bailleurs de fonds quand les dossiers ont déjà été montés, comme c'est le cas maintenant. Le processus de dialogue devra commencer dès la première phase du cycle d'un programme ou d'un projet, c'est-à-dire dans la phase de conception.

Mécanisme et outils de participation de la société civile dans la mise en œuvre des politiques.



De nos jours, le développement social, économique, politique et culturel n'est pas l'apanage d'un individu ou un d'un groupe des personnes. Il n'est pas non plus le monopole des gouvernants. De plus en plus, la planification du développement pour le bien être des populations, est devenue une œuvre des communautés en concertation avec les gouvernants et d'autres intervenants sur terrain.

Que ce soit sur le plan sociopolitique qu'économique, un partenariat entre tous les acteurs est recommandé.

Ainsi parle-t-on de la participation au processus de développement. C'est la méthode de planification participative. Processus oblatif et captatif au cours duquel les acteurs ainsi que les bénéficiaires se mettent ensemble pour discuter de leurs intérêts dans leur entité administrative locale.

La Démocratie participative tend à créer des opportunités pour tous les membres de la société de participer aux processus de décision politique. Elle est souvent menée autour d'activités locales avec et pour les citoyens. Selon les tenants de cette approche, un espace de réflexion et d'action non gouvernementale dynamique est la pré-condition de l'émergence d'un véritable régime démocratique.

1. Mécanismes de participation

Parmi ces mécanismes, il existe des mécanismes institutionnels, dans la mesure où ils sont prévus et encadrés par la loi sur les ETD et souvent mis en œuvre au travers de procédures plus ou moins lourdes ou contraignantes.

En ce moment précis en RDC, ces mécanismes ne sont pas encore opérationnels à cause du retard consommé dans la mise en œuvre de la décentralisation. Certains d'entre eux sont par ailleurs obligatoires au regard de la loi.

Outre cela, l'on rencontre des mécanismes non-institutionnels. C'est dans ce créneau que la société civile organise sa participation. Mise en œuvre de façon spontanée et répondant aux modes d'organisation établis par les OSC, bien capitalistes, ces mécanismes constituent en eux-mêmes, des « bonnes pratiques » de la société civile.

1.1. Les mécanismes institutionnels :

Au niveau de chaque province, il y a une Assemblée provinciale (Article 197 de la Constitution de la RDC) qui est l'organe délibérant de la province et délibère sur le domaine de ses compétences.

Au niveau des Entités Territoriales Décentralisées (Article 3 alinéa 1 de la constitution du 18 février 2006 ; loi n° 08/016 du 7 octobre 2008 portant composition, organisation et fonctionnement des entités territoriales décentralisées), c'est-à-dire des villes, des communes des secteurs et des chefferies, les mécanismes institutionnels sont prévus.

Il s'agit au regard de leur ordre du :

- Conseil urbain dont les compétences sont spécifiées dans la loi 08/16 du 7 Octobre 2008 sur les ETD à l'article 11 ;
- Conseil communal dont les compétences sont spécifiées dans la loi sur les ETD à l'article 50 ;
- Conseil des Secteur ou des Chefferies dont les compétences sont spécifiées dans la loi sur les ETD à l'article 73.

1.2. Les mécanismes non-institutionnels

La participation des citoyens non investis d'un mandat électif à la vie publique locale permet à ceux-là même qui sont directement concernés par les décisions des autorités/gouvernants de s'exprimer sur les thématiques qui leur tiennent à cœur ou, à tout le moins, d'être bien informé de ces décisions et des processus qui y ont conduit.

Dès lors, elle revêt plusieurs formes, prend plusieurs dimensions et s'inscrit dans des mécanismes divers. Les plus connus de ces mécanismes sont :

- **Communication de l'information** : C'est le flux d'information dans un sens, vers le public (par exemple, traduction de documents le biais de l'administration locale ; télédiffusion ou radiodiffusion des discussions ; campagnes d'affiches)
- **Consultation** : C'est le flux d'information dans les deux sens, entre les coordinateurs de la consultation et le public (par exemple, évaluation de type participatif, évaluations des avantages à attendre, réunions consultatives, visites sur terrain et entretiens)
- **Collaboration** : C'est le partage du contrôle sur la prise de décision (par exemple, planification de type participatif : ateliers servant à définir les positions, les priorités, les rôles ; comités communs, groupes de travail, groupes spéciaux avec les représentants des parties prenantes ; ateliers servant à définir les positions, les priorités, les rôles ; comités communs, groupes de travail, groupes spéciaux avec les représentants des parties prenantes, travaux en commun avec les groupes d'utilisateurs et divers ; délégation aux parties prenantes et de la responsabilité de l'application, réunions pour régler les conflits,

chercher un accord, créer le sens que les réformes « appartiennent » bien au pays, évaluation publiques des documents de travail)

- **Prise en main de leur destin par les citoyens** : transferts à toutes les parties prenantes du contrôle de la prise de décision et des ressources.
- **Le Dialogue** : Processus structuré, habituellement dirigé par un animateur, qui permet de discuter et de délibérer par rapport à certains enjeux. Les participants dont les valeurs et les priorités diffèrent peuvent en arriver à une compréhension commune des problèmes et des possibilités. Le dialogue favorise les interactions et permet aux participants de s'influencer entre eux.
- **La concertation**
L'objectif de la concertation est plus ambitieux : il s'agit de tendre vers un consensus entre les citoyens appelés à s'exprimer et les autorités. Il ne s'agit donc plus seulement de recueillir l'avis des habitants. La concertation suppose ainsi « *un rapport plus égalitaire entre les parties en cause* » que lors d'une consultation.

2. Les Outils de la participation

2.1. Les panels ou conférence des citoyens

Confrontés à une question de société complexe ou controversée, un groupe de citoyens ; constituant un panel de profanes, donne son avis aux autorités publiques qui prendront les décisions en la matière. Avant de l'exprimer, les citoyens reçoivent une information complète sur le sujet et se confrontent à diverses personnes (scientifiques, professionnels, représentants de groupe d'intérêt, d'administrations,)

Un comité d'animation ou de pilotage est chargé de l'organisation formelle de la procédure, sans bien sûr intervenir dans les délibérations. Une étape cruciale est celle de la sélection des membres du panel. Afin de sélectionner des personnes sans a priori et détachées de la défense d'intérêt particuliers, l'on recourt au tirage au sort ou à la constitution d'un échantillon représentatif...

Les conclusions du panel de citoyen sont nuancées, au lieu d'un verdict pour ou contre. Il s'agit en outre d'un avis éclairé, non d'opinions irréfléchies. Il demeure cependant que c'est un mécanisme lourd et coûteux (organisation de la formation et des contacts avec les experts, de la couverture médiatique, mobilisation des participants pendant plusieurs jours, animation des débats, ...).

2.2. Le budget participatif

Lorsque l'on parle de budget participatif, l'on fait toujours référence au processus d'élaboration du budget de la ville de Porto Alegre, dans le sud du Brésil. Le budget participatif y est en effet en vigueur depuis une dizaine d'année. En quoi consiste-t-il ?

Un « échelon micro-local » enregistre les propositions de la base, sans contrôle de la municipalité. Des représentants sont ensuite désignés pour présenter les propositions du groupe à l'échelon supérieur du secteur.

Seize assemblées sectorielles (secteurs géographique) et cinq assemblées thématiques constituent des « *espaces où les participants expriment leurs revendications, critiquent les initiatives administratives des autorités locales et négocient entre eux les priorités qu'ils souhaitent promouvoir* ». Ce sont aussi bien des espaces de discussion que de décision.

A un échelon encore supérieur, délibère le conseil du budget participatif. Il est composé de deux conseillers pour chacun des assemblées thématiques et de représentants de l'administration. Deux types de discussions trouvent leur place dans ce conseil : « *entre les habitants concernant leurs diverses priorités, et entre les habitants et l'administration municipale sur la définition du budget* » Plusieurs types de décisions peuvent se prendre à ce niveau, celles-ci pouvant néanmoins faire l'objet d'un veto de l'administration. A noter que le conseil s'autorégule par l'adoption de son règlement d'ordre intérieur.

Il est de même dans les Assemblées plénières des communes en Italie dans la région Toscane.

2.3. L'Appui aux projets des citoyens

Il ne s'agit pas ici de proposer aux habitants un avant-projet. Il ne s'agit pas non plus de concevoir ensemble un tel projet. Il s'agit en revanche pour les pouvoirs publics de soutenir éventuellement après les avoir sélectionnés, différents projets proposés par des habitants. Ces mécanismes sont parfois considérés comme des variantes au budget participatif.

2.4. Le contrôle citoyen

La population a le droit de faire le suivi sur les actes posés par les dirigeants et de demander des comptes en cas de manquement directement ou indirectement par ses représentants.



Le but visé à ce niveau est d'éviter les abus et excès de pouvoir dans la libre administration et la gestion des ressources conformément à la constitution du 18 février 2006 en son article 205 alinéas 4 et 5.

La loi 08/016 portant composition, organisation et fonctionnement des ETD et leurs rapports avec l'Etat et les provinces dans son titre III relatif au « rapport des entités territoriales décentralisées avec l'Etat et les provinces » en fait mention.

Le pouvoir de contrôle des citoyens s'exerce directement par des pétitions, des enquêtes des individus ou groupes d'individus. Ce contrôle trouve son prolongement avec l'action des contrôle des organes délibérants, qui, s'exerce au sein des provinces et des entités territoriales décentralisées par leurs organes délibérants respectifs à travers les interpellations, les questions écrites ou orales, les motions et enquêtes. Ce sont en fait les représentants des citoyens qui ont reçu un mandant électoral qui exercent ces contrôles au nom de leurs mandataires, les citoyens.

En définitive, cette démarche est orientée vers l'obligation de rendre compte et qui repose sur l'engagement civique : ce sont les citoyens ordinaires et/ou les organisations de la société civile qui veillent directement ou indirectement à obliger les détenteurs de pouvoir à rendre des comptes.

Les bonnes pratiques de la Société Civile en République Démocratique du Congo

En RDC, ces bonnes pratiques s'inscrivent dans les mécanismes non-institutionnels. Ce sont les espaces du pouvoir citoyen.

Les espaces du pouvoir citoyen à la base sont des lieux, des cadres de concertations des populations pour discuter les questions en rapport avec leurs besoins sociaux, économiques, culturels et politiques pour une meilleure planification, définition des mécanismes de gestion et de redistribution en vue d'un développement participatif et durable.

Cadre de capacitation et d'interpellation citoyenne, ils permettent de mettre de la lumière sur la vie/le vécu quotidien par nombre d'informations et de proposition citoyenne de concert avec les autorités locales responsables de la gestion politique, administrative et sécuritaire.

1) Les Tribunes d'Expression Populaire

Outils de participation citoyenne développés par le Réseau d'Education Civique au Congo/Kinshasa (RECIC/Kin), les Tribunes d'expression populaire et les Noyaux d'actions populaires ont fait montre de leur efficacité



en ce qui est du rapprochement entre les gouvernants et les gouvernés à la base.

Les citoyens invitent les élus et vice-versa pour échanger des informations et recueillir des avis divers sur des questions d'intérêt communautaire. Ici l'initiative vient d'un groupe d'individus organisés au sein d'un Noyau d'actions populaires ou autour d'une organisation de la société civile œuvrant à la base. Des questions populaires qui se posent au niveau du quartier, de la commune sont de manière spécifique, discutées entre les populations, les élus et les acteurs du secteur privé.

2) Les Equipes de monitoring des séances plénières des organes délibérants de la République à Kinshasa

L'équipe de Monitoring des activités parlementaires a été constituée à la suite de la réunion des organisations membres du RODHECIC en date du 27 Octobre 2007 au cours de laquelle le contenu de la note sur le monitoring des activités du parlement a été transmis à tous les délégués des organisations membres du RODHECIC présents.

L'équipe de Monitoring du RODHECIC a donc participé aux plénières de l'Assemblée nationale et du Sénat durant cette période.

L'objectif poursuivi par ces équipes est d'assurer le suivi des activités du parlement en rapport avec le renforcement de la culture démocratique et l'instauration d'une culture de « bonne gouvernance » en République Démocratique du Congo.

Ainsi, la diffusion des informations relatives à la vie de ces organes délibérant sera assurée par le RODHECIC. L'analyse des rapports d'activités des nos assemblées sera mise à la disposition de tous les acteurs de la société civile à travers le site Internet du RODHECIC.

Près des 12 lois discutées au parlement ont fait l'objet d'un suivi par les équipes de Monitoring. Après analyse, ces textes ont été regroupés en quatre groupes de texte devant être suivi chacun par un animateur. Il s'agit des groupes de textes ci-dessous :

- Groupe de textes liés à la décentralisation;
- Groupe de textes liés à la réforme de la justice ;
- Groupe de textes liés aux institutions d'appui à la démocratie ;
- Groupe de textes liés aux finances publiques.



Les équipes du RODHECIC ont constitué des dossiers de plaidoyer pour les questions de la démocratie et de la bonne gouvernance.

3) Les Comités locaux de développement, Les Initiatives locaux de développement

L'amélioration des conditions de vie de la population est directement liée à la capacité des acteurs locaux à agir ensemble. Aux côtés des autorités communales, l'élément central de ce processus de décentralisation et de participation est constitué par deux structures représentatives de la population : les Comités communaux de développement (CCD) et locaux (CLD). Composées des acteurs de la vie du quartier ou de la localité, ces structures consultatives orientent les investissements réalisés sur leur territoire.

« C'est la population qui identifie ses besoins à travers ces deux systèmes ».

Une administration compétente et efficace doit assumer ses rôles de promoteur du développement local et d'administrateur du territoire. Conformément à la Constitution Congolaise, cet appui vise à donner à la commune une place centrale dans la reconstruction de l'Etat et la fourniture de services publics de base.

Ce sont les citoyens qui décident, en collaboration avec les autorités locales, des travaux prioritaires à réaliser dans leur commune ou village.

4) Les Comités locaux de Gouvernance Participative

Cadre apolitique (non partisans) de concertation d'analyse, de réflexion et d'actions communautaires à la base autour des questions relatives à la réconciliation, à la sécurité, à la transparence et à la participation dans la gestion de la chose publique, le CLGP constitue un « in - put » de la conférence Episcopale du Congo (CENCO) dans l'amélioration de la gouvernance locale. Une approche de proximité qui facilite la compréhension de la gestion des ETD, mais aussi et surtout favorise les occasions d'échanges entre différentes parties concernées sur les chances, les risques et opportunités de l'options de l'actuelle subdivision politico-administrative.

C'est à juste titre un cadre d'éveil de la conscience de la population à la citoyenneté responsable.

Sa mission est de rendre les membres de la communauté à la base capables de se mobiliser et de travailler pour la réconciliation, à l'alphabétisation-conscientisante, la gouvernance participative, l'accompagnement de la



jeunesse ainsi que la consolidation de la paix, de la justice et d'un état de droit en RDC, et de contribuer à l'amélioration des conditions de vie.

Les comités locaux de gouvernance participatives (CLGP) doivent permettre aux populations de s'organiser autour d'un projet propre qui favorise la vie sociale plus libre et plus juste, où différents groupes de citoyens s'associent, en se mobilisant pour élaborer et exprimer leurs orientations, pour faire face à leurs besoins fondamentaux et pour défendre des intérêts.

Ceci permet d'une part, de participer efficacement à la gouvernance et d'autre part de proposer un modèle d'organisation locale. Partant, ce modèle contribue à limiter les abus dans la gestion de la chose publique et par conséquent, participer à la création des conditions d'amélioration de la qualité de vie.

5) Les Noyaux de Défense de Droits Humains

Au sommet, on trouve un encadreur secondé par un encadreur adjoint et un secrétaire du noyau. Juste après, c'est un collège des conseillers qui suit. Ces conseillers sont des délégués et représentants de tous les carrés « UJAMAA » composant le noyau. Ceci fait à ce que dans les réunions du comité du noyau tous les carrés Ujamaa participent par le truchement de ces conseillers.

Ces conseillers, eux aussi considérés comme des encadreurs au sein de leurs carrés Ujamaa, se font assister à ce niveau par un collège des Conseillers du carré Ujamaa.

Les conseillers se partagent les charges importantes du milieu. On peut y trouver le Conseiller chargé des femmes, le Conseiller chargé de la Jeunesse, le Conseiller chargé des cultes, le Conseiller chargé des prisons et amigots, le Conseiller chargé de contact avec les autorités locales, ainsi de suite suivant le nombre d'activité que mènent la structure sur le terrain et les réalités que la population traverse.

Dans le souci de protéger et de promouvoir les droits humains, des structures du niveau local sont mises en place. Il s'agit des noyaux de défense des droits humains. Ces noyaux ont comme mission de faire un monitoring de violation des droits humains et d'en faire rapport aux organisations de la société civile œuvrant dans le domaine de la défense des droits humains. Cette expérience a longtemps été capitalisée par le Groupe Jérémie à Bukavu.



Animés par une équipe souple, constituée de tout au plus 5 personnes ; formées dans les notions élémentaires de droits de l'homme, ces noyaux font le fer de lance de lutte contre les abus et autre violations des droits humains à la base. Ils organisent un mini plaidoyer auprès des autorités locales compétentes sur des cas avérés de violation des droits humains, ce, lors des rencontres, des entretiens et des contacts utiles.

6) La commission d'assistance et d'accompagnement judiciaire et juridique

Le Programme d'Assistance Judiciaire (PAJ) est un projet du RODHECIC qui avait comme mission principale d'étudier les dossiers des personnes incarcérées, de recevoir le nécessiteux en consultation gratuite ; de veiller au respect de droits de l'homme, de publier périodiquement les rapports des droits de l'homme et sur le système judiciaire, d'assister la réintégration sociale de délinquant après son incarcération. Ce programme est exécuté par un « Pool d'avocats membres des organisation du RODHECIC ». Ce pool a évolué vers une « **Commission d'Assistance, d'Accompagnement juridique** ». Cette commission du PAJ est en fait une instance de plaidoyer et d'interpellation de la pratique judiciaire pour la promotion et la défense des droits de l'homme.

Le Programme d'Assistance Judiciaire dont une des activités est le suivi des dossiers judiciaires de certains démunis, constitue un apport considérable dans la défense et la promotion des droits de l'homme en RD Congo. Cependant ce programme a été plusieurs fois victime des abus émanant du système judiciaire congolais dont :

- La perte des dossiers physiques de détenus ou prévenus dans nos cours et tribunaux lorsque la cause est prise en délibéré,
- Le non-respect de délai légal pour prononcer un jugement lorsque les causes sont prises en délibéré ;
- La violation de délai légal pour présenter des détenus en chambre du conseil pour confirmer de son arrestation ;
- La transmission des dossiers judiciaires émanant d'un parquet ou d'une juridiction territorialement incompétent ;
- La très longue durée de détention préventive et la condamnation au paiement des amendes et/ou des dommages et intérêts sans base légale ;
- Le paiement de caution non remboursable.

7) Les Comités locaux de Conciliation pour la paix et la coexistence pacifiques



La paix constitue un facteur important dans tout processus de développement. Pour les OSC œuvrant dans le domaine de la paix et de sécurité, il est important que les populations vivent au jour le jour dans la paix, la concorde et de manière harmonieuses pour une coexistence pacifique.

Dans une perspective de prévention, les Comités locaux des Conciliation pour la paix et coexistence pacifique sont organisés à la base pour la consolidation de la paix. Les questions qui opposent les communautés locales sont passées au peigne fin en vue d'une révolution pacifique des différends. Ce qui réduit le nombre des conflits au milieu des populations tant en milieu urbain qu'en milieu rural.

Comme l'arbre à palabre, tous les conflits, en lien avec la vie communautaire, sont réglés avec l'appui des membres des Comités locaux de conciliation pour la paix et la coexistence pacifique.

Cette expérience est disséminée dans la province du Sud-Kivu par le Groupe Jérémie, et plus tard récupérée par le Programme AMANI, qui a pu institutionnaliser la pratique. Ainsi, dans l'accord de paix entre le Gouvernement de la RD Congo et les groupes armés dont le CNDP, l'article 5, alinéa 1, relatif à la résolution des conflits au niveau local, dispose que « Le Gouvernement s'engage à mettre sur pied un comité local permanent de conciliation (CLPC) sous la conduite de l'autorité locale civile établie et dont la composition tiendra compte de la représentation des sages et anciens du milieu, homme et femme pour éviter de retomber dans les conflits ». Une brèche est donc ouverte à la Société civile de faire montre de ses capacités dans l'organisation et la mise en œuvre de ces CLPC.

IIè Partie : **LE PLAIDOYER**

I. Généralités sur le Plaidoyer

1. Définition du plaidoyer

Il existe de nombreuses définitions du plaidoyer et autant de façons de faire du plaidoyer. Néanmoins, Toutes les définitions de plaidoyer ont deux choses en commun : l'influence politique et la décision du changement.

C'est ainsi qu'en substance, le plaidoyer peut se définir comme **un ensemble d'actions coordonnées et concertées visant à influencer les décideurs à prendre une décision pour promouvoir des changements positifs.**

Le plaidoyer concerne non seulement la création ou la réforme des politiques, mais aussi la mise en vigueur et l'application efficaces des politiques. C'est-à-dire que le plaidoyer est un levier utile pour apporter du changement :

- ❖ lorsqu'il n'y a pas de politiques, de lois ou de réglementations ;
- ❖ lorsque les politiques, les lois et les réglementations existantes sont préjudiciables ;
- ❖ lorsqu'il existe des politiques, des lois et des réglementations propices, mais qui ne sont pas appliquées.

Ce que le plaidoyer n'est pas

La nature du plaidoyer prête souvent à confusion. On confond souvent le plaidoyer avec d'autres approches apparentées, qui ont certains éléments en commun avec lui sans toutefois être du plaidoyer au sens propre.

Ainsi le plaidoyer n'est pas :

- une sensibilisation ;
- Une confrontation ;
- Une campagne ;

C'est certainement des approches efficaces pour influencer les comportements interpersonnels, mais elles ne feront pas en soi changer les politiques et les pratiques en la matière.

Plaidoyer et Lobbying

Pour ces deux approches, la seconde complète la première, en ce sens que le lobbying est un ensemble d'actions menées auprès des personnes pour appuyer les actions de plaidoyer.

La ressemblance c'est que les deux sont non violentes, concernent la défense des intérêts dans une matière déterminée, et visent à influencer la prise des décisions.

La divergence c'est que le plaidoyer est formel tandis que le Lobbying est informel.

2. Principes de Plaidoyer

Cinq principes pour un bon plaidoyer:

La Crédibilité
 La Légitimité
 La Accountability (Redevabilité)
 Le Service
 Le Pouvoir
 La Connaissance/Compétences
 La probabilité des succès

3. Les Approches du Plaidoyer

Le plaidoyer peut être vu de trois manières :

- le plaidoyer **pour** les personnes touchées par un problème ;
- le plaidoyer **avec** les personnes touchées par un problème ;
- le plaidoyer **par** les personnes touchées par un problème.

Ainsi, les activités à mener, les objectifs d'intervention, les caractéristiques, les avantages et les inconvénients varient selon l'approche.

Elles sont reprises dans le tableau ci-après :

	Plaidoyer pour les personnes touchées par un problème	Plaidoyer avec les personnes touchées par un problème	Plaidoyer par les personnes touchées par un problème
Travaux de plaidoyer réalisés par	Professionnels, ONG, OSC, ...	Mélange de professionnels, d'ONG et de groupes communautaires locaux.	Communauté locale, travailleurs.
Principaux objectifs d'intervention	Changement des lois, des politiques ou des pratiques	Renforcer l'accès auprès des décideurs ; Changement des lois, des politiques ou des Pratiques ; Renforce les capacités de plaidoyer des personnes touchées par le problème.	Meilleure Sensibilisation aux possibilités et aux Capacités pour réaliser un plaidoyer.
Caractéristiques	Problèmes souvent identifiés par des	Problèmes identifiés par la	Problèmes identifiés

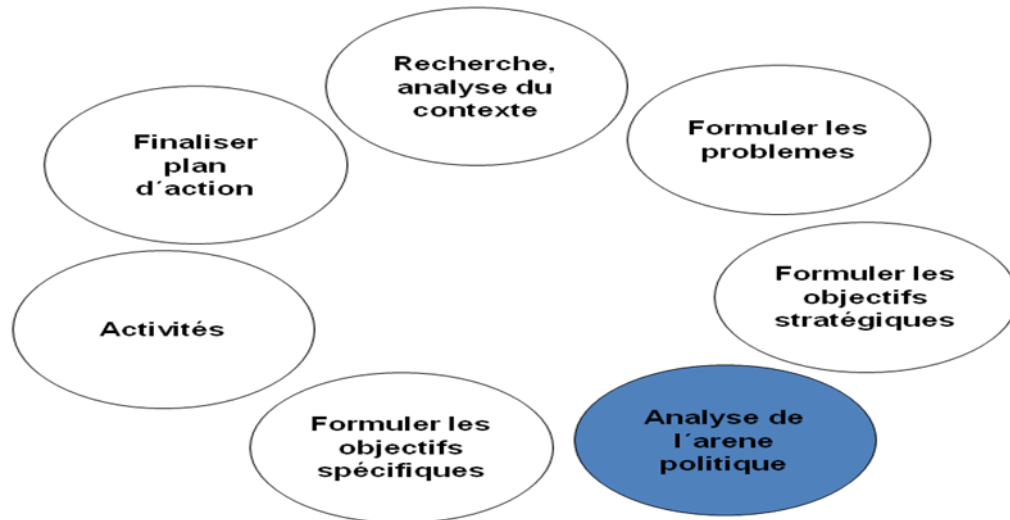
	gens de l'extérieur ; Généralement à l'intention des décideurs officiels	communauté ; Partage de la planification, des ressources et des actions ; Organisateurs extérieurs mobilisent les capacités.	Par la communauté Apprentissage par implication ; Peut recevoir d'importants apports extérieurs au départ.
Avantages	Accès rapide aux Décideurs ; Bon accès à des informations dans un contexte plus large	Meilleur accès des pauvres auprès des décideurs ; Meilleur savoir-faire et capacité de plaidoyer.	Donner un certain pouvoir : les pauvres se considèrent des agents de changement ; Durable ; Peut rééquilibrer les pouvoirs.
Inconvénients	Peut renforcer des structures de pouvoir déjà en place ; Risque de ne pas renforcer la capacité d'agir des groupes locaux.	Souvent contrôlé par les ONG qui fixent le programme ; Lent car besoin d'accord entre tous les partis.	Accès à moins d'informations et de ressources ; Risque de vengeance ; Changer des politiques peut demander plus de temps.

4. Le Cycle de plaidoyer

Le plaidoyer est un processus dynamique qui comporte différentes étapes. Au cours de ce processus, il s'agit de définir l'enjeu du plaidoyer, c'est-à-dire le problème à traiter et le bienfondé de cette option, choisir et formuler une ou des solutions, établir l'objectif de plaidoyer, identifier l'audience cible et des alliances, développer une communication stratégique pour le plaidoyer et la mettre en œuvre.

Un plaidoyer est constitué de deux grandes phases qui sont constituées des étapes différentes :

A. La phase préliminaire de réflexion et de préparation qui inclut aussi le suivi politique



B. La phase de mise en œuvre : Elle comprend les étapes de l'application de la planification, citons les activités, le suivi,...

Notons que dans le cycle d'une politique, on parle du pouvoir exécutif, législatif et judiciaire : C'est le pouvoir visible. Chacun de ces pouvoirs a des tâches bien déterminées consacrées dans des documents officiels (comme la constitution et des lois organiques).

Mais pour le plaidoyer, il y a encore d'autres types de pouvoir qui sont importants à connaître et reconnaître : C'est le pouvoir invisible et le pouvoir caché.

- **Pouvoir visible : C'est le pouvoir qu'on observe dans la prise des décisions**

Le pouvoir politique, les règles formelles, les structures des autorités, institutions, et les procédures de prise des décisions.

Exemples : les élections, les parties politiques, les lois, les corps législatifs, les budgets, etc.

Les stratégies de plaidoyer qui se focalisent sur ce niveau, ont comme but de Changer le qui, quoi et comment du processus d'une politique spécifique pour que ce processus devient plus responsable à ceux qui sont pauvres.

- **Pouvoir caché : le pouvoir qui détermine l'agenda politique**

Certaines personnes et institutions avec le pouvoir maintiennent leur influence par le contrôle sur ceux qui prennent des décisions en déterminent l'agenda politique.

Aussi au niveau de media, cette dynamique joue un rôle: ceux avec le pouvoir déterminent les informations distribuées et en conséquence l'invisibilité et la légitimité des problèmes (thèmes) de ceux avec moins de pouvoir.

Les stratégies de plaidoyer se concentrent sur le renforcement des organisations des pauvres pour avoir un pouvoir collectif (voir les différents pouvoirs d'expression) et un nouveau leadership pour influencer l'agenda politique.

Pouvoir invisible : former une opinion

Ce pouvoir invisible détermine les sujets et problèmes sur lesquels les décisions sont prises, mais il détermine aussi les sujets et problèmes dans la conscience des différentes personnes, inclus ceux affectés par le problème. Ce pouvoir influence comment les individus forment une opinion et regardent leur place dans le monde.

Les processus de socialisation, culture et idéologie perpétuent l'exclusion et l'inégalité par la définition de « normal », « acceptable » et « en sécurité ».

Les stratégies de plaidoyer qui s'adressent à ce type de pouvoir, se focalisent sur la culture sociale et politique et la conscience individuelle pour transformer la façon que les gens se regardent eux-mêmes et ceux autour d'eux (pouvoir à l'intérieur, à soi, voir les différents pouvoirs d'expression)

Type de pouvoir	Comment ça fonctionne	Comment adresser ? Stratégies / approches possibles
<p>Pouvoir visible / a visage ouvert</p> <p>Pouvoir formel</p> <p>Instruments : politiques, lois, constitutions, budgets, règlements, conventions, mécanismes d'implémentation, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - lois et politiques partielles ; - les structures de décision ne sont pas ouvertes pour écouter la voix des peuples et elles ne sont pas représentatives ; - les minorités ne sont pas bien représentées. 	<ul style="list-style-type: none"> - lobbying et suivi ; - négociation & l'engagement dans les processus légal (litige) - éducation publique & media ; - recherche sur les politiques et propositions ; - rapports de l'opposition - démonstrations - devenir candidate pour

		être au pouvoir (office du gouvernement) - de proposer des innovations ; - collaboration, ect.
Pouvoir caché / a visage caché - Exclusion de certains groupes de la prise de décisions par les règles non formelles (non-écrit) de la société et de la politique ; - Ceux exclus restent invisible par intimidation, mal information et cooptation ; - Ceux qui ont le pouvoir visible souvent ont aussi le pouvoir caché ;	- les leaders ne sont pas des représentants ; - les thèmes comme la violence domestique, le soin des enfants et autres sont conçus comme les thèmes à traiter dans le domaine privé de la famille ; - les medias ne publient pas sur les problèmes des groupes minorités parce qu'ils les considèrent sans valeur de nouvelle ; - toute l'information n'est disponible.	- construire des alliances autour des inquiétudes communes - renforcer les organisations, les coalitions, les mouvements et les leaders responsables - mobilisation autour d'un agenda commun - recherche participative et dissémination de l'information pour légaliser et faire connaître des thèmes des groupes exclus - etc.
Pouvoir invisible/ à visage caché, fermé Socialisation et control d'information : processus pratiques, normes culturels et coutumes qui forment la compréhension des gens de leurs besoins, rôles possibilités et actions dans un sens qui découragent une action effective pour les changements.	- les émotions internalisées de subordination, apathie, rejeter la responsabilité chez soi, sens d'être sans pouvoir, indignité, hostilité, colère.	- Education pour augmenter la confiance en soi, en citoyenneté, collaboration, conscience politique et analyse, utilisation des medias alternatifs - Utilisation de études des cas et connecter les problèmes concrets avec le droits, etc.

II. La Planification du plaidoyer

1. Identification d'une question de plaidoyer

Cette étape vise à déterminer avec précision les éléments autour desquels le plaidoyer va être mené : **le problème** qu'on souhaite résoudre, **les causes** du problème, **les solutions** envisagées et retenues.

De ce fait, dans l'analyse d'un problème, il est important de très bien identifier les causes du problème pour permettre de mieux comprendre et de voir à quel niveau il faut agir exactement. C'est pour cela qu'il faut faire une bonne recherche et Rassembler les informations soutenant le plaidoyer; Il faut toujours prendre en compte la vision/ mission et la capacité de l'organisation pendant cette analyse.

Dans ce cas l'outil à utiliser c'est l'arbre à problème. Il consiste à se poser les questions suivantes :

- Quelles sont les causes fondamentales du problème? Quels sont les causes secondaires?
- Quels sont les effets / conséquences?
- Parmi les causes: quelles sont les causes *politiques*? (qui constitueront les questions pour le plaidoyer.

Il est essentiel qu'on propose des solutions à la personne qu'on souhaite influencer. On ne peut pas se contenter de demander aux responsables d'agir sans leur proposer des moyens d'action qui doivent être bien réfléchis. Comme plusieurs solutions sont souvent possibles, il faut choisir une ou plusieurs sur lesquelles on peut porter ses efforts.

Dans ce cas l'outil à utiliser c'est l'arbre à solution.

2. Objectif du plaidoyer

Un objectif de plaidoyer est le raisonnement de base qui va être suivi pour la conduite du plaidoyer. C'est une réflexion, une argumentation à partir de laquelle est centré et développé les actions en faveur du plaidoyer.

L'objectif est l'impact espéré ou les effets des travaux à effectuer, c'est le changement précis qu'on veut voir arriver.

C'est la partie la plus importante de la stratégie de plaidoyer.

Une fois le problème, la cause (ou les causes) et la solution (ou les solutions) sur lesquels on souhaite travailler sont étayés, il faut élaborer l'objectif stratégique du plaidoyer.

Formuler l'objectif stratégique

Dans la formulation on se fonde sur l'idée ci-dessous:

L'action qu'on vise à entreprendre (par certains acteurs / le développement des événements...)	... Aura amélioré...la situation des nos bénéficiaires par rapport au problème principal identifié.
EX. Un meilleur encadrement des fermiers par le gouvernement (quel service spécifique?)	aura amélioré	Les techniques agricoles des fermiers et ainsi augmenté la production agricole.

3. Analyser les politiques et les processus décisionnels

Pour chaque question politique, beaucoup de parties prenantes avec plus ou moins de pouvoir peuvent avoir une influence sur la question : citons entre autres : la Société civile, le Secteur privé, les structures du pouvoir informelles, le Gouvernement, la Communauté internationale,...

Pour comprendre et parvenir à les découvrir, il sied de se poser les questions ci-après :

- Qui ont une part dans le problème identifié? (penser aux acteurs publiques, la société civile, les hommes d'affaires, autres groupes d'intérêt, acteurs internationaux)
- Quels sont leurs parts/leurs intérêts? Quelle est leur position par rapport à notre objectif (alliés, opposants, opportunistes, indécis?)
- Qui d'entre eux a un pouvoir de décision (formel-informel)? Est-ce qu'ils sont directement abordables?
- Qui a de l'influence sur le décideur? Comment l'approcher?

Ainsi, il faut savoir qu'il existe 5 catégories des parties prenantes: Les Puissant-positif, Les Positifs-impuissants; Les Puissants-adversaires; Les Opposants-impuissants, Les Neutre-puissants.

Sur ce, que faire?

- Assurez-vous que les Puissant-positif vous suivent:
- Renforcer l' influence des positive-impuissants
- Diminuer l' influence de puissants-adversaires

- Gardez un œil sur les opposants-impuissants;
- Convaincre les Neutre-puissants à rejoindre votre position.

Comprendre le processus de prise de décision

Pour bien analyser l'arène politique, il faut comprendre le processus décisionnel. Pour cela les questions ci-après sont importantes :

- Quelle sorte d'instruments politiques sont pertinents pour résoudre les problèmes épinglés (loi, déclarations, contrats, autres textes, ou pas d'instruments formels) ;
- Quelle sorte de processus formel de prise de décision joue un rôle dans la résolution du problème identifié (la législation? La définition des politiques? La signature des contrats d'affaires?) ;
- Quelle sorte de processus informel se situe autour du problème identifié?
- Quel est le "cycle de vie" de notre problème? Est-ce qu'il y a déjà un dynamisme, ou on doit l'initier?

Ainsi pour analyse l'arène politique il faut un schéma auquel:

- Au milieu, on met le décideur principal (formel/informel: qui a le pouvoir effectif?)
- Autour, positionner les parties prenantes; (le plus proche du décideur, qui ont le plus d'influence); Il faut être le plus spécifique que possible (indiquer des noms)
- Indiquer qui est positive/négative/neutre;
- Indiquer avec des flèches les routes d'influence vers le décideur principal
- Si possible, indiquer les relations directes avec les organisations/partenaires existant.

NB: Là où on n'est pas sur, *il faut formuler des questions de recherche*. Aussi, il faut retenir que pour chaque objectif stratégique, il faut une analyse de l'arène politique.

Après ce parcours, il faut maintenant préciser ce qu'on cherche à atteindre à court termes. C'est l'objectif spécifique.

Formuler l'objectif spécifique

L'objectif spécifique c'est ce qu'on peut atteindre réellement par le plaidoyer. L'analyse du problème et le suivi politique permettent de déterminer avec

précision les éléments autour desquels le plaidoyer va être mené (problème qu'on souhaite résoudre, causes principales de ce problème, solutions envisagées et retenues). Le problème est souvent très complexe et il faut parvenir à déterminer un objectif précis.

L'Objectif spécifique doit être analysé à la lumière des cinq (5) critères. Si l'un des critères n'est pas rempli, il faut revoir l'objectif, jusqu'à ce que tous les critères soient remplis. Ces critères sont résumés dans le mot anglais SMART :

S Spécifique, c'est-à-dire l'objectif d'un plaidoyer doit être précis.

Si non, il sera difficile à la fin du plaidoyer de savoir s'il a été atteint ou non.

M Mesurable

Un objectif mesurable est un objectif qui peut être quantifié. Cela permet de l'évaluer et de savoir à quel moment le plaidoyer est un succès ou un échec.

A Atteignable

L'objectif est concrètement possible, le but fixé peut être atteint.

R Réaliste

Un objectif de plaidoyer doit tenir compte des réalités. Il doit être possible, dans la pratique, au moment où l'action est envisagée.

T Temporaire

L'objectif spécifique du plaidoyer doit être placé dans le temps. On doit donc savoir à quel moment et dans quels délais il voudrait que la décision soit prise pour permettre la résolution du problème. Cet élément est absolument nécessaire dans un objectif de plaidoyer pour permettre de l'évaluer.

Il est recommandé d'utiliser les analyses de l'arène en se demandant quelles sont les voies d'influence identifiées et qu'est ce qu'on veut réellement que les parties prenantes identifiées fassent ou ne fassent pas.

Voici un tableau synthèse de l'analyse de la question de plaidoyer et des mesures à prendre

Ce qu'on a besoin de savoir	Ce qu'on a besoin de faire	Comment procéder
<p>Politique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui sont les décideurs ? • Existe-t-il une demande en idées nouvelles de la part des décideurs ? • Quelles sont les sources/forces de 	<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à connaître les décideurs, leur ordre du jour et leurs contraintes • Identifier les partisans et opposants potentiels • Rester tourné vers l'avenir et se préparer à saisir les 	<ul style="list-style-type: none"> • Travailler avec les décideurs • Chercher à obtenir des commandes des travaux • Aligner les programmes de recherche sur les événements importants

<p>résistance ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quel est le processus d'élaboration des politiques ? • Quels sont les possibilités et le calendrier concernant les contributions aux processus formels ? 	<p>occasions d'intervenir dans les processus réguliers d'élaboration de politiques générales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rester à l'affût des occasions inattendues d'influencer les politiques générales et savoir les saisir 	<p>relatifs aux politiques générales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prévoir une réserve de ressources pour pouvoir passer rapidement à l'action et saisir les occasions d'influencer les politiques générales • Prévoir suffisamment de temps et de ressources
<p>Preuves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la théorie actuelle ? • Dans quelle mesure les preuves divergent-elles ? • Quel type de données convaincra les décideurs ? • Quels sont les propos du moment ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Établir la crédibilité à long terme • Fournir des solutions pratiques • Établir la légitimité • Préparer des arguments convaincants et présenter des options claires concernant les politiques générales • Présenter les nouvelles idées dans le cadre de théories ou de contextes familiers • Communiquer efficacement 	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer les programmes englobant des travaux de qualité • Créer des projets de recherche-action et des projets pilotes qui démontrent les avantages de nouvelles approches • Utiliser les approches participatives pour étayer la légitimité et la mise en œuvre • Clarifier dès le début la stratégie et les ressources de communication • Promouvoir la communication face à face
<p>Liens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les principales parties prenantes dans le discours de politique générale ? • Quels sont les liens et les réseaux qui existent entre elles ? • Qui sont les intermédiaires et quelle influence exercent-ils ? • Dans quel camp sont-ils ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à connaître les autres parties prenantes • Établir une présence dans les réseaux existants • Construire des coalitions avec des parties prenantes de même sensibilité • Mettre en place des réseaux de politiques générales 	<ul style="list-style-type: none"> • Établir des partenariats entre chercheurs, décideurs et communautés • Identifier des connecteurs de réseaux et des commerciaux de premier plan • Utiliser les contacts informels.

<p>Influences extérieures</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les principaux acteurs nationaux et internationaux dans le processus d'élaboration des politiques ? • Quelle influence exercent-ils ? • Quelles sont leurs priorités en matière d'aide ? • Quels sont leurs mécanismes et leurs priorités en matière de recherche ? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apprendre à connaître les acteurs nationaux et internationaux, leurs priorités et leurs contraintes ▪ Identifier les partisans potentiels, les personnalités influentes et les réseaux. ▪ Établir la crédibilité ▪ Suivre la politique générale des bailleurs et rester à l'affût des occasions d'influencer les politiques générales 	<ul style="list-style-type: none"> • Développer un volume important d'informations de référence sur les politiques des bailleurs <ul style="list-style-type: none"> • Orienter les communications de manière à ce qu'elles correspondent aux priorités et aux langages des bailleurs. • Tenter de travailler avec les bailleurs et chercher à obtenir des commandes de travaux • Rester en contact régulier avec les personnalités influentes
--	--	--

4. Définir une stratégie de plaidoyer et de lobbying

Toutes les informations produites durant la phase de planification devraient être regroupées au sein d'un plan de plaidoyer.

Le plan de plaidoyer est un document important qui devrait être entériné par la hiérarchie des organisations concernées et mis à la disposition de tous les collaborateurs associés à la mise en œuvre de la stratégie de plaidoyer.

En règle générale, cependant, ce plan devrait résumer les conclusions de plusieurs étapes-clés du processus de planification.

Éléments à inclure dans la stratégie de plaidoyer

- ❖ L'Analyse du problème;
- ❖ Pour chaque objectif stratégique retenu;
 - Analyse du problème qui est adressé par ce plaidoyer;
 - Analyse de l'arène politique: décideur principal, parties prenantes, leurs positions
 - Les voies d'influence vers le décideur;
 - Objectifs spécifiques + activités
 - Risques impliqués
- ❖ Un système de Suivi et évaluation ;
- ❖ Un Chronogramme;
- ❖ Une Responsabilisation des volontaires capables;
- ❖ Un Budget conséquent.

5. Mobiliser des ressources pour le plaidoyer

Avant de pouvoir finaliser les activités à réaliser, il est vital de réfléchir aux ressources dont on dispose.

Certes, une partie du travail de plaidoyer consistera à collecter des fonds ou à mobiliser des ressources supplémentaires afin d'effectuer d'autres actions de plaidoyer.

Les ressources à disposition pour les travaux de plaidoyer seront à la fois des ressources financières, des capacités humaines et un savoir commun ou partagé.

En examinant chaque élément l'un après l'autre, on pourra identifier les lacunes qu'il faudra combler avant de se lancer dans une action donnée.

1. **L'argent** – De quels fonds dispose-on pour ce projet de plaidoyer ? D'où vient l'argent : de l'organisation, de partenaires, d'autres bailleurs ? Y a-t-il risque d'avoir des problèmes de trésorerie ou des difficultés pour obtenir les autorisations de dépense ? En gros, de combien pense-t-on avoir besoin pour mettre en œuvre les activités envisagées ? le budget est-il réaliste et basé sur des coûts concrets ou des devis ?
Notons qu'il y a beaucoup d'activités qui peuvent être menées sans besoins d'argent.
2. **Les individus** – Qui seront disponible pour travailler sur les différents aspects du projet ?
3. **Compétences et expériences** – Les responsables clés disposent-ils des compétences et de l'expérience requise ? Si non, peut-t-on les former ou impliquer d'autres personnes ?
4. **Autres ressources humaines** – A-t-on accès à d'autres personnes susceptibles d'aider? Y a-t-il des volontaires pour distribuer les prospectus, des militants pour rédiger les lettres, des membres de la communauté pour assister aux réunions ?
5. **Information et savoir** – A-t-on été à mesure de faire suffisamment de la recherche et l'analyse sur la question, sur les objectifs et les solutions et d'identifier les cibles ? Dans le cas contraire, a-t-on besoin de revenir sur les étapes antérieures du cycle de planification de plaidoyer ?
6. **Relations** – À quelles relations peut-on faire appel ? Il peut s'agir des publics cibles, des personnes influentes ou cela peut concerner des domaines pratiques comme la conception de matériels ou les médias ;
7. **Image** – quelle réputation au sein des publics cibles, auprès du grand public ou des médias ? Si non, a-t-on élaboré des stratégies et des

tactiques pour surmonter ce problème ? Peut-on recruter des porte-parole influents ou des célébrités pour parler à la place ? A-t-on besoin de travailler en partenariat avec d'autres, une organisation mieux connue ?

8. **Temps** – Le temps est-il suffisant pour mettre en œuvre le projet de manière efficace ? Existe-t-il des dates butoirs particulières à respecter ? Existe-t-il des événements extérieurs à exploiter, p. ex. les élections, des rencontres politiques nationales ou locales, des cycles de planification gouvernementaux ou des sommets internationaux ?

6. Mobiliser et travailler avec des alliés (Le réseautage)

Définition du travail en réseau

C'est une coopération formelle ou informelle de trois organisations ou plus, ayant un intérêt commun, pour atteindre un certain but commun, implicitement ou explicitement formulé.

De cette définition se dégagent les aspects suivants :

- les relations entre seulement deux organisations ne sont pas considérées comme un réseau;
- la coopération ne doit pas nécessairement être officialisée dans un accord écrit;
- il doit y avoir quelque intérêt commun qui préside aux activités visant un certain but commun;
- les organisations ont une certaine indépendance sans qu'il y ait nécessairement une structure hiérarchique claire. Il y a des domaines où les organisations vivent dans une dépendance réciproque et déploient des efforts complémentaires (informations, services mutuels);
- à côté des intérêts communs, il peut y avoir des conflits d'intérêts;
- un réseau a une étendue limitée (géographique, sectorielle ou thématique).

Étapes de la création des alliances

- Identifier les alliés (personnes physique, personnes morales) ;
- Les étudier pour mieux les connaître (nom, fonctionnement, orientation, siège, domaines d'activités, expériences etc.) ;
- Intéresser les alliés à l'objectif de plaidoyer ;
- Définir les responsabilités et rôles de chaque allié : qui fera quoi ? ;
- Gérer et entretenir les alliances : faire appel aux principes clés du travail en équipe.

Composantes des accords

En général, un accord (formel ou informel) entre partenaires doit comprendre au moins les sujets suivants:

- * les buts;
- * les activités;
- * les paiements pour les services;
- * les tâches;
- * le calendrier;
- * la communication;
- * la coordination/leadership;
- * le suivi et contrôle.

Problèmes que l'on peut rencontrer dans les relations de coopération

- ✚ Les déséquilibres : l'un profite plus que l'autre;
- ✚ pas d'engagement dans les accords;
- ✚ pas d'engagement dans le temps;
- ✚ l'incapacité d'accomplir les tâches;
- ✚ donner la priorité à sa propre organisation;
- ✚ la méfiance ;
- ✚ la mauvaise communication/malentendus;
- ✚ les services ne sont pas fournis à temps;
- ✚ les services ne sont pas de bonne qualité;
- ✚ les paiements ne sont pas faits à temps;
- ✚ les personnalités en conflits;
- ✚ l'intérêt/le but commun n'est pas assez marqué ou pas assez clair ;
- ✚ l'opportunisme

7. Préparation et livraison du message de plaidoyer

Le message est ce qu'on décide de dire au sujet du problème. Un bon message doit contenir:

- ❖ Ce qu'on veut réaliser/quel changement on est entrain de poursuivre ;
- ❖ Pourquoi le réaliser (et pourquoi d'autres voudraient-ils un tel changement ou une telle action) ;
- ❖ Comment le réaliser ? (par quelle méthodes ?) ;
- ❖ Quelle action spécifique devrait être prise par l'audience ?

Pour développer un message, on a besoin des informations pour appuyer les arguments à utiliser.

De ce fait, il faudrait avoir une certaine maîtrise du contexte politique pour permettre d'être à jour avec l'information afin d'affûter les arguments de plaidoyer.

C'est ainsi qu'il faut :

1. savoir différencier les Domaines dans le contexte:
 - Politiques ;
 - Administratifs ;
 - Affaires.
 - Juridiques et Judiciaires
2. éviter des jugements a priori.
3. Savoir qu'il existe quelques principes à connaître, tel que :
 - Les rumeurs alimentent la vérité ;
 - L'extérieur fort impacte l'intérieur faible.
4. Etre en contact avec les médias (écrit, sonore, visuel.) et les Pages web... : Ci dessous un exemple de quelques sites à visiter régulièrement :

www.congo.gouv.cd; Portail Officiel ; www.primature.cd;
www.sociétécivile.cd; www.monusco.unmissions.org; www.journaloficiel.cd;
www.acp.cd; www.afp.net; www.jeuneafrique.com; www.radiookapi.net;
www.mediacongo.net;

La liste n'est pas exhaustive.

Il est alors important de s'abonner aux newsletters de ces sites afin de recevoir régulièrement les mises à jours.

Un message Efficace :

En général, pour développer un message efficace, il est important de:

1. Connaître l'audience
2. Connaître l'environnement politique et le moment (controverses, grandes questions politiques, ce qui est considéré comme de gauche, de droite ou du centre)
3. Garder le message :
 - **Simple et bref**: Les petits mots, compréhensibles par la masse, font plus d'effet. Les petites phrases courtes se retiennent plus aisément.

- **Crédible** : Le message doit avoir du sens et de la cohérence. La crédibilité du message peut aussi se rattacher à la personnalité de celle/celui qui le porte.
 - **Constant** : Répéter le message pour permettre à la cible de l'appréhender et de se l'approprier pour éviter toute confusion dans l'esprit de celle-ci.
 - **Nouveau** : Le message doit offrir une perspective nouvelle dans le flot de messages qui existent déjà.
 - **Agréable** : Veiller à ce que l'agencement des mots donne un agréable son qui puisse être retenu tout de suite et pendant longtemps par la cible. Aussi, parvenir à associer un son à un message le renforce.
 - **Aspiration**. Le message doit pouvoir contenir les aspirations de la masse, des cibles visées. Elles doivent pouvoir se sentir concernées.
 - **Espérance/identité**. Créez une identité pour le message de sorte qu'il suscite de l'intérêt et de la reconnaissance.
 - **Visuel**. A la télévision ou sur des affiches il est nécessaire d'accompagner le message par des visuels.
 - **L'importance du problème**. Le message doit pouvoir cadrer avec la problématique.
4. D'utiliser des contes ou citations tirées de la vie réelle
 5. Utiliser des faits clairs et des chiffres de manière créative
 8. Permettre à l'audience de formuler ses propres conclusions
 9. Encourager l'audience à prendre des actions
 10. Présenter une solution possible

Les choix sur comment livrer le message diffère selon l'audience, le pays et la communauté.

Cinq éléments d'un message :

1. Contenu : Le contenu est l'idée centrale du message. Quelle est l'idée principale que l'audience devrait retenir du message?
2. Langage : Le langage comprend des mots choisis pour communiquer le message.
3. Messenger/Source : Le messenger ou la source est la personne qui diffusera le message. Le messenger est-il crédible auprès de votre audience cible?
4. Format/Médium : Le format ou médium est le moyen de communication utilisez pour diffuser le message. une pétition signée, un entretien, une publicité à la télévision ou à la radio?

5. Moment et lieu : Un élément capital pour prononcer le message : où et quand ? Est ce qu'il y a d'autres événements prévus ?

Choisir le vrai moyen d'expression.

La façon de livrer le message dépend de l'identité de l'audience, ce qu'on veut dire, le but et la capacité à travailler avec ce medium. Voici certaines questions pour guider le choix :

Pour chaque audience, demander:

- Quelles sont les premières sources d'information ? Qui ou qu'est-ce qu'ils écoutent ? Qu'est-ce qu'ils lisent ? Qu'est-ce qu'ils regardent ?
- Quelles sont les caractéristiques de l'audience ? (âge, genre, classe, emploi, race, etc.)? Où est-ce qu'ils vivent ? travaillent? Quelles langues parlent-ils ? Est-ce qu'ils savent lire? Est-ce qu'ils achètent des journaux? Est-ce qu'ils ont accès à la télévision et à l'internet ? Est-ce qu'ils écoutent la radio ?
- Quels sont leurs points de vue politiques? Leurs plaisanteries? Expressions? sensibilités culturelles et religieuses? Est-ce que les différences sont basées sur la race, le genre, l'âge et d'autres facteurs ?

Pour chaque moyen d'expression demander:

- ✚ Comment un militant peut accéder à ce moyen ? Est-ce que ça coutera de l'argent ? Y a-t-il besoin d'assistance des spécialistes? Y a-t-il besoin d'une influence? Qui possède la dite influence? Qui contrôle l'information qu'elle transmet ?
- ✚ Voudront-ils communiquer le message? et si tel est le cas vont-ils le déformer ?

Les phases de décision et rôles du Plaideur

Phases du processus de décision	Rôles du Plaideur
<p>1. Phase initiale</p> <p>Les décideurs se posent les questions suivantes :</p> <p>Ce point fera t-il partie de l'agenda politique ?</p> <p>Est-ce que ce problème social est un problème politique dans le sens de «</p>	<p>1. Phase initiale</p> <ul style="list-style-type: none"> * Participer à une discussion ouverte * Suggère des formulations * Suggère des points pour l'agenda * Soutient ou obstrue les initiatives * Utilise les évènements actuels pour renforcer sa position

<p>Policy » ? Y a t-il consensus parmi les décideurs ? Le point est-il suffisamment soutenu par les acteurs politiques ?</p>	<p>* Conseille, soutient la résistance</p>
<p>2. Phase de l'analyse : Les décideurs recherchent les éléments importants/ nécessaires à la décision. Les questions sont les suivantes : Quels sont les faits ? Quels sont les chiffres ? Quelle est la liste des solutions possibles ? Quelles sont les conséquences ? Les décisions possibles sont-elles suffisamment soutenues par les décideurs ?</p>	<p>2. Phase de l'analyse : * Rassemble les informations nécessaires * Essaie d'élargir les vues * Suggère des solutions constructives * Rédige les estimations des soutiens et obstructions possibles * Informe les membres pour qu'ils travaillent sur les tendances et les prévisions</p>
<p>3. Phase de la décision formelle Les décideurs vont s'accorder sur le sujet ; La décision formelle va se prendre en suivant les étapes/procédures ; Les centres d'intérêts en vue de la mise en œuvre, vont être jaugés.</p>	<p>3. Phase de la décision formelle * Evalue les propositions en vue de la décision finale * Rédige une estimation des effets * Rédige une estimation de soutien * Offre le soutien ou pratique l'obstruction à la mise en œuvre * Au besoin, mobilisent les moyens pour la mise en œuvre</p>
<p>4. Phase de l'implémentation Les décideurs se demandent comment concrétiser la décision dans la réalité ? C'est la phase de transposition des conclusions générales en mesures concrètes, les derniers détails sont précisés et les décideurs veulent savoir si dans la pratique, tout marche comme prévu.</p>	<p>4. Phase de l'implémentation * Coopère ou ne coopère pas * Aide à la réalisation des derniers détails * Suit et évalue les effets * Fait la présentation des effets aux décideurs</p>

8. Techniques de négociation

Il peut arriver que notre plaidoyer nous amène à négocier. Il serait alors important de comprendre que la négociation passe par plusieurs phases ci après:

- Une meilleure connaissance de soi et du public visé;
- Une bonne préparation grâce à une bonne analyse de la politique;
- Une connaissance du cadre juridique et réglementaire ;
- Une bonne maîtrise des techniques de négociation, voir les sept conseils ci après :

Sept conseils pour réussir une négociation

1) Créer une situation gagnante-gagnante (win-win situation)

C'est le principe le plus important dans la plupart des négociations.

Lorsque vous vous présentez à la négociation, prenez une approche positive et ouverte. C'est-à-dire, souhaiter *arriver à un bon compromis pour les deux parties*, de manière égale.

2) Etre patient

Les négociations prennent du temps. Pour cela, créer des solutions qui marchent bien dans les deux sens peut nécessiter plusieurs "brouillons" de compromis et d'accords. Donnez donc du temps, et faites preuve de pédagogie.

3) Etre créatif

Faire preuve de créativité lors d'une négociation, c'est rechercher des solutions nouvelles à des problèmes, aux freins et aux barrières. En effet, dans 99% des cas l'art de la négociation ne se limite pas à trouver le compromis qui soit le plus favorable à l'un ou à l'autre.

4) Avoir une qualité d'écoute

Pour réussir une négociation, il est nécessaire de savoir ce que l'autre partie souhaite obtenir.

Savoir comment négocier, c'est donc poser des questions et savoir écouter les réponses.

5) Obtenir un maximum d'informations avant la négociation

En collectant un maximum d'informations et d'avoir un message bien fondé avant de démarrer la négociation, on se met dans l'optique de comprendre quels sont les besoins, les préoccupations de l'autre.

6) La confiance

La confiance est importante parce qu'elle permet de consentir à une solution mutuellement bénéfique.

7) **Savoir quand se retirer**

Toutes les négociations n'aboutissent pas à un compromis gagnant-gagnant. Parfois il vaut mieux se retirer... mais surtout, bien négocier c'est être prêt à se retirer des négociations à n'importe quel moment.

De la même façon que négocier c'est chercher le compromis gagnant-gagnant, être prêt à se retirer c'est mettre en pratique cette approche. Si une solution convenable ne se dessine pas malgré la créativité, la recherche du compromis et la patience, autant en sortir.

En conclusion : négocier, c'est avoir confiance en soi !

Réussir sa négociation, c'est au final avoir suffisamment confiance en soi pour mettre en application les principes ci-dessus !

Bonnes et mauvaises approches de négociation

Bonnes	Mauvaises
<p>DEUX PARTIES GAGNANTES Rechercher des solutions qui seront à l'avantage des deux parties. Etre prêts à faire des compromis dans certains domaines et préciser bien ce qu'on n'accepte pas de négocier. Essayer de réfléchir à ce qu'on peut offrir afin que l'autre parti soit satisfait.</p>	<p>APPROCHE EMOTIONNELLE Utiliser un vocabulaire subjectif ou émotionnel n'ajoutera rien aux arguments. on accusera simplement l'autre partie de n'être ni juste ni raisonnable.</p>
<p>POSEZ DES QUESTIONS afin d'identifier les domaines où les deux parties peuvent obtenir des avantages. Ceci évite de tomber dans la spirale d'attaques et de défenses.</p>	<p>SPIRALES D'ATTAQUES ET DE DEFENSES Si on n'écoute pas l'opinion des autres et défend simplement sa position, on fini par obtenir une controverse où il est difficile de persuader les autres.</p>
<p>DEMANDEZ LA PERMISSION Ceci donne la position de contrôle sans avoir à se hâter pour parler : « J'aimerais suggérer..» ou « Est ce que je peux vous demander si ... ? »</p>	<p>ECOUTEZ Une litanie de désaccords, raisons et informations pour renforcer une proposition risque d'ennuyer les interlocuteurs et leur faire oublier les principaux points.</p>

<p>TESTEZ ET RESUMEZ Faites en sorte que tout le monde comprenne, qu'ils interprètent toutes les choses de la même manière et qu'ils sont bien d'accord sur les points d'action. Ceci permet de renforcer la confiance mais aussi d'éviter la confusion et la rupture des relations plus tard.</p>	<p>CONTRE-PROPOSITION en contrant chaque suggestion de l'autre partie, il sera difficile de la persuader.</p>
<p>EXPLIQUEZ LES MOTIFS aux autres parties pour qu'ils comprennent bien pourquoi la proposition des mesures particulières. Il ne faut pas qu'ils puissent penser aux intentions cachées.</p>	<p>COLERE Crier discrédite le message et suggère que les arguments ne sont pas sérieux.</p>
<p>ETRE TOUJOURS SENSIBLE aux changements d'humeurs, aux révélations ou actions inattendues, aux réponses défensives, à l'ennui ou au manque d'intérêt. Changez d'approche de manière adéquate</p>	<p>RIDICULE/MANQUE DE RESPECT Ceci poussera l'autre personne à se renfermer et, peut-être, à finir la réunion plus tôt que prévu.</p>
<p>SAVOIR QUAND S'ARRETER Etre conscient des limites à ne pas franchir dans un domaine particulier lorsqu'on pose des questions. Etre prêt à remettre la réunion à plus tard si nécessaire.</p>	<p>INTERRUPTIONS Ceci peut être très irritant pour la personne qui parle et pour les autres.</p>
<p>ECOUTER ET EVEILLER L'INTERET Ecouter les inquiétudes de l'autre partie et essayer d'y répondre. Laisser les autres parler en premier si nécessaire.</p>	<p>POSER DES ARGUMENTS PERSONNELS Au risque d'offenser les gens, de les insulter et pas grand-chose ne changera sans doute au problème.</p>

9. Evaluer la mise en œuvre d'un plan de plaidoyer

Le suivi c'est l'examen systématique et continu qui mesure les progrès d'une tâche au fil du temps pour vérifier que les choses progressent comme prévu et pour permettre d'effectuer des ajustements de façon méthodique. Il se fait quotidiennement en se posant les questions suivantes :

- Est-ce que les (nombre des) activités ont été mise en œuvre suivant la planification ?
- Est-ce qu'il y avait de participation du groupe cible visé ?
- Est-ce que l'activité a touchée ou a été marquée par les personnes à influencer ?
- Est-ce que le travail en réseau avec nos partenaires a eu lieu ?
- Quels sont les résultats immédiats (output) ?
- Quelle activité a bien marché, et laquelle n'a pas bien marché ?
- Qu'est ce qu'on peut faire de la même manière la prochaine fois et qu'est qu'on peut faire mieux ?

Les réponses aux questions ci-dessus aident à améliorer et adapter le programme de plaidoyer pendant sa mise en œuvre. Le suivi

Le suivi est une activité qui est fait continuellement par les membres de l'équipe du programme de plaidoyer.

L'évaluation est l'examen périodique qui mesure la pertinence, la performance, l'efficacité et l'impact d'une tâche par rapport à ses objectifs déclarés. Une évaluation est généralement entreprise à une étape importante du développement d'un projet, p. ex. à la fin d'une période de planification, lorsque le projet entre dans une nouvelle phase ou en réponse à un problème critique particulier.

L'évaluation mesure si les objectifs d'une activité ont bien été atteints, comment ils ont été atteints et les leçons que l'on peut tirer de ce succès ou de cet échec.

10. Défis et risques du plaidoyer

En dehors des obstacles, dans chaque plaidoyer il y a aussi des risques qui constituent des défis. La gestion des risques est donc de s'assurer qu'on a bien réfléchi aux principaux risques qui peuvent menacer un organisme avant d'entreprendre un plaidoyer et qu'on peut trouver des manières de les réduire.

En conséquence, il faut faire en sorte que tous les gens impliqués connaissent les risques, acceptent de poursuivre leur travail et savent ce qu'il faut faire pour les minimiser. Ceci peut impliquer qu'on assure qu'ils sachent vers qui se tourner en cas de problème.

Ainsi, les grands défis au plaidoyer en RD Congo sont entre autres :

- **L'Environnement très politisé**; Il faut se rassurer d'avoir fait une bonne analyse de l'environnement politique ;

- **Les Structures de pouvoir informel importantes à côté du pouvoir formel** ; Il faut mener une recherche approfondi pour connaitre qui influencer effectivement et qui est le décideur.
- **La Priorité de reconstruire rapidement des services**, de créer de la sécurité et de l'emploi. Il faut avoir une argumentation efficace ;
- **Atteinte à la réputation** due à des informations incorrectes, faire des déclarations au nom d'un groupe qu'on n'a pas consulté ou ne pas tenir les promesses. Il faut au préalable se rassurer de la bonne information, avoir la légitimité et prendre soin de faire la restitution après chaque activité.
- **Violence et Abus psychologiques à l'encontre de ceux qui réalisent les travaux de plaidoyer**, leur famille, leurs amis mais aussi à l'encontre de ceux pour qui l'on réalise le plaidoyer. Il faut être constat tout en regardant son objectif.

Glossaire

Action de politique Etapes ou mesures prises pour remédier à un problème en changeant ou en renforçant une politique.

Activités Ce qu'on fait concrètement dans le plaidoyer (écrire un document, Organiser une rencontre, etc.).



Adversaires Personnes, organisations et institutions influentes qui s'opposent au plaidoyer pour des raisons diverses et à des degrés variables.

Alliances Relations à court terme qui se concentrent sur un objectif précis. Limitées dans le temps et par leur objectif, les alliances sont en principe moins exigeantes pour leurs membres.

Alliés Personnes ou organisations de premier plan qui défendent la cause, de diverses manières et à des degrés divers. Sont des partenaires potentiels de l'initiative de plaidoyer.

Analyse politique Examen des plans et des règlements mis en place par les gouvernements, les entreprises ou d'autres institutions, y compris les OSC, et la façon dont les politiques (ou le manque de politiques et de mise en œuvre) affectent certains groupes de la population.

Arène politique contour politique d'une question.

Auto-évaluation Fait de revoir ou d'examiner le statut ou le processus de son propre projet ou activité, sans assistance de l'extérieur.

Banque Mondiale Organisme des Nations Unies qui encourage la croissance durable et des investissements au niveau des personnes afin de diminuer la pauvreté et d'améliorer les niveaux de vie en fournissant prêts, assistance technique et directions en matière de politiques pour aider ses membres qui sont des pays en développement.

But du plaidoyer Exprime la vision à court terme du changement. Le but décrit le changement global à obtenir grâce à l'action de plaidoyer.

Cadre conceptuel Structure descriptive qui présente une idée ou un concept en tant que processus.

Carte de politique Outil utilisé pour identifier et apprendre à connaître les publics clés.

Cible But ou groupe spécifique qui devrait être atteint. Un groupe cible est un ensemble particulier de personnes ayant les mêmes caractéristiques devant être atteint. Un message cible présente l'information de manière spéciale pour attirer l'attention d'un groupe particulier de personnes.

Cibles Décideurs qui ont le pouvoir de répondre aux demandes de plaidoyer et de faire évoluer le processus politique pour résoudre la problématique.

Coalitions Alliance conclue momentanément entre des individus, des groupes ou des partis pour défendre des intérêts communs

Coercition L'utilisation de la force pour amener les gens à faire quelque chose qu'ils ne veulent pas faire.

Collaboration Action de travailler ensemble pour atteindre un but

Communiqué de presse Brève description d'un événement, d'un projet ou d'une étude de recherche qui est remise au média aux fins de diffusion ou de publication.



Compromis Un accord où chaque partie accepte de recevoir moins que ce qu'il espérait.

Conditions propices Conditions politiques créées par les gouvernements, les bailleurs officiels et les autres acteurs du développement, qui conditionnent la façon dont les OSC s'acquittent de leur mission.

Conférence de presse Réunion avec les médias pour discuter d'une position, décision ou action et pour répondre aux questions des journalistes à propos de cette position, décision ou action.

Confrontation Une approche agressive

Consensus Accord entre un groupe diversifié de personnes ou d'organisations.

Contexte politique Recouvre divers aspects tels que la répartition des pouvoirs, le spectre des organisations concernées et leurs intérêts, les règles formelles et informelles qui régissent les interactions entre les divers acteurs. Le contexte politique conditionne le déroulement des processus politiques.

Contribution en nature Don de temps, d'expertise, de locaux ou de produits. Il peut s'agir de l'espace nécessaire pour un bureau ou d'un déjeuner offert pour une réunion, de fournitures

Coopération au développement Terme souvent utilisé comme synonyme « d'aide » ou « d'aide au développement », mais qui couvre néanmoins une réalité plus large que les simples transferts de ressources au titre de l'APD.

Critère Questions ou normes utilisées pour mesurer les progrès faits vers la réalisation d'un but ou pour comparer des objectifs différents.

Décideur Une personne qui a l'autorité nécessaire pour créer ou changer des politiques, programmes ou lois aux niveaux communal, organisationnel ou gouvernemental.

Effets Changements immédiats et observables, en lien avec les objectifs de plaidoyer, qui sont la conséquence directe des activités.

Efficacité de l'aide renvoie aux mesures prises pour améliorer la qualité de la relation d'aide, et qui portent principalement sur les conditions dans lesquelles s'opère le transfert de ressources proprement dit.

Efficacité du développement il faut entendre ici les politiques et les pratiques d'aide et de coopération au développement mises en place par les acteurs du développement afin de mieux renforcer la capacité des populations pauvres et marginalisées à jouir pleinement de leurs droits et à réaliser les objectifs de développement internationalement reconnus.

Enchère Technique d'appel de fonds visant à vendre des objets ou services donnés au mieux offrant.

Extrants Résultats directs de la contribution, produits tangibles fournis à l'issue des activités. Indicateurs Moyens objectifs de mesurer les progrès



accomplis. Ils doivent se rapporter aux buts et aux objectifs de votre initiative de plaidoyer.

Frais généraux Dépenses de fonctionnement fixes d'une organisation qui sont ajoutées à un budget pour permettre aux organisations de fonctionner. Les frais généraux englobent les loyers, les services, le matériel, les fournitures et les communications.

Groupe de pression Un groupe d'organisations travaillant ensemble de manière coordonnée pour atteindre un but commun.

Imprévus Pourcentage d'un budget non affecté et qui peut être utilisé pour des dépenses ou des majorations imprévues dans les coûts qui n'avaient pas été prévues dans le budget original.

Indicateurs d'impact Éléments pour mesurer jusqu'à quel point les objectifs ont atteint et jusqu'à quel point on est parvenu à influencer les publics clés au travers des actions de plaidoyer. Les indicateurs d'impact mesurent les « effets » et/ou l'impact à long terme du plaidoyer.

Intégrer faire partie de quelque chose

Intégrité Action de suivre un excellent code moral ou des normes professionnelles

Jargon Termes spécialisés d'une profession, d'un commerce ou d'une industrie en particulier.

Lobbying Conversations directes / tête-à-tête où l'on cherche à rencontrer et à persuader un détenteur de pouvoir.

Mandat Mission ou charge confiées à quelqu'un par une personne ou un groupe pour faire quelque chose.

Manifestation Rassemblement public destiné à exprimer une protestation ou une opinion.

Marketing social Communication systématique d'idées et d'informations aux personnes dans le but de modifier le comportement humain individuel pour un bien social.

Media Système organisé pour apporter l'information au public par le biais de la télévision, de la radio, des journaux, des revues, des bulletins, etc.

Message Énoncé qui vise à informer, persuader ou motiver un public.

Normes propices Ensemble corrélé de bonnes pratiques suivies par les donateurs et les gouvernements (dans le domaine juridique, réglementaire, fiscal, politique et culturel) pour renforcer la capacité des OSC acteurs du développement à s'engager dans les processus de développement de manière durable et efficace.

Objectif Étape définie et progressive vers la réalisation d'un but. Un objectif de plaidoyer vise à changer les politiques, les programmes et les positions de gouvernements, d'institutions ou d'organisations se rapportant au but ou à la réalisation de ce but. L'objectif de changement visé par le plaidoyer,



indique concrètement ce qui sera accompli, avec qui, comment, et dans quels délais.

ONG Organisation non gouvernementale

Parties concernées Personnes ou groupes qui sont intéressés ou préoccupés à propos de la question ou du problème.

Parties prenantes Tous ceux qui peuvent affecter ou être affectés par le changement qu'on essaye d'obtenir.

Personnes influentes Personnes qui ne détiennent pas forcément de pouvoir elles-mêmes mais qui exercent une certaine influence sur les cibles. Ces personnes peuvent user de leur influence en faveur ou en défaveur.

Pétition Une demande écrite signée par un plus grand nombre des personnes pour demander quelque chose à une autorité.

Plaidoyer Un processus dont le but avoué est d'influencer les politiques et les actions, positions ou programmes d'une institution ou des détenteurs de pouvoir afin d'obtenir des conditions propices à une communauté.

Plénière tout le groupe

Point d'entrée Moyen d'avoir accès au public à atteindre. Il peut s'agir d'une heure spécifique, d'un endroit particulier ou d'une personne qui peut aider à obtenir l'attention du public.

Politique Schéma, plan d'action, directives d'action, de conduite ou ensemble de règlements adopté par un gouvernement, une entreprise ou une institution afin d'influencer et de déterminer les décisions ou les procédures.

Processus alternatif Un processus décisionnel en vue de changer les politiques existants entièrement en dehors des procédures officielles stipulées par la loi ou par un document de politique organisationnelle.

Processus officiel La procédure décisionnelle officielle qui doit être suivie pour changer une politique, telle que stipulée par la loi ou la politique organisationnelle consignée dans un document.

Public Une personne ou des gens auxquels sont transmis les informations et auxquels s'adressent les messages.

Public primaire Décideurs qui ont le pouvoir d'influencer directement le changement nécessaire pour que l'objectif soit atteint.

Public secondaire Personnes et groupes qui peuvent influencer les décideurs (ou public primaire). Les opinions et les actions de ces personnes influentes sont importantes pour atteindre l'objectif du plaidoyer dans la mesure où elles affectent les opinions et les actions des décideurs.

Recherche qualitative Méthodologie de recherche qui recueille les expériences et les opinions d'un sous ensemble de personnes afin de pouvoir généraliser les conclusions à un ensemble plus important de la population. Les techniques de recherche qualitative sont les suivantes : observation, interviews approfondies et groupes de discussion focalisée (discussion



organisée avec un animateur portant sur un thème de recherche avec des groupes de personnes ayant le même niveau d'éducation, le même âge, sexe, lieu de résidence etc.).

Recherche quantitative Méthodologie de recherche qui collecte des mesures et statistiques auprès d'un petit échantillon de la population pour généraliser les conclusions à un ensemble plus important de la population. Les enquêtes et les sondages avec des questionnaires sont des méthodes de recherche quantitative.

Réconciliation Action de recommencer une relation qui avait été rompue

Réseaux Sont souvent des associations souples, plus ou moins organisées, de personnes ou de groupes unis par une préoccupation commune, par un intérêt commun ou par des initiatives périodiques conjointes. Les réseaux favorisent le partage des informations et des idées.

Réunion d'information Récapitulative succincte et claire d'une situation ou d'un événement. Parfois, la formule réunion est remplacée par la distribution de matériel imprimé.

Réunion ouverte Réunion à laquelle peuvent assister toute personne ou toute organisation.

Sit in Forme de protestation où les gens se rassemblent dans un endroit particulier (par exemple, un bureau ou une cour de justice, etc.) et refusent de partir tant que leurs demandes ne sont pas entendues ou satisfaites.

Solidarité Action d'agir ensemble et de se soutenir les uns les autres.

Spontané quelque chose qui n'a pas été planifiée.

Subjectif Basé sur l'opinion ou les sentiments de quelqu'un et non sur des faits

Thème Sujet intéressant ceux responsables du plaidoyer ou ceux qui doivent prendre les décisions.

Sources

- 1) Rigobert MINANI BIHUZO, Participation et gouvernance locale, Kinshasa, 2009
- 2) Félicien MALANDA, in Structuration de la Société Civile de la RD Congo, Forum OSC d'Afrique centrale, Ndjamena juin 2002
- 3) Baudouin HAMULI K., Ferdinand MUSHI M., Norbert YAMBA YAMBA, La Société Civile Congolaise : Etat de lieux et perspectives, Colophon Editions, Bruxelles, 2003, pp.
- 4) PREFED, La Société Civile Congolaise à un tournant, Développement et Paix, Janvier 2004
- 5) Comprendre la Société civile, [www. Panosparis.org](http://www.Panosparis.org) ;
- 6) Rapports de suivi des activités de l'Assemblée Nationale, www.rodhecic.org;



- 7) Plaidoyer et lobbying, www.mdfac.org
- 8) Manuel de plaidoyer efficace, www.cipe.org;
- 9) Le plaidoyer, www.intrac.org;
- 10) Manuel de formation au plaidoyer, <http://gender.itcilo.org/cms>;
- 11) Manuel de formation pour des stratégies en matière de plaidoyer, www.defenceforchildren.org;
- 12) Module de formation au plaidoyer, www.juvenilejusticepanel.org;
- 13) Guide de plaidoyer, www.cso-effectiveness.org
- 14) Manuel de plaidoyer- lobbying, www.trustafrica.org;
- 15) Manuel guide du plaidoyer, www.wateraid.org;