

Rapport

Atelier de formation des jeunes leaders/ responsables des structures du Balai citoyen sur le plaidoyer du 13 au 14 mai 2024 à l'Espace Gambidi à Ouagadougou



Photo1 : participants

Table des matières

INTRODUCTION	3
JOUR 1	3
Module 1 : COMPRENDRE LES CONCEPTS ET LES FONDAMENTAUX DE PLAIDOYER	4
Les étapes de plaidoyer :	6
Module 2 : PLANIFIER LE PLAIDOYER	10
Module 3 : MISE EN OEUVRE D'UNE ACTION DE PLAIDOYER.....	11
CONCLUSION	13
ANNEXES	14
c. Evaluation.....	14
d. Programme de l'atelier	21
e. Liste des participants	22

INTRODUCTION

Du 13 au 14 mai 2024, le Balai citoyen a tenu, dans la salle de conférence de « l'Espace GAMBIDI » à Ouagadougou, un atelier de formation des jeunes leaders/responsables des structures du mouvement sur **le plaidoyer**. L'activité s'inscrit dans le cadre de son partenariat avec Global Partnership Network (GPN) et est initiée chaque année pour renforcer les capacités de ses membres. Elle a pour objectifs d'outiller les jeunes leaders responsables des structures du mouvement sur le plaidoyer afin qu'ils puissent mener à bien leur mission d'interpellation des autorités de leurs localités au profit des populations. De façon spécifique c'est de comprendre les concepts clés et les étapes ou cycle du plaidoyer, d'identifier les cibles et les outils de communication et formuler le message de plaidoyer et être en situation de mise en œuvre d'action de plaidoyer.

Au nombre de 25, les participants sont issus des différents clubs de Kaya, Koudougou, de Ouahigouya et de Ouagadougou dont ceux de la Zone 1, Zone 2, Zone 3, Zone 4, de la coordination communale de Saaba et de la Coordination régionale du Centre.

L'atelier s'est tenu sur deux jours et a été marqué par deux temps forts à savoir la cérémonie d'ouverture et la phase des travaux.

JOUR 1

L'activité a commencé avec un mot d'ouverture de Mr DAKISSAGA Marcel Coordonnateur du centre du mouvement, assisté par deux membres de la coordination nationale (Souleymane OUEDRAOGO et Fatoumata SOURATIE) respectivement responsables du partenariat et de la mobilisation des ressources du Balai Citoyen. Ils ont adressé un mot de bienvenue aux participants tout en les invitant à participer activement aux échanges pour mieux s'outiller sur le plaidoyer afin de mieux orienter leurs actions pour la réussite de leurs missions. Ils ont particulièrement remercié Mr LANKOANDE Ousmane, Mme DIALLO/KAMBOU Emélie et SINARE Josiane pour la résilience dont ils font montre à travers l'organisation des activités dans un contexte très difficile pour le mouvement.



DAKISSAGA Marcel Coordonnateur du centre du mouvement pour le mot d'ouverture

Après le mot des représentants des responsables du mouvement, Mr LANKOANDE Ousmane, facilitateur de la formation a remercié Mme DIALLO/KAMBOU Emélie pour sa disponibilité et son appui technique pour la réussite des actions du Secrétariat Exécutif du mouvement et a invité tous les participants à se présenter et se prononcer sur l'agenda. Celui-ci a été validé à l'unanimité.

Le premier jour a également été consacré au premier module « **Comprendre les concepts et les fondamentaux de plaidoyer** » regroupant deux points : Définition des concepts et les Étapes ou cycle du plaidoyer.

Module 1 : COMPRENDRE LES CONCEPTS ET LES FONDAMENTAUX DE PLAIDOYER

Ce module a été introduit par un exercice en groupe pour connaître le niveau de connaissance, de compréhension des participants sur **le plaidoyer**. Il a été demandé aux deux groupes constitués de définir les notions suivantes : plaidoyer, objectif de plaidoyer, stratégie, problème (social), problème de plaidoyer, politique.



Après quelques trente minutes d'échanges, les rapporteurs des groupes ont fait la restitution dont les résultats sont dans le tableau suivant :

NOTIONS	DEFINITION GROUPE 1	DEFINITION GROUPE 2
PLAIDOYER	Le plaidoyer est un processus entrepris par un groupe d'individus ou d'organisation en vue d'influencer une décision d'une autorité pour un changement social.	Le plaidoyer, processus par lequel l'on soumet une idée ou une inquiétude à qui de droit ; C'est un processus méthodique par lequel on résout un problème donné pour améliorer une situation
OBJECTIF DU PLAIDOYER	L'objectif du plaidoyer est d'apporter un changement positif en vue d'améliorer les conditions des populations.	Le plaidoyer a pour but d'apporter un changement à une situation ; D'influencer une décision publique afin d'obtenir un changement de société souhaité ; De résoudre une préoccupation

STRATEGIE	Ensemble des démarches à entreprendre pour mener à bien et atteindre les objectifs du plaidoyer.	Méthodes ou techniques utilisées pour atteindre un objectif.
PROBLEME SOCIAL	Un problème social est une situation (insatisfaction) difficile que vivent les populations d'une localité.	Préoccupation qui concerne une majorité d'une population donnée (Ex : difficulté d'accès à l'eau potable, problème de logement, manque d'électricité)
PROBLEME DE PLAIDOYER	Le problème de plaidoyer est un problème social que le plaidoyer vise à résoudre	Ce qui rend difficile la réalisation du plaidoyer (Ex : ressources financières, manque d'accessibilité des acteurs...)
POLITIQUE	La politique c'est la gestion de la cité	Ensemble de procédures mises en place pour une bonne gestion des affaires publiques ; Ensemble des activités liées à la gouvernance et à la gestion des affaires publiques

Après cette étape de la restitution, les commentaires ont concerné essentiellement la formulation et les précisions dans les définitions. Ainsi la proposition de définition du **problème de plaidoyer** du groupe 1 comme : « un problème social que le plaidoyer vise à résoudre » ne saurait être une définition selon les participants car elle est confuse par l'utilisation même du concept à expliquer. De même, la proposition du groupe 2 « Ce qui rend difficile la réalisation du plaidoyer » ne traduit pas le problème de plaidoyer. Pour certains participants, une situation difficile n'est pas forcément un problème, mais une situation qui survient et qui va au-delà de la difficulté, qui devient préoccupant dont on doit apporter une solution. Mais selon les facilitateurs une situation préoccupante ou une situation difficile constitue bel et bien un problème pour les personnes qui la vivent. Un problème social est donc une insatisfaction, une difficulté qu'il faut résoudre.

Dans la même lancée, les participants se sont prononcés sur la politique comme une bonne gestion. Si pour certains elle peut être bonne ou mauvaise, pour d'autres elle doit être toujours bonne. Les facilitateurs ont tenu à préciser aux participants que la politique comme bonne gestion consiste à une tentative de changement positif. Cependant il arrive que l'on assiste à une mauvaise gestion qui conduira forcément à un changement mais négatif.

A la suite de cet exercice, les facilitateurs ont fait une présentation sur la définition des concepts et les étapes du plaidoyer :

Le plaidoyer est un ensemble d'actions qu'un organisme, ou collectif d'organismes, qu'on va appeler « porteur », va mener avec comme objectif de provoquer un changement dans des politiques publiques, en vue de faciliter le changement sociétal.

L'objectif : Un objectif c'est ce que l'on veut atteindre. Notre objectif de plaidoyer c'est ce que nous voulons voir changer, ce sont les politiques et pratiques des décideurs que nous voulons voir changer ou ce que nous voulons changer. L'objectif doit se concentrer davantage sur une mesure spécifique que peut prendre une institution.

La stratégie : Les techniques d'influence ou stratégie de plaidoyer est un plan général pour atteindre un objectif. En général, les acteurs de plaidoyer utilisent une combinaison de différentes stratégies pour atteindre leurs objectifs de plaidoyer. La stratégie pour nous c'est la manière dont nous allons procéder à travers nos activités pour obtenir le changement que nous voulons.

Le problème (social) est considéré comme étant une difficulté ou une confusion majeure vécue dans une société quelconque. Difficulté qu'il faut résoudre pour obtenir un résultat ; situation instable ou dangereuse exigeant une décision. Exemple : régler le problème de la circulation.

Un problème de plaidoyer est une insuffisance ou un manque dans une politique ou dans une pratique de la société ou des décideurs. On retient qu'un problème de plaidoyer est une insuffisance ou un manque dans la politique et les pratiques des décideurs.

La politique c'est l'ensemble des mesures, des règles et stratégie que prennent les décideurs en faveur des citoyens. C'est aussi l'ensemble pratique des décideurs envers les citoyens.

Les étapes de plaidoyer :

Les facilitateurs dont Mme DIALLO/KAMBOU a insisté que le plaidoyer est un processus qui vise à influencer les décideurs ou à faire changer positivement une situation. Ce processus a des étapes qu'il convient de comprendre.

1. Identifier la problématique :

La première chose à faire est de connaître la problématique et de la définir avec précision. Il ne suffit pas de dire « un plaidoyer pour l'insertion des jeunes ». Il faut être plus précis et spécifique : quels jeunes ? quel type d'insertion ? quel secteur est concerné ?

Il faut être en mesure de dire avec clarté et précision en quoi cette problématique est majeure et prioritaire.

2. Identifier la cible :

Auprès de qui est-ce qu'on compte plaider ? Est-ce qu'on vise une personne ou une institution ? Est-ce à échelle locale, régionale ou nationale ? Selon la facilitatrice, plus notre cible est identifiée, mieux sera notre démarche pour élaborer les messages et les outils.

3. Se fixer un objectif :

L'objectif, c'est ce qu'on compte atteindre comme résultat. C'est la description positive d'une situation souhaitée. Dans le cadre d'un plaidoyer, l'objectif correspond souvent à un changement dans un texte de loi, dans son application ou dans des pratiques relatives à ces différentes lois.

4. Expliciter le message :

Une fois que nous connaissons notre cible et notre objectif, il faut élaborer un « message ».

Le message, c'est le résumé de notre plaidoyer. Il doit être formulé de manière à ce que n'importe quelle personne, quel que soit son niveau d'implication ou d'éducation, puisse le comprendre et saisir le sens de notre démarche.

5. **Élaborer une stratégie**

Comment faire pour atteindre l'objectif de plaidoyer fixé ? Il faut, selon Mme DIALLO, un ensemble d'activités et donc un plan d'action. Il faut aussi savoir quoi faire et à quel moment, avec qui et auprès de qui... C'est l'ensemble de ces décisions et choix qui constitue la stratégie.

6. **Démarcher des alliés**

Pour avoir du poids et pouvoir peser sur la prise de décision, nous allons avoir besoin d'alliés. Un ensemble de personnes et d'organisations qui soutiennent notre message.

7. **Élaborer les outils**

Un plaidoyer est un ensemble d'outils : des campagnes de communication, des Rendez-vous avec des décideurs, des actions de terrains, des études...etc. A ce stade, il faut donc faire la conception des outils avec lesquels on compte atteindre notre objectif.

8. **Élaborer un plan d'action**

Le plaidoyer est un processus qui s'inscrit dans le temps. Il est important de définir une série d'activités et son calendrier d'exécution. Le plan de plaidoyer définit donc les activités de plaidoyer, leurs périodes d'exécution, les responsables des activités et les résultats intermédiaires que l'on veut atteindre.

9. **Exécuter le plan d'action**

Une fois que la date de lancement arrive, il faut commencer à mettre en œuvre les activités selon le calendrier prédéterminé et ajuster au fur et à mesure. Le plaidoyer se met en œuvre exactement comme un projet, ce sont juste les types d'activités et les modes d'intervention qui peuvent différer.

10. **Suivre, Évaluer la campagne de plaidoyer**

Suivre les activités c'est s'assurer que les activités sont menées dans les délais déterminés et selon la stratégie identifiée.

Évaluer les activités c'est de mesurer les résultats de l'activité. En d'autres termes c'est de chercher à savoir si les résultats qu'on avait prévus atteindre sont atteints.

Après les étapes du plaidoyer, les facilitateurs ont invité les participants organisés en deux groupes de réflexion à identifier un problème de plaidoyer, à trouver l'objectif du plaidoyer, à identifier les cibles et à définir la stratégie du plaidoyer.

Une restitution a été faite par les rapporteurs des deux groupes suivie de discussions.

Ainsi le groupe 2 a identifié comme **problème de plaidoyer** : « Dans la ville de Ouahigouya, un nombre important d'arbres est abattu par les déplacés internes, étant démunis et à la recherche d'une source d'énergie pour leur besoin quotidien se ruent sur les arbres à

proximité de leur refuge (Ex : forêt communale de Ouahigouya dévastée, des milliers d'arbres abattus à l'intérieur et aux alentours de la ville...). **Son objectif de plaidoyer** « Plaider auprès du gouverneur de la région du Nord pour une prise de décision relative à la coupe abusive du bois dans la commune de Ouahigouya afin d'y mettre fin et d'inciter au reboisement des zones dévastées. » **les cibles** identifiés en décideurs : Service de l'environnement, Délégation spéciale communale, Les représentants déplacés internes, Les chefs coutumiers et religieux, etc. et Les alliés : Organisations de la société civile dans la lutte pour la protection de l'environnement, Les environnementalistes, Les organisations internationales intervenants dans la lutte contre la désertification, Les forestiers. La **stratégie du plaidoyer** consistera à organiser un entretien avec les différents acteurs (cibles) de la région du Nord sur le but du sujet, une émission radio pour sensibiliser les populations sur les méfaits de la coupe abusive du bois, Mettre en place une scène théâtrale dans laquelle les déplacés eux-mêmes seront acteurs pour sensibiliser leurs confrères sur les méfaits de la coupe abusive du bois et Sensibiliser la population à l'utilisation du gaz Butane et du Biogaz à la place du bois de chauffe.



En ce qui concerne le groupe 1, il a proposé comme **problème de plaidoyer** « Depuis 2017, les populations de la ville de Ouahigouya sont confrontées à des coupures d'eau qui peuvent durer sur plusieurs mois », **Son objectif de plaidoyer** est d'« amener les autorités communales et L'ONEA à rendre disponible l'eau potable pour toute la population. » **Les cibles** identifiées sont le président de la délégation spéciale, La Direction régionale du Nord de L'ONEA.



La **stratégie du plaidoyer** développée par ce groupe est la suivante :

ACTIVITES	PERIODE	CIBLES/alliés
Rencontre en vue de rassembler les organisations de femmes et de jeunes pour mieux organiser la lutte pour l'accès à l'eau potable	Aout 2024	Association des Femmes du secteur 13 ; Association des femmes battantes ; La Coordination Régionale du Nord du Balai Citoyen
Rencontre avec les autorités de la commune de Ouahigouya	Septembre 2024	Le PDS
Rencontre avec les autorités de la Direction Régionale de l'ONEA	Septembre 2024	Le D.R de l'ONEA
Emission radio interactive	Octobre 2024	Les auditeurs ; Les populations ; Les décideurs
Marche meeting pour réclamer l'eau potable	Décembre 2024	Le PDS Le D.R de l'ONEA
Rencontres périodiques	Chaque dernier dimanche du mois	Tous les acteurs intervenants dans la mise en œuvre de notre plaidoyer

Les interventions après cette restitution ont porté principalement sur des apports tels que pour le groupe1 ajouter le Ministère de l'eau et de l'environnement au niveau des cibles et revoir la marche meeting qui risquerait d'entacher le processus du plaidoyer dans la mesure où le plaidoyer vise une négociation avec les décideurs pour obtenir un changement; pour le groupe 2 il a été question de reformuler l'objectif de plaidoyer très général, qui n'est pas précis et sera difficilement atteignable.

Module 2 : PLANIFIER LE PLAIDOYER

L'objectif de ce module est de permettre aux participants d'identifier les cibles et les outils de communication et formuler le message de plaidoyer

Identification de la cible

Après avoir identifié le problème et s'être fixé des objectifs, il est important d'identifier les personnes ou institutions qui peuvent ou sont susceptibles d'apporter le changement. Ce sont les cibles clés.

Dans un projet, on parle de « bénéficiaires » les parties prenantes qui vont bénéficier des résultats de vos activités. Dans un plaidoyer, on parle plutôt de « cible » qui sont les entités envers qui vous allez diriger votre message. Si on ne sait pas à qui on s'adresse, on aura du mal à définir notre objectif, notre stratégie et surtout : comment faire parvenir notre message.

On distingue **les cibles directes** qui sont les décideurs qui ont le pouvoir effectif de changer, renforcer, amender une loi, un règlement, un traité, une coutume etc. Leur décision affecte directement l'objectif de plaidoyer. Les publics cibles primaires sont donc les acteurs directs du changement que l'on cherche à réaliser par des actions de plaidoyer et sont représentés par les institutions suivantes, à titre non limitatif, du gouvernement, du parlement, des autorités religieuses, etc.

Les cibles indirectes : Ils ne décident pas du changement mais sont capables d'influencer très fortement les décideurs dans un sens ou dans un autre dans la mesure où leurs opinions influencent les publics primaires. Ils peuvent favoriser ce changement ou s'y opposer. Ce groupe pourrait être très diverse, citons à titre d'exemple : les conseillers, les partis politiques, les personnalités charismatiques ayant un grand prestige et crédibilité, les médias, les syndicats et le public.

Le message de plaidoyer

Un message exprime au public cible ce qu'on lui demande de faire, pourquoi cela vaut la peine de le faire et l'impact positif d'une telle action. L'improvisation des messages peut non seulement nous faire perdre du temps, mais encore elle peut ne pas réussir à convaincre notre public cible ou nous faire dévier des objectifs fixés.

L'argumentation de notre plaidoyer devrait tenir en compte des éléments suivants : La politique officielle en vigueur, le contexte socioculturel (la culture dominante, les pratiques sociales, etc.), les forces qui peuvent aider à la réalisation de l'objectif et les adversaires qui peuvent s'y opposer, les contraintes d'ordre budgétaires, matérielles et techniques et les possibilités en matière de mobilisation de fonds pour atteindre l'objectif.

Pour se faire notre argumentaire sera puisé dans : Les informations, données, statistiques et analyses (lois, politiques et pratiques) que nous avons collectées, notre propre connaissance de la question et du terrain, le point de vue des populations dont les droits ont été violés.

L'élaboration des messages clés doit suivre un processus rigoureux :

L'élaboration de **document synthèse** : Il est bon de commencer par rédiger un document de synthèse d'une ou deux pages. Ce document devrait comprendre le contexte avec tous les aspects concernant le sujet auquel nous avons décidé de nous intéresser.

L'élaboration du **message principal** : Nous pouvons nous servir du document de synthèse pour établir un résumé précis indiquant notre position. Le message principal nous aidera également

à élaborer des slogans ou des histoires que nous pourrions utiliser dans notre travail de plaidoyer. L'étude que nous avons réalisée devrait nous aider à identifier notre public cible et à connaître ses positions afin d'élaborer des messages plus efficaces.

L'adaptation des messages : Notre message principal servira ensuite de base à la rédaction de messages plus spécifiques et adaptés en fonction des différents publics.

Mme DIALLO a donné les caractéristiques des messages efficaces :

- ✓ Simples
- ✓ Concis
- ✓ Langage approprié
- ✓ Contenu conforme à la présentation
- ✓ Messenger crédible (porte-parole)
- ✓ Ton et langage correspondant au message (par exemple, sérieux, humoristique).

Avant de mettre fin à cette première journée de formation, les facilitateurs ont remercié les participants pour leur dynamisme, leur participation active et les ont invités à rester dans cette dynamique pour la seconde et dernière journée de l'activité.

JOUR 2

Le deuxième jour de l'atelier a commencé par un rappel du contenu du jour précédent suivi de la poursuite du module 2.

Les outils de communication

Selon les facilitateurs, des outils efficaces sont essentiels pour mettre les messages et les enjeux clés sous les feux de l'actualité. Pour cette raison, il faut prêter une attention particulière au choix de ces outils de façon à produire le plus grand impact sur nos cibles directes et indirectes. Quelques-unes des différentes tactiques disponibles pour une communication réussie sont :

Le **lobbying** : consiste à approcher des élus afin de les convaincre de voter dans le sens de notre objectif.

La **sensibilisation** : consiste à organiser des activités qui visent à sensibiliser des citoyens ou des décideurs afin de changer leur avis ou leur perception sur une question.

La **communication** : consiste à élaborer et à diffuser des supports de manière stratégique afin de rendre notre message visible.

L'**expertise** : consiste à dialoguer avec des acteurs ayant une légitimité académique (chercheurs, consultants) afin qu'ils produisent ou qu'ils partagent des données qui soutiennent notre objectif

La **mobilisation** : consiste à pousser un grand nombre de citoyens à prendre action (communiquer, partager, marcher, voter...) afin de soutenir et de renforcer notre démarche.

Module 3 : MISE EN OEUVRE D'UNE ACTION DE PLAIDOYER

Permettre aux participants d'être en situation de mise en œuvre d'action de plaidoyer est l'objectif recherché par ce module.

Préparer la présentation des messages

Faire passer des messages avec persuasion à notre public cible représente l'essence même d'une initiative de plaidoyer. Un message est efficace seulement si les personnes ciblées par notre plaidoyer peuvent comprendre ce que nous leur demandons exactement de faire. Une fois que nous avons élaboré le contenu de notre message, il y a au moins deux questions que nous devons nous poser : avons-nous choisi un langage que notre public peut comprendre ?

Notre public saura-t-il quelles actions entreprendre s'il est d'accord avec nous ? Par exemple, notre but est-il de leur faire prendre une décision, de changer une pratique, de soutenir notre proposition.

Préparer la rencontre de présentation du message

Il est important de préparer la rencontre qui va nous permettre de passer notre message aux publics cibles. Essayons de connaître notre public cible, Focalisons – nous sur notre message, Choisissons le messenger approprié. Souvent le messenger est aussi important que le message. Si un ami nous a aidés à arranger la rencontre, invitons-le à assister à la rencontre. Assurons-nous que le messenger a des compétences appropriées de négociation et l'attitude appropriée pour obtenir un résultat positif.

Tenir une audience

Dans la préparation de notre audience (rencontre) nous avons rédigé une note succincte qui est notre feuille de route. A présent assignons un rôle à chaque membre de la délégation qui doit rencontrer notre cible. Chaque membre du groupe à une copie de la note succincte et sait à quel moment il doit intervenir dans les présentations. Nous pouvons maintenant présenter nos messages à notre cible en suivant les conseils suivants : Ne lisons pas notre texte écrit à voix haute mais utilisons les tirets comme rappel de chaque point, Restons dans le temps imparti, Parlons à haute voix, clairement et lentement et observons des pauses pour permettre aux gens de retenir les points clés, Utilisons de bonnes aides visuelles pour rendre la présentation plus intéressante plus facile à comprendre, Gardons le contact visuel avec l'audience, ne regardons pas le sol ni une seule personne dans l'audience, Rendons la présentation comme une conversation.

Concernant la réponse aux questions de notre interlocuteur, si la question est complexe, répétons et reformulons-la pour la rendre clairement compréhensible ; répondons à toute l'audience et pas seulement à celui qui a posé la question ; Réfléchissons avant de répondre à chaque question ; Ne répondons pas si nous ne connaissons pas la réponse. C'est mieux d'admettre que nous ne connaissons pas ; Renvoyons la question à l'audience ou disons simplement que nous allons y penser

Faire le suivi-évaluation

Selon Mr LANKOANDE, le suivi c'est l'appréciation continue de la réalisation des activités programmées en vue d'adapter les actions aux nécessités des circonstances. Il consiste à faire la comparaison prévision – réalisation sur la base d'informations collectées et traitées en permanence. Quant à l'évaluation, c'est l'appréciation périodique profonde d'une action dans le contexte des objectifs établis.

La démarche de suivi d'une initiative de plaidoyer se présente de la manière suivante :

Quoi suivre ? Objectif/atteinte des résultats, Activités, Budget, Les obstacles, Les adhésions/soutiens

Comment ? Par téléphone, Descente sur terrain, Sondages, Réunion de bilan Rapports

Après l'exposé des facilitateurs, il a été demandé aux participants de s'organiser sur les thématiques de plaidoyer retenues la veille par chaque groupe de travail pour tenir une audience avec leur cible principale. Des observations et commentaires ont été faits après le passage des deux groupes pour permettre aux participants de mieux préparer leurs actions de plaidoyer surtout les audiences avec leurs cibles principales qui sont les décideurs grâce à qui les changements souhaités se réaliseront. Ainsi des conseils ont été donnés tels que bien le problème de plaidoyer, bien identifier la cible, avoir des informations sur elle, éviter certains compliments lors des audiences (votre secrétaire est charmante, etc.), éviter également le port de masque sauf en cas de maladie (le préciser et s'en excuser) et mettre les téléphones sous mode silencieux, etc.



Participants entrain de simuler une audience avec le gouverneur et son staff

CONCLUSION

L'atelier de formation s'est terminé dans une grande ambiance et surtout à la satisfaction des participants qui se trouvent bien renforcés et prêts pour mener des actions de plaidoyer dans leur localité respective. Mr Miphah Ousmane LANKOANDE a remercié tous les participants pour leur participation active, leur dynamisme et la qualité des échanges. Il les a exhortés à rester mobilisés malgré le contexte très difficile pour l'atteinte des objectifs du mouvement.



Echanges conviviaux entre participants

ANNEXES

c. Evaluation

GENRE

Homme	Femme	Divers
18	7	0

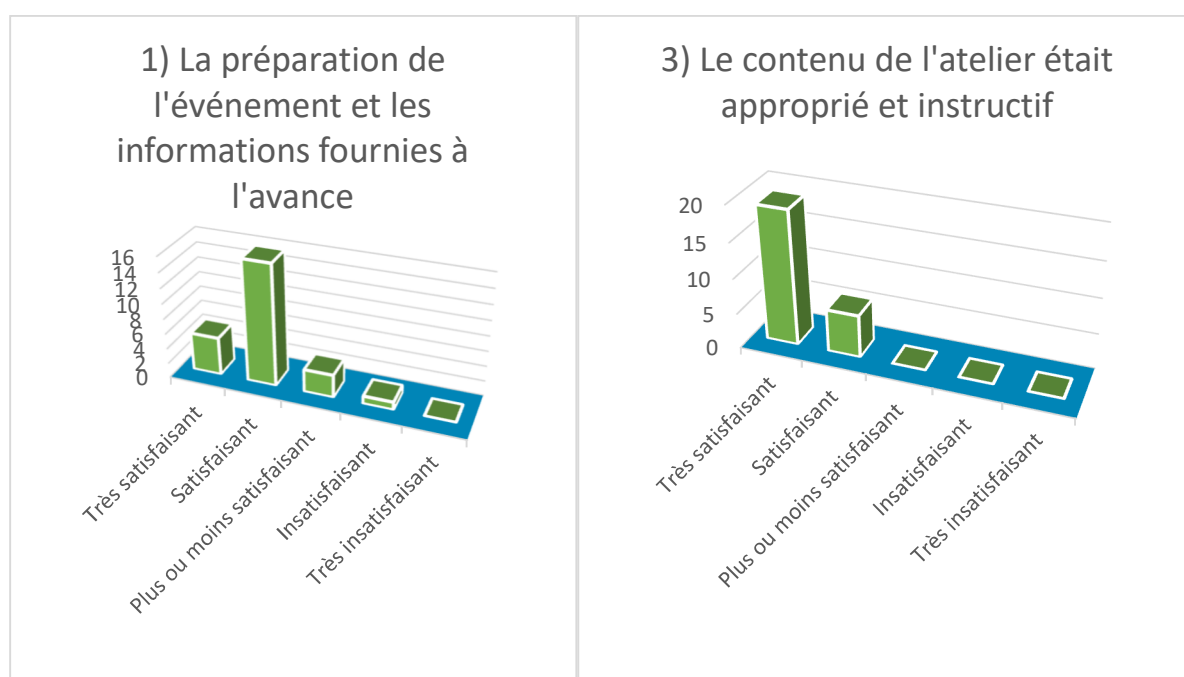
DEGRE DE SATISFACTION AU PLAN ORGANISATIONNEL

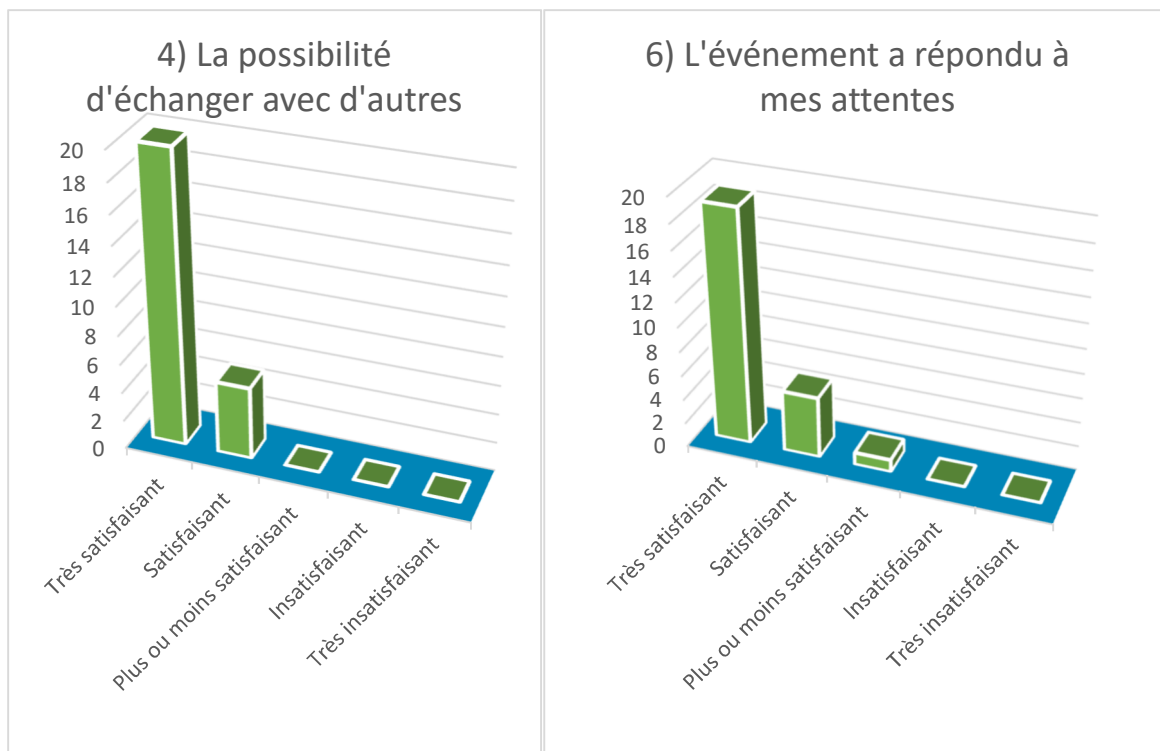
[Veuillez indiquer votre degré de satisfaction concernant les points suivants] (1= très satisfaisant, 5= très insatisfaisant) :

		1	2	3	4	5
		Très satisfaisant	Satisfaisant	Plus ou moins Satisfaisant	Insatisfaisant	Très insatisfaisant
1)	La préparation de l'événement et les informations fournies à l'avance	5	16	3	1	0
2)	La configuration technique et la qualité de la filière (le cas échéant)	0	0	0	0	0

3)	Le contenu de l'atelier était approprié et instructif.	19	6	0	0	0
4)	La possibilité d'échanger avec d'autres	20	5	0	0	0
5)	La possibilité de participer à des discussions (vocales et/ou par chat)	0	0	0	0	0
6)	L'événement a répondu à mes attentes	19	5	1	0	0
7)	La qualité de la traduction de l'anglais vers le français (s'il y a eu lieu)	0	0	0	0	0
8)	La qualité de la traduction du français vers l'anglais (s'il y a eu lieu)	0	0	0	0	0

REPONSES





POINTS A AMELIORER

[Ce qui pourrait être amélioré pour chacune des questions mentionnées ci-dessus] :

REPONSES :

- Augmenter le temps de la formation, donner plus de temps aux échanges
- Préparation de l'évènement et les informations fournies à l'avance
- Le nombre de modules et le temps de leur dispensation

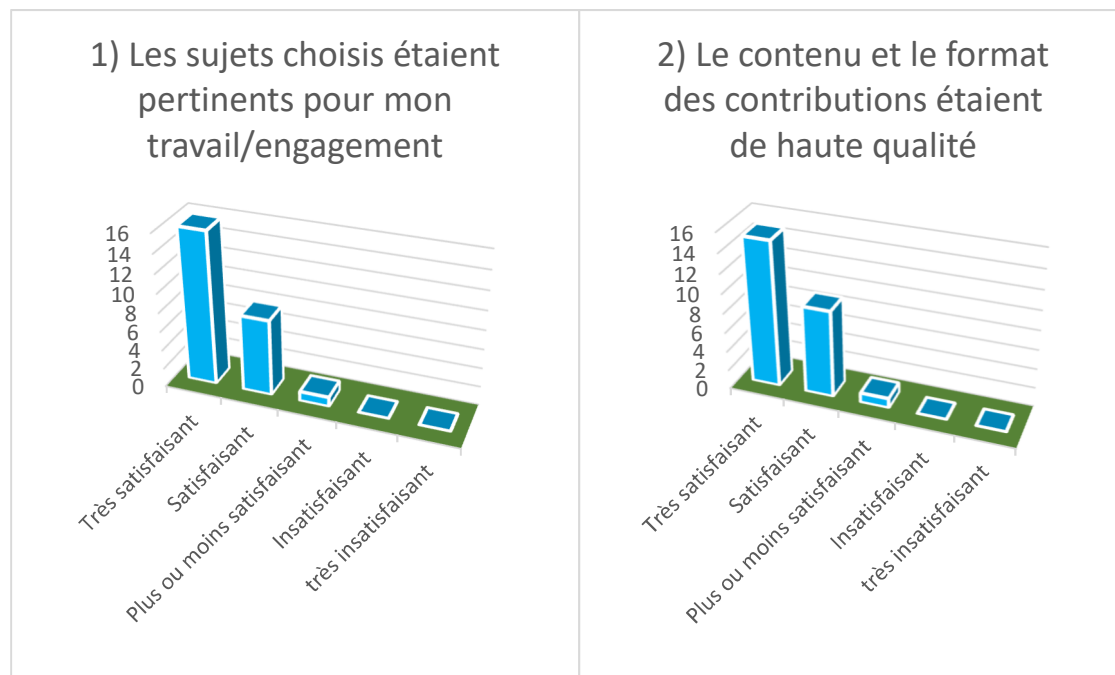
DEGRE DE SATISFACTION PAR RAPPORT AU CONTENU

[Veuillez évaluer les déclarations suivantes en indiquant les réponses allant de "Tout à fait d'accord" à "Pas du tout d'accord)". (1= Tout à fait d'accord, 5= Pas du tout d'accord)]

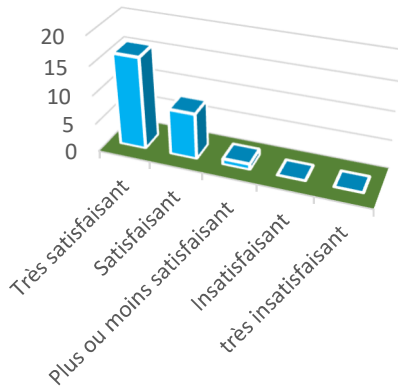
		1	2	3	4	5
		Très satisfaisant	Satisfaisant	Plus ou moins Satisfaisant	Insatisfaisant	Très insatisfaisant
1)	Les sujets choisis étaient pertinents pour mon travail/engagement.	16	8	1	0	0

2)	Le contenu et le format des contributions étaient de haute qualité	15	9	1	0	0
3)	Les sujets ont été examinés et discutés dans une perspective interdisciplinaire.	16	8	1	0	0
4)	J'ai acquis une expertise professionnelle	15	8	2	0	0
5)	J'ai acquis des compétences professionnelles	12	11	2	0	0
6)	J'ai acquis une expertise méthodologique/des connaissances stratégiques	15	9	1	0	0
7)	J'ai acquis des connaissances stratégiques	18	6	1	0	0
8)	L'atelier/événement a ajouté à mes connaissances dans mon domaine de travail/engagement pour traiter des questions relatives au développement	20	4	1	0	0
9)	J'ai établi de nouveaux contacts avec des personnes dans mon domaine de travail/engagement	14	8	2	1	0

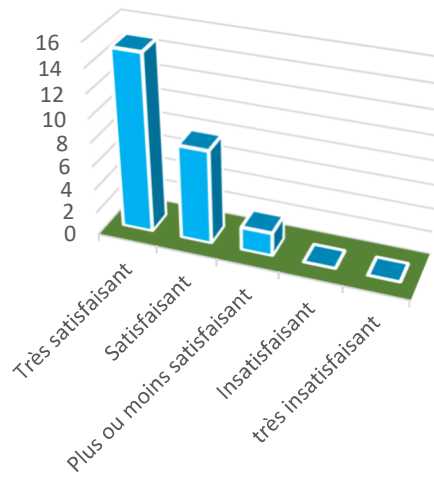
REPONSES



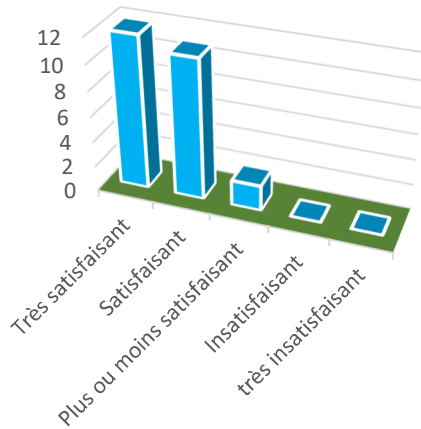
3) Les sujets ont été examinés et discutés dans une perspective interdisciplinaire



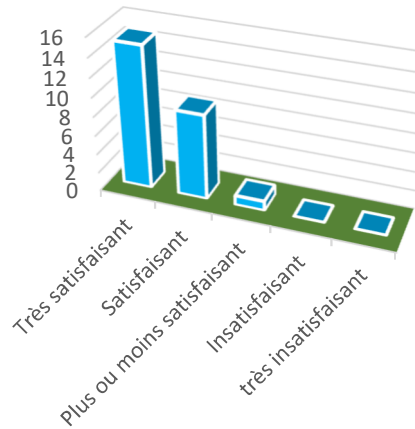
4) J'ai acquis une expertise professionnelle



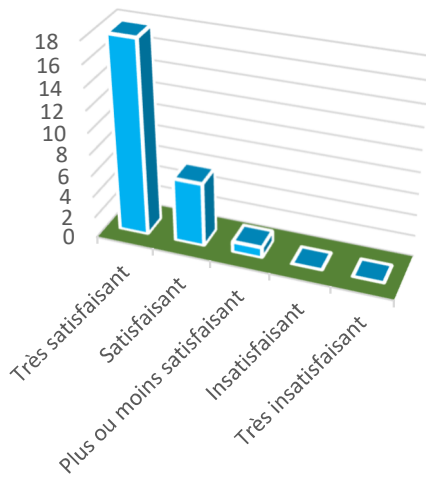
5) J'ai acquis des compétences professionnelles



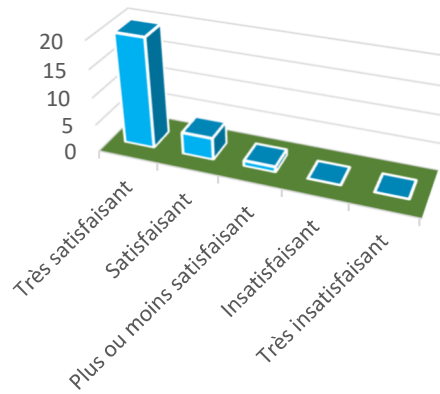
6) J'ai acquis une expertise méthodologique/des connaissances stratégiques



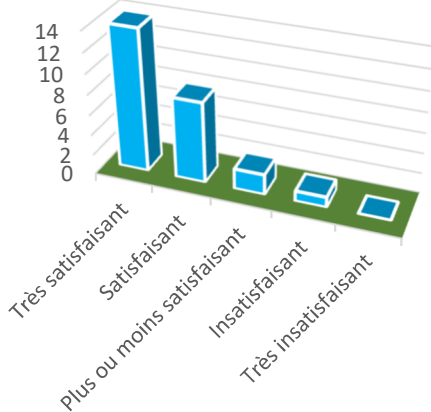
7) J'ai acquis des connaissances stratégiques



8) L'atelier/événement a ajouté à mes connaissances dans mon domaine de travail/engagement pour traiter des questions relatives au développement



9) J'ai établi de nouveaux contacts avec des personnes dans mon domaine de travail/engagement



ACQUISITION DE NOUVELLES CONNAISSANCES

[Avez-vous acquis de nouvelles connaissances ? Avez-vous appris quelque chose de nouveau ?]

REPONSES :

OUI	25
NON	0

Comment planifier un plaidoyer et comment tenir une audience
Définition des notions de plaidoyer, politique, stratégie et objectif de plaidoyer
Démarche à suivre pour un plaidoyer, les étapes d'un plaidoyer
Comment se tenir lors d'une audience avec une autorité
Rédiger un message de plaidoyer
Comment identifier les cibles

QUEL GENRE DE SUJETS AIMERIEZ-VOUS VOIR FIGURER DANS LES FUTURS EVENEMENTS ET ATELIERS DE GPN ?

REPNSES :

L'égalité et l'inégalité
Entreprenariat et emploi des jeunes
L'insécurité
Le genre
L'exploitation minière au Burkina Faso
Le plaidoyer
Les enjeux de la circulation routière
La liberté d'expression en temps de crise sécuritaire
La gouvernance locale
Le leadership
Montage de projet (suivi-évaluation)
La redevabilité
Le développement durable
Les enquêtes du GPN (y participer si possible)

QU'EST-CE QUI VOUS A LE PLUS PLU DANS CET EVENEMENT ?

REPNSES :

L'exercice sur l'audience et la pertinence des idées lors des échanges
Les échanges et les interactions
Les travaux en groupe pour présenter le message de plaidoyer
Les exercices pratiques surtout la simulation d'audience avec les cibles (gouverneurs)
Les connaissances acquises sur le plaidoyer
Le partage et le cadre d'échange qui a permis de comprendre le sujet du plaidoyer
Les détails dans les explications
La manière sage des facilitateurs, les techniques de la formation et leur sens d'écoute des participants
La cohésion entre les participants et entre participants et formateurs
Le contenu de l'atelier, la salle de formation et l'innovation à travers le support numérique pour les modules
La maîtrise du sujet par les formateurs qui a facilité la compréhension (échanges très pédagogiques)

SELON VOUS, QU'EST-CE QUI POURRAIT ETRE AMELIORE ?

RESPONSES :

La durée de la formation pour approfondir les échanges et plus de pratique
Les jours de formations (le week-end)
Augmenter le nombre de participants

Prise en charge des participants (carburant surtout)
La langue d'échange/de communication en traduisant en mooré

d. Programme de l'atelier

JOUR 1 : 13 Mai 2024

08h00 – 08h30 : Installation des participants
08h30 – 09h00 : Cérémonie d'ouverture de l'atelier

09h00 – 10h00 : Module 1 : les concepts et les fondamentaux de plaidoyer : définition des concepts clé et les étapes ou cycle du plaidoyer

10h00 – 10h30 : Pause-santé

10h30 – 12h00 : Travaux de groupe et restitution

12h00 – 13h00 : Déjeuner

13h00 – 14h30 : Module 2 : Planifier le plaidoyer : identifier les cibles clés du plaidoyer, le message de plaidoyer

14h30 – 16h00 : Travaux de groupe et restitution

16h00 : fin de la journée

JOUR 2 : 14 Mai 2024

08h30 – 09h00 : Installation des participants

09h00 – 10h00 : Module 2 : Planifier le plaidoyer (suite) : les outils de communication du plaidoyer

10h00 – 10h30 : Pause-santé

10h30 – 12h30 : Module 3 : Mise en œuvre d'une action de plaidoyer : Préparer la présentation des messages, Préparer la rencontre de présentation du message

12h30 – 13h30 : Déjeuner

13h30 – 14h30 : Module 3 (suite) : Tenir une audience, Faire le suivi et l'évaluation

14h30 – 16h00 : Travaux de groupe, restitution et synthèse

16h00 – 16h30 : Evaluation de l'atelier et Clôture