

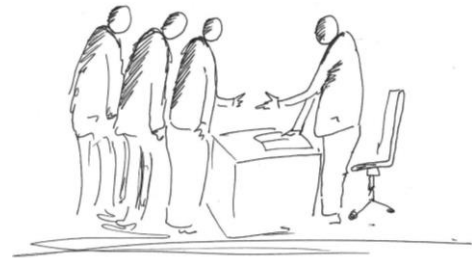


C1 RÉVÉLER DES FAÇONS D'AGIR

Tirer le meilleur des rencontres avec les décideurs

? Pourquoi utiliser cet outil ?

Rencontrer les décideurs peut être une action de plaidoyer particulièrement utile et importante. Cet outil vous aidera à préparer ces rencontres pour qu'elles soient plus efficaces.



⇄ Brève description

Cet outil propose des conseils pour vous aider à vous préparer et à réussir vos rencontres avec des décideurs, p. ex. un agent du gouvernement local, un dirigeant du milieu des affaires ou un responsable religieux.

Explication des mots utilisés

Plaidoyer – influencer les décisions, les politiques et les pratiques des décideurs les plus influents afin d'induire des changements

🔑 Les clés de la réussite

- Préparez bien la rencontre ; prenez le rendez-vous, reconfirmez que le rendez-vous est bien pris, et pour combien de temps.
- Planifiez la rencontre : Qui dira quoi ? Qui fera quoi ?
- Clarifiez vos objectifs pour la rencontre et ne les perdez pas de vue.

👤 Que faut-il faire ?

Avant la rencontre

Réfléchissez à la personne que vous allez rencontrer.

- Soyez sûr d'avoir sollicité la bonne personne. Assurez-vous d'avoir bien compris quelle est la fonction de cette personne et quel est son pouvoir décisionnel. Cette personne devra-t-elle demander une autorisation pour que la rencontre ait lieu ?

Sensibilisa-
tionEnfants et
jeunesClimat et
environ-
nementConflits et
consolida-
tion de la
paixGouvernance
et corruptionGestion des
risques de
catastropheDiscrimi-
nation et
inclusionAlimentation
et moyens
de
subsistanceÉgalité des
sexes et
Violences
sexuellesSanté et
VIHInfluencer
les
décideursMigration et
traite des
personnesEau,
assainis-
sement et
hygiène

C1 TIRER LE MEILLEUR DES RENCONTRES AVEC LES DÉCIDEURS

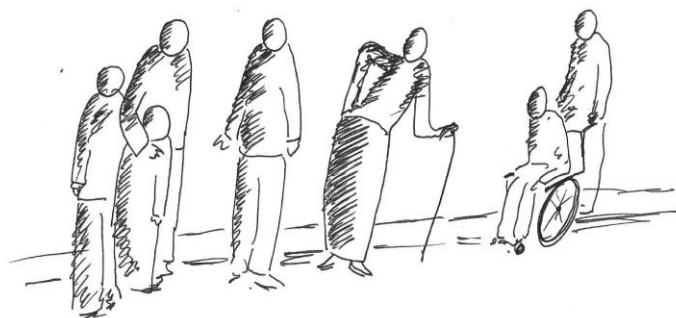
- Si vous avez déjà eu contact avec cette personne, souvenez-vous de ce qui a été promis. Cela a-t-il été respecté ?
- Comment pensez-vous que le décideur vous perçoit ? Considère-t-il que vous avez du pouvoir, de l'influence ou des connaissances ? Comment pourriez-vous utiliser cela pour rendre vos requêtes plus persuasives ?
- Pensez au fait que le décideur pourrait vouloir tirer profit de la rencontre : informations, engagement à travailler ensemble pour résoudre le problème, etc. Réfléchissez à la façon dont vous pourriez y répondre.
- Réfléchissez à la tenue que vous allez porter car vous voulez être bien perçu et vous sentir à l'aise. Devriez-vous porter un costume/tailleur ou des vêtements sobres et élégants ?
- Veillez à ne surtout pas donner de cadeaux : cela pourrait être interprété comme une tentative de persuader quelqu'un de faire quelque chose qui est dans votre intérêt. N'en acceptez pas non plus car cela pourrait être assimilé à un pot-de-vin.

Organisez la rencontre

- Contactez le décideur pour prendre rendez-vous. Dans la mesure du possible, demandez à quelqu'un qu'il connaît de vous présenter.
- Si vous ne pouvez pas le contacter directement, écrivez-lui une courte lettre officielle pour solliciter une rencontre.
- Confirmez la date et l'heure de la rencontre, et demandez une confirmation par écrit. La veille, téléphonez ou présentez-vous au bureau concerné pour faire savoir au décideur que vous vous réjouissez de cette rencontre et pour vous assurer qu'il vous attend au moment convenu.

Prévoyez qui vous accompagnera à la rencontre

- Veillez à ce que ces personnes représentent la communauté. Envisagez de prendre quelqu'un qui est directement concerné par la mesure que vous demandez et qui est capable d'en parler clairement.



- D'autres groupes locaux ont-ils les mêmes questions ? Si oui, envisagez de les inviter à la rencontre aussi, mais vérifiez avant que la personne que vous rencontrez est d'accord.

Planifiez la façon dont vous présenterez vos requêtes lors de la rencontre

- Si vous êtes plusieurs, déterminez à l'avance qui dira quoi (par exemple, qui prendra la parole en premier et qui se chargera du message principal) et qui prendra des notes ou consignera tout ce qui se dit pendant la réunion. Il est très facile après d'oublier les détails, donc si c'est possible, gardez une trace écrite de ce qui s'est dit et de ce qui a été convenu.

C1 TIRER LE MEILLEUR DES RENCONTRES AVEC LES DÉCIDEURS

- Décidez au préalable ce que vous allez demander au décideur. Par exemple, allez-vous lui demander d'examiner la situation ? Ou de transmettre vos requêtes à quelqu'un d'autre ?
- Assurez-vous de demander quelque chose que le décideur (ou le ministère qu'il représente) est en mesure de pouvoir faire.
- Réfléchissez aux arguments que le décideur trouvera convaincants et soyez prêts à les utiliser.
- À quelles questions vous attendez-vous de sa part ? Veillez à préparer vos réponses à d'éventuelles questions.
- Si vous n'êtes pas un natif, renseignez-vous sur les coutumes locales ou les tabous. Est-il acceptable de serrer la main pour dire bonjour ? De regarder quelqu'un droit dans les yeux ? De s'asseoir avec les pieds pointant dans la direction de votre interlocuteur ? Hommes et femmes s'assoient-ils ensemble ou séparément ?



Logistique

- Si vous comptez y aller à plusieurs, prévoyez de vous voir à l'avance pour planifier la façon dont vous allez présenter vos requêtes.
- Si cela s'y prête, préparez des supports à amener (documents pour la discussion, pétitions à présenter, etc.). Assurez-vous que les points principaux sont clairement présentés.
- Essayez de savoir de combien de temps vous allez disposer et prévoyez comment vous pourrez rapidement conclure si la rencontre est écourtée.
- Prévoyez suffisamment de temps pour vous rendre sur place afin de ne pas être en retard.

Pendant la rencontre

Présentations

- Veillez à ce que tout le monde soit présenté. Résumez ce qui s'est passé lors des réunions précédentes, le cas échéant.
- Expliquez pourquoi vous vous réunissez et mettez-vous d'accord sur la façon de procéder.
- Demandez à quelqu'un de prendre des notes et de recueillir les coordonnées de toutes les personnes présentes (veillez à ce que tout le monde soit d'accord sur la façon dont les coordonnées seront transmises).



Gardez le cap

- Vous devez avoir un objectif clair et réalisable.
- Vous devez maîtriser les points principaux et présenter vos requêtes ou vos préoccupations clairement.
- Si vous ne comprenez pas ce dit le décideur, posez-lui des questions.
- Abordez en premier vos principales préoccupations et laissez les questions secondaires pour la fin.

Sensibilisa-
tionEnfants et
jeunesClimat et
environ-
nementConflits et
consolida-
tion de la
paixGouvernance
et corruptionGestion des
risques de
catastropheDiscrimi-
nation et
inclusionAlimentation
et moyens
de
subsistanceÉgalité des
sexes et
Violences
sexuellesSanté et
VIHInfluencer
les
décideursMigration et
traite des
personnesEau,
assainis-
sement et
hygiène

C1 TIRER LE MEILLEUR DES RENCONTRES AVEC LES DÉCIDEURS

- Votre objectif doit être de créer un climat de confiance. Dans la mesure du possible, faites des commentaires encourageants. Évitez d'accuser ou de critiquer le décideur. Essayez de le considérer comme un partenaire ou un ami, plutôt qu'un ennemi.
- Soyez toujours respectueux, même si la rencontre se passe mal et que le décideur est négatif ou peu coopératif.
- N'oubliez pas que nous sommes tous égaux, et nous sommes tous humains. Vous ne vous sentez peut-être pas très à l'aise mais pensez qu'il est fort possible que la personne que vous rencontrez soit tout aussi mal à l'aise. Ne vous inquiétez pas si vous pensez avoir dit quelque chose qu'il ne fallait pas ; excusez-vous tout simplement et passez à autre chose.
- Résumez régulièrement la progression de la discussion et à la fin, dites ce qui a été convenu.

Après la rencontre

- Rédigez un bref compte-rendu de la rencontre pour vous souvenir de ce qui a été dit et en faire part à d'autres.
- Envoyez un petit courrier au décideur pour le remercier de vous avoir reçu, en résumant les principaux points, en lui rappelant ce qui a été convenu et les promesses faites par les deux parties, et en précisant comment vous comptez donner suite à cette rencontre.
- Quelque temps après, recontactez le décideur pour lui faire part de vos progrès et pour savoir s'il a respecté ses promesses.



Pour en savoir plus

- Tearfund (2014) *Guide du plaidoyer* – notamment les pages 147 à 189
http://tilz.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/roots/1_and_2_advocacy_toolkit/
- Tearfund (2014) Pas à Pas 93 – *Mobiliser les ressources locales*
http://tilz.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_91-100/footsteps_93/



Notes

Cet outil est adapté d'un article initialement publié par Tearfund (2014) dans Pas à Pas 93 – *Mobiliser les ressources locales*, lui-même basé sur un outil du *Guide du plaidoyer* de Tearfund.

Outils complémentaires

- B – Les travaux de plaidoyer (étude biblique) [B: *Influencer les décideurs-1*]
- B – Plaider la cause des autres (étude biblique) [B: *Influencer les décideurs-2*]
- C1 – Plaidoyer – communiquer avec les personnes au pouvoir [C1: *Influencer les décideurs-1*]
- C1 – Mobiliser les gens [C1: *Influencer les décideurs-2*]
- C1 – Travailler avec les médias [C1: *Influencer les décideurs-3*]

Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Égalité des sexes et Violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène