

Plaidoyer et Lobbying Stratégique en Afrique : Méthodes et Pratiques

Lien : https://afrique-formation.com/formation/plaidoyer-et-lobbying-strategique-en-afrique-methodes-et-pratiques

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PD17

CATÉGORIE
Gestion de Projet et Management Collaboratif

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux du plaidoyer et du lobbying stratégique.
- Analyser les processus décisionnels et les politiques publiques en Afrique.
- Identifier et cartographier les parties prenantes et les réseaux d'influence.
- Élaborer une stratégie de plaidoyer adaptée aux objectifs de l'organisation.
- Développer des techniques efficaces de communication, de négociation et de persuasion.
- Concevoir des campagnes de mobilisation et d'engagement des parties prenantes.
- Intégrer les principes d'éthique, de transparence et de conformité dans les actions de lobbying.
- Mettre en place des outils de suivi, d'évaluation et de mesure de l'impact.
- Adapter les stratégies de plaidoyer aux secteurs stratégiques et aux réalités africaines.
- Développer une expertise opérationnelle en influence institutionnelle, dialogue public-privé et conduite de campagnes de plaidoyer.

POUR QUI ?

- Directeurs des affaires publiques et institutionnelles
- Responsables des relations gouvernementales (Government Affairs)
- Responsables de la communication institutionnelle
- Responsables RSE et développement durable
- Dirigeants d'entreprises publiques et privées
- Cadres des ministères, agences publiques et collectivités territoriales
- Responsables d'organisations professionnelles, chambres de commerce et fédérations sectorielles
- Responsables d'ONG, d'organisations de la société civile et d'organisations internationales
- Toute personne impliquée dans la représentation d'intérêts, le dialogue avec les pouvoirs publics, la négociation institutionnelle ou la conception et la mise en œuvre de stratégies de plaidoyer et de lobbying en Afrique.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU PLAIDOYER ET DU LOBBYING STRATÉGIQUE

- Définitions, concepts et distinctions entre plaidoyer et lobbying
- Évolution des pratiques d'influence en Afrique
- Cadres juridiques, éthiques et réglementaires

2 / ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL ET POLITIQUE

- Compréhension des processus de décision publique
- Analyse des politiques publiques et du contexte institutionnel
- Identification des opportunités d'influence

3 / CARTOGRAPHIE DES ACTEURS ET DES PARTIES PRENANTES

- Identification des décideurs, influenceurs et alliés
- Analyse des intérêts, du pouvoir et des réseaux
- Élaboration d'une stratégie d'engagement des parties prenantes

4 / ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE PLAIDOYER

- Définition des objectifs et des priorités
- Construction des messages clés et des arguments
- Élaboration d'un plan d'action stratégique

Afrique Formation

5 / TECHNIQUES DE LOBBYING ET DE NÉGOCIATION

- Communication avec les décideurs publics et privés
- Techniques de persuasion, d'influence et de négociation
- Gestion des alliances et des coalitions

6 / COMMUNICATION STRATÉGIQUE ET MOBILISATION

- Relations médias et communication institutionnelle
- Utilisation des réseaux sociaux et du numérique
- Mobilisation des communautés, partenaires et opinion publique

7 / GESTION DES RISQUES, ÉTHIQUE ET CONFORMITÉ

- Prévention des conflits d'intérêts
- Transparence et responsabilité dans les actions d'influence
- Gestion des risques réputationnels et juridiques

8 / SUIVI, ÉVALUATION ET MESURE DE L'IMPACT

- Définition d'indicateurs de performance (KPIs)
- Suivi des résultats et ajustement des stratégies
- Capitalisation des retours d'expérience

9 / PLAIDOYER DANS LES SECTEURS STRATÉGIQUES AFRICAINS

- Infrastructures, énergie, mines, environnement et santé
- Intégration régionale, ZLECAf et organisations africaines
- Dialogue public-privé et partenariats institutionnels

10 / ÉTUDES DE CAS ET CONCEPTION D'UNE CAMPAGNE DE PLAIDOYER

- Analyse de campagnes de plaidoyer réussies en Afrique et à l'international
- Élaboration d'une stratégie complète de lobbying institutionnel

Afrique Formation

- Construction d'une feuille de route de mise en œuvre, de communication et d'évaluation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation

Afrique Formation — Tous droits réservés