



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**

🎯 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.



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

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

- 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

 16 au 20 Nov. 2026

 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>

Document généré le 22/10/2026 — Réf : PD17

Afrique Formation — Tous droits réservés