

Plateforme Souveraineté Alimentaire



Pour construire un plaidoyer efficace : Cas appliqué à la souveraineté alimentaire.

Séminaire IRED et Plateforme Souveraineté Alimentaire (PSA) de la FGC
Le 17 avril 2018. Salle de conférence de la FGC (6, Rue Amat, 1202 Genève).
Contact : info@souverainetealimentaire.org, denis.ruyschaert@gmail.com

Compte rendu préparé par Denis Ruyschaert avec les contributions de Michaela Buschi, Philippe Egger, Jonathan Gockel, Anne Gueye-Girardet, Isabelle Lejeune, Melik Özden et Christophe Vadon.

Objectifs

Définir les notions fondamentales pour entreprendre des actions de plaidoyer (au Sud et au Nord) ; Analyser et capitaliser les expériences pratiques de plaidoyer au sein de la Fédération Genevoise de Coopération (FGC) ; comprendre les étapes pour construire un plaidoyer efficace ; élaborer un plaidoyer à partir de cas concrets.

Introduction/contexte

L'IRED et la Plateforme pour la Souveraineté Alimentaire (PSA) de la FGC organisent ce séminaire. Il répond à une demande insistante sur la question du plaidoyer de la part des associations et de leurs partenaires qui souhaitent être mieux outillés. Il fait également suite à l'atelier sur la mobilisation et le plaidoyer pour l'agriculture familiale organisé par la FEDEVACO, Pain pour le Prochain et la FGC le 11 mai 2017 à Lausanne. Ouvert à toutes les associations membres de la FGC, ce séminaire s'est tenu entre 9h00-16h00, avec 21 personnes d'une dizaine d'organisations différentes. A noter également, la présence de Monsieur Marc Mees (responsable de gestion des connaissances chez SOS Faim-Belgique).



Denis Ruysschaert (SWISSAID Genève) Dr en sociologie – Ingénieur Agronome, dont les recherches actuelles se concentrent sur le plaidoyer, Jonathan Gockel (Ex ADIE) Consultant en stratégies d’influence et politiques publiques, et Christophe Vadon (GRAD) animent le séminaire. Déogratias Niyonkuru (ex-ADISCO, maintenant IRED) et Melik Özden (Directeur du CETIM, responsable du programme Droits humains) interviennent pour décrire leurs propres expériences. L’après-midi sera dédié à l’élaboration d’un plaidoyer à partir de deux « cas » concrets en deux groupes : 1/les pratiques agroécologiques et 2/ le consommé local.

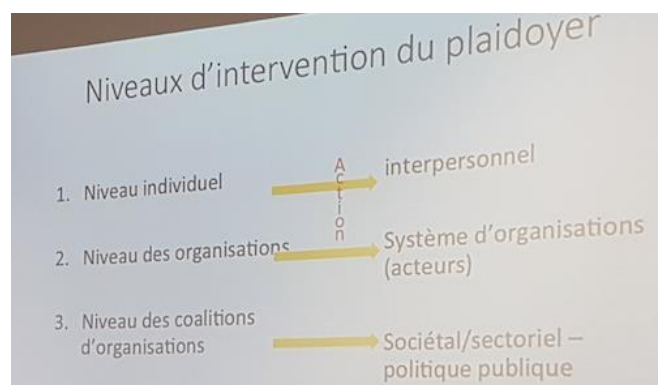


De gauche à droite : Denis Ruysschaert, Melik Özden Déogratias Niyonkuru

1. Principes du plaidoyer (Denis Ruysschaert)

1.1. Présentation

Nous distinguons trois niveaux de plaidoyer : individuel, organisationnel et politique publique. Ces trois niveaux sont interdépendants et poreux. Agir efficacement demande de travailler selon les trois axes, souvent en même temps.



Le niveau individuel interagit au niveau interpersonnel (entre deux personnes, pas deux organisations).

De type « lobby », il est silencieux dans les corridors, c’est une action immédiate. L’acteur influençant souhaite de « rentrer en communication ». C’est à dire, il veut faire passer son message, ce qui implique d’adopter les codes et les pratiques des personnes du « monde » dans

lequel se trouve l'interlocuteur. On distingue trois mondes ou « régime d'engagement ». D'abord, l'engagement gestionnaire : il valorise les capacités managériales et techniques (scientifiques). Ensuite, l'engagement « bien commun » qui fait valoir des sens du juste et de l'injuste. Il vise à établir un bien commun. Les capacités critiques vis-à-vis des modèles de production et d'échange s'expriment dans ce régime. Enfin, l'engagement « familial » dans lequel les acteurs ancrés localement sollicitent des attachements et des rapports personnalisés à leur environnement (exemple, c'est la terre de mes ancêtres).

L'engagement gestionnaire est valorisé dans notre monde occidental en phase de négociation, ce qui écarte les deux autres formes d'engagement. Chaque individu peut changer de régime d'engagement en fonction de son expérience et du contexte. Rien n'est donc figé, et il faut donc trouver le moment et le cadre.

Le niveau organisationnel agit au niveau d'un système d'organisations

Chaque organisation (ou acteur collectif) fait partie d'un « système » (par exemple une association paysanne dans le système agricole) constitué de toutes les organisations concernées (parties prenantes ou *stakeholders*). Chaque organisation est considérée comme un « acteur stratégique » c'est à dire dont le but est d'avoir le plus de pouvoir dans ce système afin que le système « travaille pour lui ». Le système va travailler pour un acteur, s'il a plus de « pouvoir » sur les autres acteurs. Ce pouvoir s'établit dans la relation entre les acteurs. Plus un acteur a de ressources, plus il a de pouvoir sur les autres acteurs. Donc, le pouvoir résulte de l'asymétrie de ressource entre les acteurs. On distingue quatre grands type de ressources :

- 1) la capacité de créer des nouvelles règles, et donc que ces règles favorisent celui qui les a créées ;
- 2) la capacité d'être le médiateur obligé de la mise en œuvre des règles ;
- 3) la capacité de générer de la connaissance (information scientifique ou autre) ;
- 4) la communication vers le monde extérieur au système.

Souvent les associations n'ont pas accès au ressources 1 et 2 ; elles se concentrent sur le 3 (souvent se sont de grandes ONG's car c'est coûteux de trouver une information crédible) et le 4. Le 4 s'est beaucoup développé avec l'essor d'Internet et des média sociaux (Facebook, twitter, YouTube, blogs, etc...) qui permettent aux associations de communiquer rapidement, partout et à un faible cout.

La collaboration ou l'articulation entre différentes ONG's qui s'appuient sur différentes ressources permet aussi d'obtenir plus de pouvoir dans le système. Mais, alors se pose rapidement la question du sens même de cette « coalition ».

Coalition pour le plaidoyer (*Advocacy coalition*)

Une coalition d'acteurs vise à influencer et changer une politique publique, c'est un engagement de nature pluriannuel voir décennal. Ce type de coalition fait face à une situation complexe, d'une part par la multiplication des acteurs et des niveaux de gouvernements ; et d'autre part, par le temps long entre les discussions et les changements politiques effectifs (Policy).

On analyse ici le secteur politique spécifique ('subsystems' or 'Policy areas') constitué du réseau des parties prenantes. Dans chaque secteur, les acteurs s'agrègent en différentes coalitions pour le plaidoyer (*advocacy coalitions*). Chaque coalition est composée des organisations partageant des croyances (ou valeurs) et agissant plus ou moins de concert. Ces croyances sont au moins de deux ordres : une « politique principale » (Policy core), par exemple, la valorisation de l'agriculture familiale, et l'établissement d'un lien de cause à effet (ex. la diminution du nombre d'agriculteurs est imputable à la promotion de l'agriculture de rente). Les coalitions apprennent de l'application de leurs stratégies et des actions à travers leurs propres croyances, interprétant sélectivement la situation. Cette bataille politique se tient

dans un monde réel plus large. Les facteurs externes relativement stables (valeurs culturelles, structure sociale et structure constitutionnelle) décrivent le terrain de jeu. Les événements extérieurs (par exemple, les changements socio-économiques, les changements politiques dans un gouvernement, ou les décisions dans d'autres secteurs politiques) agissent de deux manières. D'un côté, ces événements forcent une coalition à revisiter ses croyances, ses stratégies et ses actions, lorsque certains des membres se rendent compte que l'approche doit être améliorée pour obtenir l'objectif initial. Ce processus d'apprentissage politique orienté (policy-oriented learning) dépend grandement de la capacité d'une coalition à établir des facteurs de causalité quantifiables simples et de surveiller son évolution au cours du temps. De l'autre côté, ces événements offrent des opportunités pour une coalition pour renforcer sa position à l'intérieur du secteur politique spécifique, largement en démontrant que son système de croyance est le meilleur pour traiter du problème politique initial.

1.2.Principaux points de la discussion :

- a. S'engager dans le plaidoyer, signifie qu'on n'est pas certain de réussir. Il s'agit d'un cheminement ou il faut constamment s'adapter au contexte. En ce sens, il existe des principes clefs, mais on ne peut pas réduire le plaidoyer à l'application d'un cadre logique. Les ONG's peuvent être comptables de l'engagement pris, pas des résultats.
- b. Le contexte, et surtout les personnes/organisations clefs, sont déterminants, car alors l'approche peut être très différente. On distingue trois grands types de systèmes. D'abord, celui où des personnes influentes sont ignorantes. Il s'agit d'un cas très courant dans le domaine des politiques agricoles. Les décideurs politiques sont souvent mal informés, peu au fait de l'implication de leurs décisions. Donc, les informer avec un dossier étayé peut suffire à débloquer des situations. Ensuite, il existe des systèmes mafieux, où une série des personnes interconnectées s'accaparent des ressources. Enfin, il existe des systèmes mus par des intérêts politiques, qui fonctionnent préférentiellement au profit d'une certaine classe sociale et s'appuie sur un pouvoir légitime.
- c. Il faut avoir un argumentaire solide, basé sur des informations fiables et si possible quantifiées. L'information doit se comprendre en plusieurs étapes et doit être appropriée pour l'audience. On doit distinguer la collecte, son emballage et sa dissémination (à diffuser entre les membres de la coalition, pour les décideurs, pour le grand public).
- d. Il faut porter attention au périmètre du plaidoyer (semence, droit terre) et considérer ce plaidoyer dans un travail plus global de sensibilisation et mobilisation de la population, c'est-à-dire organiser les personnes locales pour qu'elles résistent et aussi soutiennent les objectifs plus larges que le plaidoyer lui-même.
- e. Le plaidoyer est difficile pour une série de raison : 1) il demande souvent beaucoup de moyens à long terme ; 2) il est souvent impalpable, ce qui est ingrat au jour le jour ; 3) il est difficilement finançable à la fin car il n'est pas très visible et car cela paraît souvent comme une interférence dans les politiques locales ; 4) la répression et l'intimidation est courante, elle peut même peut-être létale au Sud ; 5) on n'est jamais vraiment certain de gagner ; 6) même après la victoire, il faut continuer l'action pour stabiliser les retombées et l'accompagner par des actions concrètes qui correspondent à la mise en place des gains politiques.

2. Retour d'expérience de plaidoyer (Melik Özden et Déogratias Niyonkuru)



Melik Özden et Déogratias Niyonkuru

2.1. Déclaration du droit des paysans (Melik Özden)

Ce projet de mettre au point une déclaration des droits des paysans, et autres personnes travaillant en zones rurales, est une initiative qui date de 2001 et qui est partie du mouvement mondial « Via Campesina » (qui regroupe 181 organisations réparties sur 81 pays, ces organisations représentent environ 200 millions de personnes). Les membres de cette organisation partent du constat que les paysans familiaux ne maîtrisent plus leur processus de production et de commercialisation en raison des règles imposées par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et par les Etats (accords interétatiques bilatéraux) qui favorisent les grandes entreprises agro-alimentaires. L'idée fait son chemin, et en 2008, Via Campesina écrit sa propre déclaration. La même année, elle saisit l'ONU pour que cette déclaration devienne une référence internationale. Elle interpelle en particulier le Conseil des droits de l'Homme, cet organe étant le plus approprié pour « entendre » cette déclaration. La 5eme discussion du groupe de travail intergouvernemental sur les droits des paysans et autres personnes travaillant en zones rurales s'est tenue la semaine dernière. La version finale du projet de déclaration en question sera soumise en juin 2018 en plénière au Conseil des droits de l'homme pour adoption. Ensuite, elle sera soumise pour adoption en plénière à l'Assemblée générale des Nations Unies à New York dans le courant de cet automne 2018.

Plusieurs facteurs de succès expliquent l'avancée de cette déclaration :

- a. La thématique correspond à une réelle demande.
- b. Elle s'appuie sur un réseau efficace de collaborations, capable de préparer des arguments solides, qui a construit des alliances (coalitions) au niveau national, régional et international. Par exemple, la Via Campesina a rapidement compris l'importance de s'allier avec des syndicats, des nomades, des pêcheurs...etc...
- c. Elle s'appuie sur des relais politiques forts, au niveau local et national. La Suisse, en 2012, dans un premier temps, est contre la déclaration. Puis, avec un travail soutenu au niveau des différents cantons, Uniterre est parvenu à faire passer des résolutions soutenant cette déclaration. A sa suite, le Conseil fédéral à Berne change son attitude et contribue constructivement aux négociations.

- d. Elle bénéficie d'un comité de pilotage bien organisé (réfléchi, qui élabore la stratégie, prépare les actions, fédère du monde autour d'elle) avec le rôle central de Via Campesina mais aussi avec comme soutien le CETIM et FIAN.
- e. Elle a nécessité différentes formes de mobilisation de l'information : lettres, manifestations, conférences et pétitions.
- f. Elle a dû faire des choix stratégiques en lien avec les mécanismes propres au système des Nations Unies : travail qui consiste à convaincre les Etats à voter en faveur du projet.
- g. Elle a su se saisir des événements, en particulier avec la crise alimentaire de 2008, avec des relais politiques au sein des institutions gouvernementales (ex. la Bolivie qui assure la présidence du groupe de travail), et avec la création du poste de Rapporteur spécial des Nations Unies pour le droit à l'alimentation.
- h. Le travail au niveau des Nations Unies consiste à la fois à comprendre/se saisir des règles du système pour les utiliser au mieux et ensuite à calibrer les interventions au mieux (distribution de rôles, des sujets, éviter les répétitions, cibler, argumenter).

Son aspect non contraignant est une des limites de la « Déclaration », comme en général les documents politiques. Il existe donc le risque que les états laissent passer ce texte, des mots, des discours, pour être politiquement correct, mais qu'en pratique rien n'avance. En un sens, c'est vrai, mais dans le cas de ce texte, il est négocié mot à mot comme une convention. Ensuite, au niveau de l'application nationale, il va dépendre de la volonté politique dans chaque état.

2.2. Plaidoyer en Afrique centrale (Deogarcias Niyonkuru, IRED)

« J'ai participé à de grandes luttes (comme par exemple la privatisation de la filière café ou l'arrêt de l'importation de poulets congelés) et des actions à plus petites « échelles » (comme l'arrêt de l'extension de quelques grandes plantations dans ma commune). A mon sens, il n'existe pas un, mais des plaidoyers. Il y a des principes, mais pas de règles préétablies. Chaque fois, nous avons suivi un chemin sinueux et adapté à la situation. Le chapitre 10 de mon livre « Pour la dignité paysanne » parle de cela. »

Les retombées du plaidoyer sont extrêmement importantes en termes de rentrées financières, de création d'emploi ou de développement des capacités locales. Pour le secteur du café, le résultat du plaidoyer a créé une richesse équivalente à 1/3 du budget de l'état ; pour la filière avicole, c'est environ 110.000 emplois qui ont vu le jour. Il vaut donc la peine d'investir dans le plaidoyer pour obtenir les résultats escomptés.

Voici quelques principes clefs :

- a. Le travail de plaidoyer doit se combiner avec le travail sur le terrain. En effet, le plaidoyer est porté par des hommes, des individus, avec des personnes qui s'engagent, qui prennent des risques. Ces personnes ne réussissent que s'ils s'entourent de beaucoup de gens. Cela implique le risque d'utilisation de l'aura conféré par le plaidoyer pour la conquête du pouvoir. C'est malsain, en RDC par exemple, tous les grands leaders sont maintenant proches du pouvoir et récupérés par celui-ci. Cela aussi implique que l'approche fondée sur les droits (comme le fait OXFAM ou Novib), c'est-à-dire en changeant les systèmes politiques, ne fonctionne pas dans la pratique.

- b. Il faut des données fiables, mais l'accès aux informations est un casse-tête. Tout en gardant des principes moraux pour y accéder, on peut se retrouver vite « limité ».
- c. Il faut comprendre le plaidoyer comme un tout, en pensant aux relais politiques et à leur accès (prendre l'avion avec eux par exemple), ainsi qu'au travail dans le long terme. A ce titre, il y a une crainte pour beaucoup d'acteurs de se lancer dans le plaidoyer, en collectant les données, en élaborant des documents de restitution de ces données et en publiant ces documents. Souvent, cela s'arrête à la déclaration de presse. Ce type d'action est très visible et facile à financer. Seulement, c'est après le communiqué de presse que cela devient difficile à financer et pourtant c'est à ce moment que l'action est la plus importante. C'est à partir de ce moment qu'il faut des hommes forts pour créer des groupes d'influence. Il faut aussi que les entourages de plus en plus nombreux partagent et s'approprient votre cause et puisse la défendre.
- d. Les plaidoyers au Nord et Sud sont très différents. En Suisse, on peut avoir un vote sur un sujet qui réunit un certain nombre de signatures. En Afrique, ces pétitions ne servent à rien. Les thématiques agricoles de plaidoyer sont souvent mal connues au Sud (par exemple l'agriculture familiale) car tout le discours international impose une « agriculture moderne » en considérant que le monde rural ce sont des pauvres paysans. Aussi, en Afrique, l'éducation des dirigeants politiques pour les faire réfléchir de manière positive, expliquer l'impact de leurs décisions est un axe crucial du plaidoyer. Ceci permet de dépasser le clivage de la société civile, considérée opposante, et l'Etat mais l'état n'est pas toujours l'ennemi. Les dangers physiques pour les militants est un autre aspect spécifique au Sud, qui ne concerne pas l'Europe.
- e. Il faut penser large et stratégique, avoir de son côté les membres d'une coalition qui aient du « poids ». Par exemple, les populations urbaines doivent être sensibles à notre cause rurale. Parce qu'elles vivent ensemble et regroupées, or ces populations font peur aux élus. Les urbains veulent avant tout des produits pas trop chers, même bas de gammes. Donc, il faut construire le plaidoyer avec les associations de consommateurs, les médias et/ou les étudiants.
- f. Le cadre logique n'est pas adapté. Une partie du plaidoyer est facile à prévoir (information, réunion). Mais la conduite du plaidoyer demande l'adaptation au changement, ce qui nécessite des fonds souples, tout en s'assurant bien sûr le suivi précis de son allocation.
- g. Nous avons besoin d'alliance Nord/Sud avec des personnes s'investissant dans le plaidoyer, bien plus que pour véhiculer de l'information. En ce sens, les associations du Nord doivent avoir du personnel relais et doivent disposer de ressources à allouer à ce type d'actions.
- h. Enfin, le plaidoyer marche, mais cela a des conséquences pratiques sérieuses. Il faut mettre en place ce que l'on a réussi à obtenir (par exemple comment financer l'achat de Café par une coopérative, sachant que l'on parle de plusieurs millions d'euros ?).

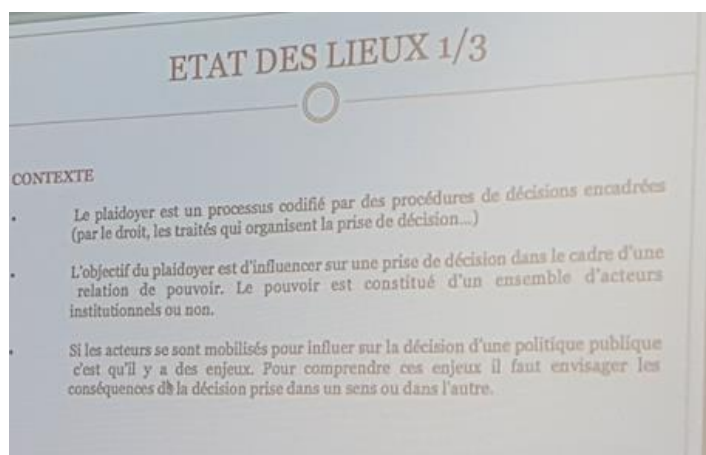
3. Quatre étapes pour construire un plaidoyer efficace (Jonathan Gockel)

Quatre phases interdépendantes :

a. Etat des lieux.

Le plaidoyer est un processus de décision encadrée. L'objectif du plaidoyer est d'influencer une prise de décision, en mobilisant les acteurs.

Il s'agit de savoir qui décide et quelles sont les modalités, identifiant les différents acteurs. Cartographier les acteurs, en particulier évaluer ceux « de la zone neutre » qui ne sont pas encore pour ou contre. Ceci demande aussi une veille stratégique. On définit ici pourquoi on s'engage.



b. Stratégie

On s'inscrit dans le long terme, et garde de vue l'objectif final. Evaluer en amont l'argumentaire et définir un objectif en étant cohérent. On établit un plan d'action sur cet objectif : évaluation des menaces/opportunités, identifier les secteurs clefs, établir une note de positionnement (un page qui décrit ce que l'on veut), évaluer les ressources disponibles, mettre en place un rétro-planning.

c. Intervention

Contexte : Il s'agit de mettre en œuvre le plan d'action, de mobiliser l'ensemble des contacts, la coalition d'intérêts, l'ensemble des vecteurs pour atteindre les cibles en mesure d'apporter une issue favorable aux objectifs de notre plaidoyer.

Objectif : Mener à bien l'ensemble des actions de façon coordonnée et en profitant des fenêtres d'opportunités.

Outil : La planification stratégique et la diffusion des messages via les bons canaux de diffusion (médias, hors médias, médias sociaux...).

d. Evaluation de l'action

Contexte : Evaluer les résultats de l'action et son impact sur notre organisation afin d'améliorer notre prochaine stratégie d'influence.

Objectif : Recenser les alliances, les blocages, les nouvelles ressources et les nouveaux contacts, il s'agit d'apprendre de ses échecs.

Outil : Rapport d'audit.

Commentaires sur les quatre étapes :

Il existe un schéma ici à 4 étapes, mais cela existe aussi en 9 étapes qui inclut des processus non démocratiques (coalitions, marches, manifestations).

Le plaidoyer constitue la partie visible du lobby, les deux étant interdépendants.

Ces 4 étapes sont un moyen de séparer les différentes actions, mais il faut les voir de manière plus imbriquées et réactives par rapport au contexte. Chaque fois qu'on agit, l'acteur en face réagit d'une manière non prévue, et donc il faut se réadapter à cette nouvelle situation.

4. Travail de Groupe-autour de deux cas « concrets »- Construction de deux plaidoyers :pour la promotion d'un système agroécologique et pour le consommé local.

4.1. Plaidoyer des systèmes agroécologiques – convaincre par la promotion-Cas concret-1

- Se documenter (zone géographique, système qui marche) ; analyser le contexte (social, économique, environnemental et culturel) avec un axe sur la recherche et l'autre sur la formation.
- Comparer (Conventionnel, durabilité).
- Convaincre (populations, nous-même, les villes).
- Créer des relais (politique, banque mondiale, FAO, FIDA, Fédérations internationales pour le développement agricole) au nord et au sud, mobiliser les réseaux.
- Influencer (politique publique, faire campagne, projet, dénoncer,...).

A Genève, on peut penser aussi à un plaidoyer de « contre lobbying », afin de contrer l'action d'autres acteurs, exemple les multinationales influencent les politiques de l'OMS et de l'OMC. Il faut un certain flair pour identifier un thème, un terrain favorable à une action de plaidoyer, il faut agir avant de réfléchir, voir cela en un système itératif entre pratique/réflexion avec de bons dossiers.



4.2. Plaidoyer pour la consommation locale-Cas concret-2

- Etat des lieux. Dans la suite de l'atelier Togo de la PSA en novembre 2017, avec OADEL qui agit sur les consommateurs afin d'augmenter la demande, en partant du constat qu'il faut d'abord assurer un débouché au produit, et qu'il y a une méconnaissance/méfiante du consommateur par rapport aux produits locaux. On agit via des campagnes de sensibilisation et au niveau politique.
- Stratégie. Comme objectif, il s'agit de bien définir le périmètre du plaidoyer (mobiliser, informer ?) et d'intervenir à plusieurs niveaux, chacun agissant selon ses capacités, et au delà de la sensibilisation pour changer les normes (par exemple les taxes sur les produits locaux ; les règlements en faveur des achats locaux).
- Moyens. Actuellement, on travaille sur la sensibilisation, et donc il faut développer des outils de communication. D'autres pistes sont possibles :
 - o Au Sud : Développer une charte, créer un label local, avoir un règlement pour des quotas de produits locaux dans les rayons en s'inspirant des pays avancés sur le sujet (par exemple règlementations au Burkina Faso ou au Nigéria).
 - o Au Nord. Se mobiliser autour des examens périodiques universels (Universal Periodic Review - UPR), voir si cela existe dans le contexte des droits humains ; S'appuyer sur des ONG spécialisées aux Nations Unies ; les Associations Membres (AM) de la PSA /FGC peuvent faire le pont entre ses axes de travail et les partenaires du Sud ; cartographie des réseaux acteurs nord.
- Documenter faire de l'investigation : Elaborer des dossiers solides précis et factuels, à l'exemple de Public Eye.
- Développer un argumentaire : plus de cohésion sociale, meilleur santé (moins de polluant), meilleure alimentation, pour avoir le soutien des citoyens pas uniquement les consommateurs.
- Tirer l'argumentaire vers le haut pour coopter l'élite et utiliser d'autres angles d'approche : le doit à l'alimentation, le goût des produits. Ouvrir la question du « prix » au sens large, en incluant la pollution, la santé pour contrebalancer la logique du bas prix agro-industriel et convaincre politiquement.

Conclusion de cet exercice :

1) Il faut être rigoureux. C'est-à-dire créer des lieux de concertation qui vont fixer les cotas et pour mission de réduire les importations dans le temps. 2) Il faut travailler sur des choses concrètes pour sensibiliser la population au nord. 3) Enfin, il faut revoir le mythe que les paysans « doivent être aidé ». Il faut établir les politiques pour qu'elles soient justes. 4) Le consommer local va plus loin que le lobbying efficace, il s'agit aussi d'un changement de mentalité, donc, il faut intégrer un aspect culturel dans l'argumentaire. 5) Enfin, les même types d'actions pourraient s'appliquer au nord et au Sud, car les enjeux sont similaires, et donc il faut créer des alliances.

Conclusion du séminaire-Plénière :

Le séminaire a été riche. Il a montré que tout en chacun peut construire un plaidoyer efficace à son niveau en prenant un sujet adéquat à sa portée, en montrant ténacité et réactivité. En ce sens, il redonne de la confiance aux associations membres de la FGC qui souvent pensent que c'est trop compliqué ou trop difficile à mettre en place pour elles. Par leur position unique à Genève, les membres des associations ont des collègues, des amis, de la famille, un voisin, des gens avec qui ils ont étudié, qui peuvent être mobilisés sur des thèmes précis.

Le séminaire a permis de dégager trois grands axes de travail : l'appui des actions de plaidoyers menées par les acteurs du Sud, celles menées par les acteurs à Genève, et celles menées conjointement, les associations du Nord et au Sud se trouvant en effet dans des situations très différentes (ex. danger physique, accès aux sphères du pouvoir, ignorance des dirigeants) mais les paysans du Nord et Sud vivent également des situations très similaires.

Concernant l'appui aux actions de plaidoyer des acteurs du Sud, le constat est que les modalités de cet engagement restent à définir, il existe en effet des principes clefs même si l'engagement peut être multiforme. En ce sens, « la boîte à outils » dont chaque association dispose individuellement actuellement est insuffisamment fournie. Etoffer cette boîte par des échanges réguliers est donc un objectif. Afin de poursuivre cette réflexion sur les actions de plaidoyer, un échange direct avec les partenaires du Sud sera indispensable.

Au niveau du Nord, il y a certainement un travail de plaidoyer pour les associations membres de la plateforme de la Souveraineté alimentaire (PSA) à Genève. D'abord les membres pourraient se mobiliser sur un thème précis lié à la souveraineté alimentaire - par exemple le consommé local - afin d'obtenir un appui politique sur le Canton ou la Ville de Genève. Ensuite, il y a le travail à entreprendre auprès de la FGC. L'objectif, pour la fin d'année, serait que la FGC adopte concrètement la thématique de la souveraineté alimentaire, ce qui pourrait influencer les autres associations. Enfin, nous pourrions aussi nous mobiliser pour la session du Conseil des droits de l'homme pour lier local/international (session plénière du Conseil des droits de l'homme) qui se tiendra du 18 juin au 2 juillet 2018 prochain.

Enfin entre le Nord et le Sud, il y a certainement des possibilités de profiter davantage de la caisse de résonance genevoise au niveau international pour faire avancer certaines causes au Sud. Ceci nécessitera, à la fois d'avoir des cas précis à mobiliser, et réarticuler l'action au Nord et au Sud. Cela pourrait aussi amener les associations du Nord à redéfinir leur rôle dans la coopération, plus comme « médiateur » ou facilitateur de processus, qu'agence exécutrice de projets.

Acronymes utilisés :

ADISCO : Appui au Développement Intégral et la Solidarité sur les Collines.

CETIM : Centre Europe-Tiers Monde

FIAN : Food First Information and Action Network

FAO : Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture

FIDA : Fonds international de développement agricole

Références et pour aller plus loin :

1. Page atelier capitalisation/plaidoyer de la Fedevaco <https://www.fedevaco.ch/projets/capitalisation/agriculture/plaidoyer-agricole.html>
2. Page Souveraineté alimentaire de la FGC avec la publication: "Les familles paysannes sèment l'avenir"- www.souverainetealimentaire.org
3. CFDT. Le Plaidoyer, ça marche. Mars 2018
4. [Niyonkuru](#), Deogratias, Pour la dignité paysanne. Expériences et témoignages d'Afrique, réflexions, pistes méthodologiques, GRIP, 2018
5. Ducatte J.C. La gestion de l'influence. Edition Liaisons. 1998.
6. Lamarque G. le lobbying, PUF, collection Que sais-je
7. Sourice B., Plaidoyer pour un contre-lobbying citoyen. Éditions Charles Léopold Mayer, 2015
8. Merkeart J. Plaidoyer pour le plaidoyer. Ou la force des causes justes. mars 2017. Revue Projet
9. Ruyschaert. Building an effective coalition to improve forest policy: lessons from the Coastal Tripa Peatswamp Forest. Land Use Policy, 2018. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837716312698>
10. Ruyschaert. The strategies and effectiveness of conservation NGOs in the global voluntary standards: the case of the Roundtable on Sustainable Palm-Oil. Conservation & Society. 2016, 14, 2, 73-85. <http://www.conservationandsociety.org/article.asp?issn=0972-4923;year=2016;volume=14;issue=2;spage=73;epage=85;aulast=Ruyschaert>
11. Ruyschaert. Le rôle des organisations de conservation dans la construction et la mise en œuvre de l'agenda international de conservation d'espèces emblématiques. Doctorat de sociologie. Université Jean Jaurès, Toulouse, 2013. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00951940/>
12. FERN-Provoquer le changement-Un Kit d'outils pour les ONG africaines-2006

Liens Internet :

13. <https://www.upr-info.org/fr>
14. <http://www.csm4cfs.org>

Programme de la journée- 9h00/16h00 :

9.00-9.15: Introduction

9.15- 9.30: Tour de table et attentes

9.30-10.00: Éléments théoriques, clarifier les concepts

10.00-10.15: Discussions

Pause

10.45- 11.45: Analyse et contributions issues des expériences

11.45-12.15 Choix du/des sujet-s commun-s : Animation

Pause

13.00-13.30 Quatre étapes clés du plaidoyer / le levier digital / Kit pour le plaidoyer- questions/réponses

13.30-14.30 Cas concrets (travail de groupes)

14.30-15.00 Restitution et discussion en plénière

15.00-16.00 Conclusions et prochaines étapes