

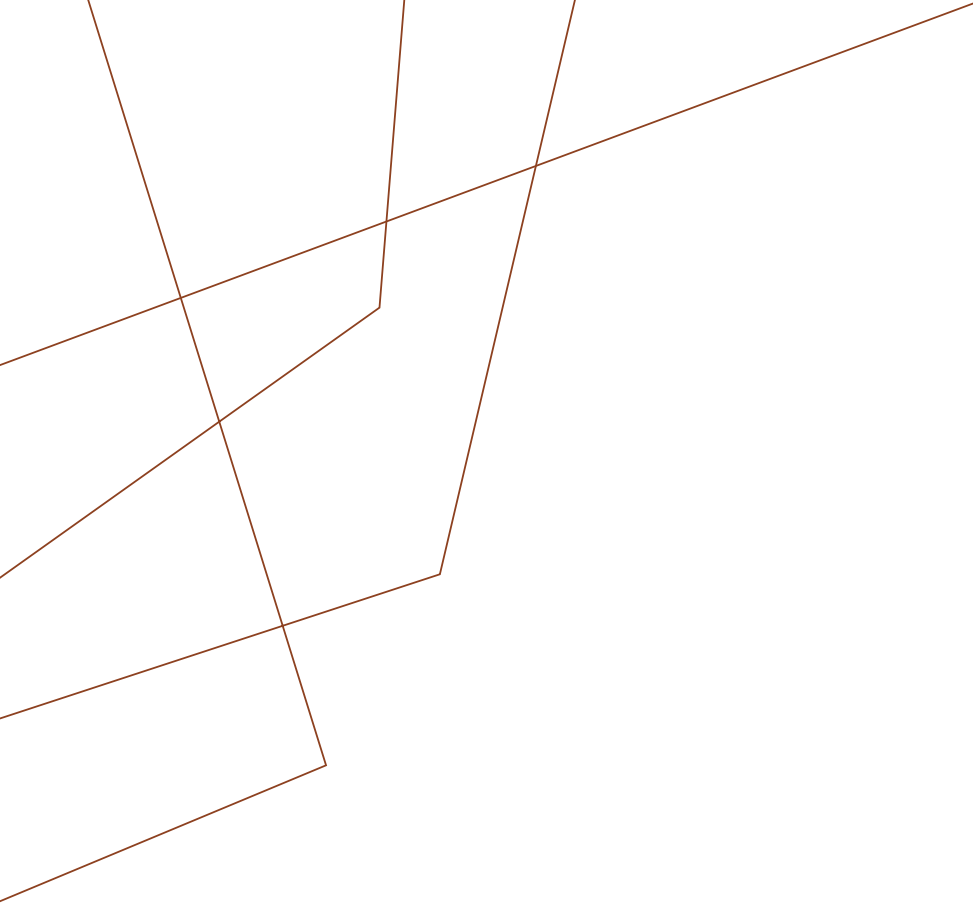


Atelier-formation

**Dialogue et partenariats
entre acteurs du développement local**

Djibouti – Octobre 2024





PROGRAMME

Introduction et présentation de l'agenda

Session 1 – Se positionner : Trouver sa place dans le dialogue local

Session 2 – Partenariats gagnants : Développer des alliances efficaces

Session 3 – À l'écoute des bénéficiaires : Identifier les besoins et rendre des comptes

Pause déjeuner

Session 4 – Argumenter pour convaincre : Construire ensemble un plaidoyer solide

Session 5 – Échanger pour agir : Les pratiques et mécanismes à Djibouti

Conclusion et synthèse de la journée

A large orange graphic on the left side of the slide, consisting of several overlapping triangles and quadrilaterals that create a dynamic, abstract shape.

APPRENDRE À SE CONNAITRE

EXERCICE EN BINÔME

SON RÔLE PROFESSIONNEL

Quelle est sa fonction au sein de son organisation ?

UNE EXPÉRIENCE MARQUANTE

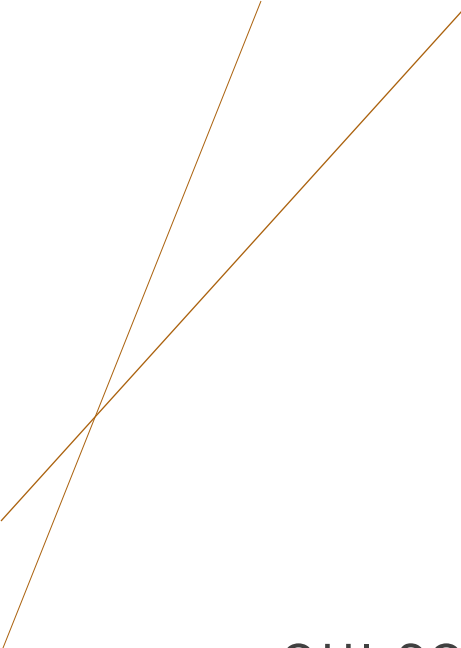
Quel moment fort a-t-il/elle vécu dans sa collaboration avec d'autres acteurs locaux ?

UN DÉFI DE COMMUNICATION

Quel est le principal obstacle qu'il/elle rencontre dans le dialogue ou la coopération avec les autres acteurs ?

SESSION 1 – SE POSITIONNER

Trouver sa place dans le dialogue local



CONCEPTS CLÉS

QUI SONT LES ACTEURS ?

Identifier les différents types d'acteurs (autorités locales, associations, bénéficiaires) et leurs rôles.

SE SITUER DANS L'ÉCOSYSTÈME LOCAL

Analyser sa position, son influence et ses interactions dans le contexte du développement local.

ADAPTER SA COMMUNICATION

Adopter des stratégies d'écoute et de dialogue pour renforcer les relations et la collaboration.

QUI SONT LES ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT LOCAL ?

Autorités locales

Maires, conseillers municipaux, représentants des gouvernorats

Rôle : faciliter la mise en œuvre des politiques publiques, organiser les services locaux, coordonner les initiatives.

Associations et ONG

Organismes de la société civile, groupes communautaires, ONG locales et internationales

Rôle : défendre les intérêts des communautés, sensibiliser, proposer et gérer des projets de développement.

Communautés et bénéficiaires

Habitants, groupes sociaux, leaders communautaires

Rôle : contribuer à l'identification des besoins, participer à la mise en œuvre et à l'évaluation des actions.

Secteur privé

Entreprises locales, coopératives, chambres de commerce

Rôle : fournir des ressources, investir dans des projets et contribuer à la dynamique économique.

COMPRENDRE SON
INFLUENCE

Quel est votre niveau d'influence dans les processus de décision locaux ?

IDENTIFIER LES
OPPORTUNITÉS

Comment pouvez-vous collaborer avec d'autres acteurs pour maximiser l'impact de vos actions ?

RENFORCER LES
LIENS

Savoir où vous vous situez aide à établir des partenariats plus efficaces.

SE SITUER DANS
L'ÉCOSYSTÈME LOCALE

CARTE DES ACTEURS

Qui sont les acteurs majeurs dans votre contexte local et comment interagissent-ils ?

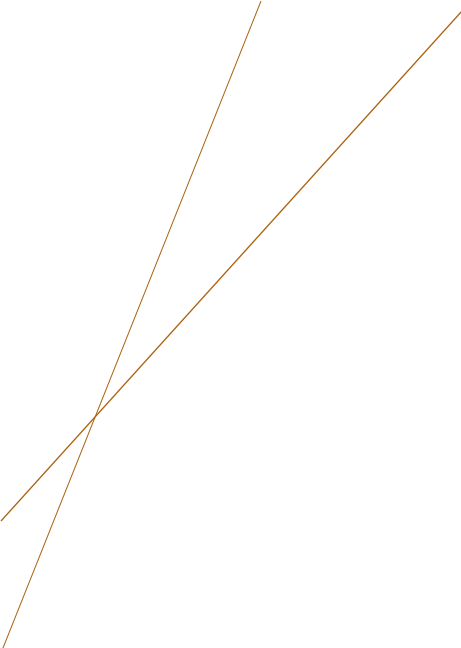
EVALUATION DE L'INFLUENCE

Quel est le poids de votre organisation dans les décisions locales ?

ANALYSE DES LIENS

Quels sont les liens existants et les potentiels entre vous et les autres acteurs ?

LES OUTILS D'ANALYSE



ADAPTER SA COMMUNICATION POURQUOI ?

POUR ÊTRE COMPRIS

Les messages sont mieux reçus lorsqu'ils sont adaptés à l'interlocuteur.

POUR BÂTIR DES RELATIONS SOLIDES

Une communication adaptée favorise la confiance et la collaboration.

POUR ÉVITER LES MALENTENDUS

Ajuster son discours permet de prévenir les incompréhensions et de résoudre les conflits.

CONNAÎTRE SON
INTERLOCUTEUR

Identifier ses attentes, ses préoccupations et son langage

ADOPTER
L'ÉCOUTE ACTIVE

Montrer de l'intérêt, écouter sans interruption, poser des questions, reformuler les propos pour s'assurer d'une bonne compréhension, exprimer de l'empathie, valider leurs ressentis

S'ADAPTER À LA
SITUATION

Adapter son vocabulaire et son ton en fonction du contexte et du niveau de formalité

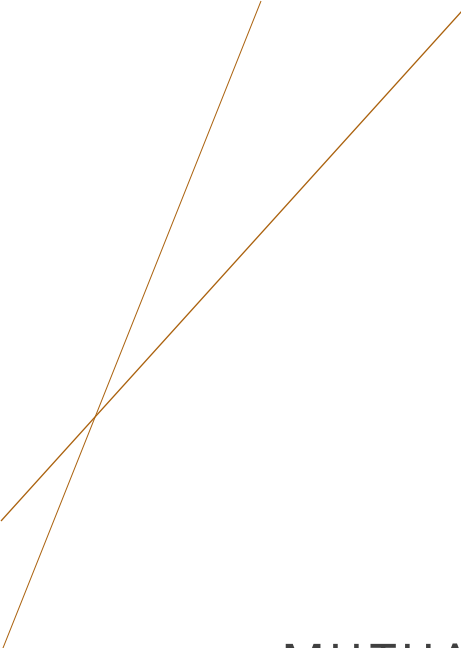
CLARIFIER SON
MESSAGE

Être concis et précis, éviter le jargon technique si l'interlocuteur n'est pas familier avec les termes

TECHNIQUES CLÉS
D'ADAPTATION

SESSION 2 – PARTENARIATS GAGNANTS

Développer des alliances efficaces



POURQUOI LES PARTENARIATS SONT ESSENTIELS ?

MUTUALISER LES RESSOURCES

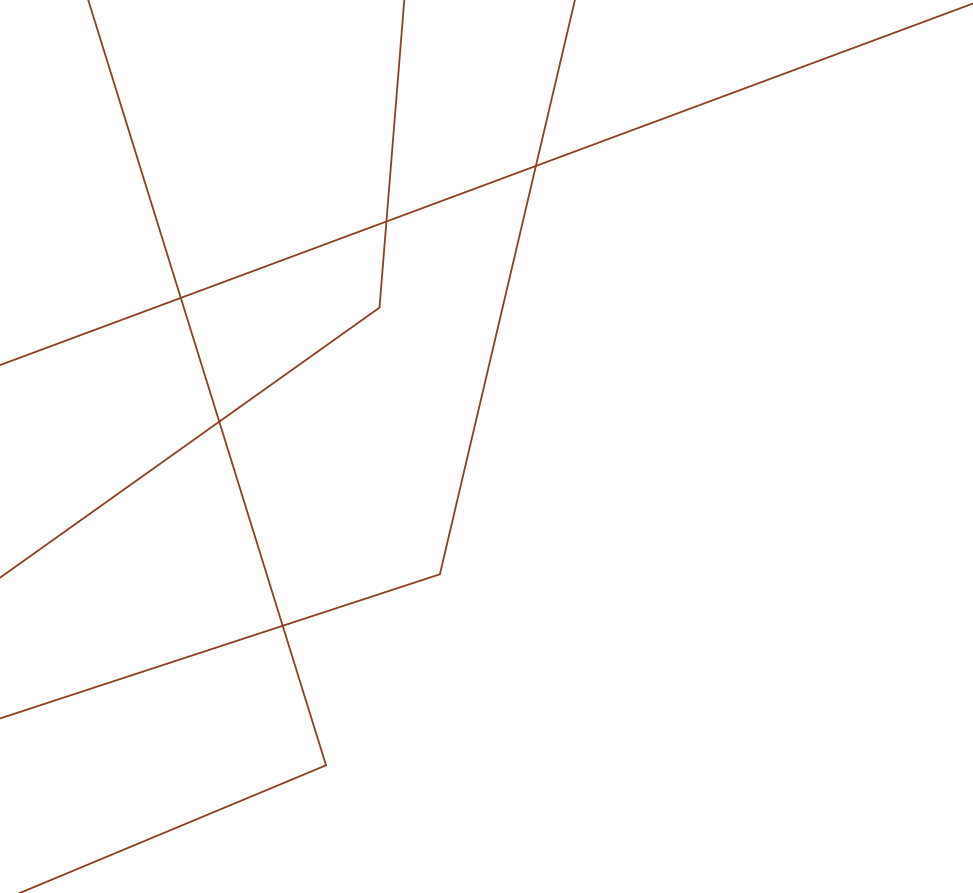
Combiner les compétences, les finances et les connaissances pour une plus grande efficacité.

ELARGIR L'IMPACT

Les partenariats permettent d'atteindre plus de bénéficiaires et de renforcer l'impact des actions.

CRÉER DES OPPORTUNITÉS

Les partenariats peuvent générer de nouveaux projets et stimuler l'innovation.



RECHERCHE ET CONSTRUCTION DE PARTENARIATS

Identifier les partenaires potentiels

Qui, parmi les autorités locales, associations, ONG, entreprises, pourrait renforcer vos projets ?

Définir des objectifs communs

Trouver des intérêts et des valeurs partagées pour établir des bases solides de collaboration.

Construire la confiance

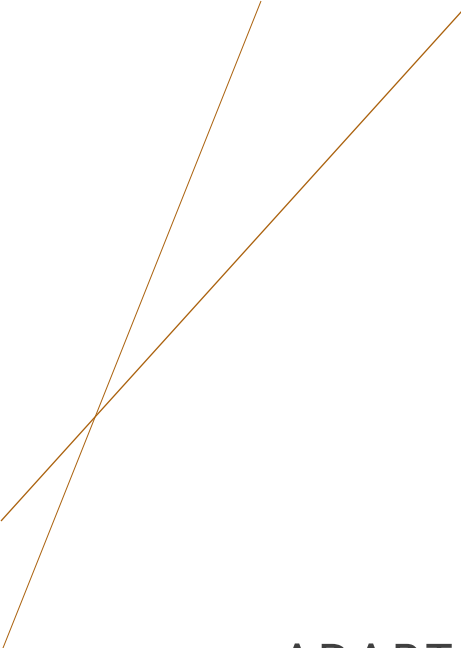
Communiquer de manière transparente, impliquer les partenaires dès le début du projet, et maintenir une relation régulière.

Être proactif dans la recherche de partenaires

Rechercher activement de nouveaux partenariats pour soutenir vos initiatives existantes ou en créer de nouvelles.

SESSION 3 – A L'ÉCOUTE DES USAGERS ET DES BÉNÉFICIAIRES

Identifier les besoins et rendre des comptes



POURQUOI ÉVALUER LES BESOINS DU PUBLIC CIBLE D'UNE ACTION ?

ADAPTER LES ACTIONS

Comprendre les attentes et besoins réels des bénéficiaires permet de concevoir des projets qui répondent efficacement aux défis locaux.

RENFORCER L'IMPACT

Des projets alignés sur les besoins locaux ont un effet plus durable et sont mieux acceptés par la communauté.

GAGNER EN CRÉDIBILITÉ

Impliquer les bénéficiaires dans l'évaluation des besoins renforce la transparence et la confiance envers les projets.

TRANSPARENCE

Communiquer ouvertement sur les actions menées et les décisions prises renforce la légitimité de votre intervention.

INCLUSION DES BÉNÉFICIAIRES

Solliciter régulièrement le feedback des communautés permet d'ajuster les actions et de les rendre plus efficaces.

SUIVI ET ÉVALUATION PARTAGÉS

Inviter les bénéficiaires à participer aux évaluations pour qu'ils se sentent impliqués et écoutés.

REDEVABILITÉ : UN ENGAGEMENT NÉCESSAIRE

GROUPES DE
DISCUSSION

Organiser des rencontres avec les bénéficiaires pour écouter leurs préoccupations et besoins spécifiques.

ENQUÊTES
PARTICIPATIVES

Concevoir des questionnaires simples et accessibles pour collecter les avis et les besoins de la communauté.

CARTOGRAPHIE
DES RESSOURCES
ET DES DÉFIS

Travailler avec les communautés pour identifier les ressources disponibles et les défis à surmonter.

MÉTHODES

A series of thin, brown, overlapping geometric lines (polygons and triangles) are scattered across the left side of the slide, creating a modern, abstract background.

CAS PRATIQUE !

AMÉNAGEMENT D'UN ESPACE PUBLIC MULTIFONCTIONNEL

CONTEXTE

Dans une ville, les habitants manquent d'espaces pour les activités sociales, sportives et culturelles. La municipalité souhaite aménager un espace public multifonctionnel (avec un terrain de sport, une aire de jeux pour enfants, un coin lecture, etc.) pour répondre à ces besoins.

OBJECTIFS DE L'EXERCICE

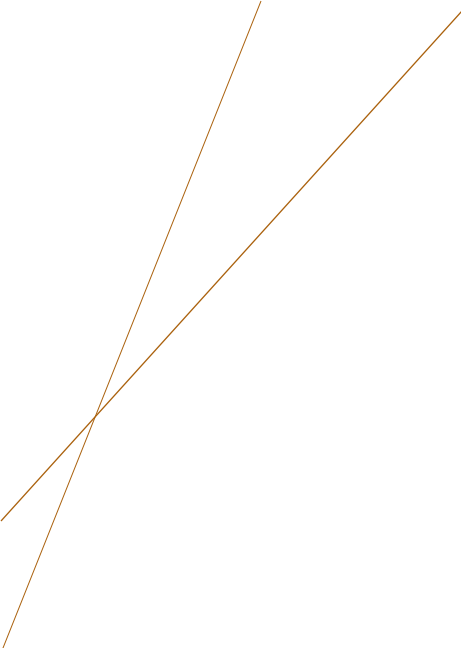
Identifier les attentes et besoins des différentes parties de la communauté concernant l'utilisation de cet espace pour en assurer la pertinence et l'acceptation.

TRAVAIL DE GROUPE

4 groupes – 4 outils à développer

SESSION 4 – ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Construire un argumentaire solide



POURQUOI UN ARGUMENTAIRE BIEN STRUCTURÉ ?

POUR CONVAINCRE

Une structure claire renforce la crédibilité de votre message.

POUR ANTICIPER LES OBJECTIONS

Un bon argumentaire prévoit et répond aux éventuelles questions ou résistances.

POUR MOBILISER DES PARTENAIRES

Une argumentation bien préparée peut rallier des partenaires à votre cause.



LES ÉLÉMENTS CLÉS D'UN ARGUMENTAIRE EFFICACE

Introduction

Présentez le sujet (projet, initiative, etc.) et le contexte de manière claire et concise

Les faits

Apportez des données, des chiffres ou des exemples concrets pour soutenir votre propos

Les bénéfices

Expliquez les avantages du projet pour les différentes parties prenantes

L'appel à l'action

Proposez des solutions ou des actions concrètes que vous souhaitez voir adoptées (soutien de l'interlocuteur, participation aux activités, etc.)

Répondre aux objections

Préparez des arguments pour répondre aux éventuelles questions ou résistances

EXERCICE : CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE

Chaque groupe va élaborer un argumentaire pour défendre la mobilisation de ressources pour l'aménagement de l'espace public multifonctionnel.

On pense à :

- Lister les points à inclure dans l'argumentaire
- S'adapter au destinataire
- Structurer clairement pour capter et convaincre

SESSION 5 – ECHANGER POUR AGIR

Les pratiques et mécanismes à
Djibouti

DÉFINITIONS

LA COORDINATION

La coordination consiste à **aligner les actions** de différents acteurs pour atteindre **des objectifs communs** de manière cohérente et efficace.

Permet de :

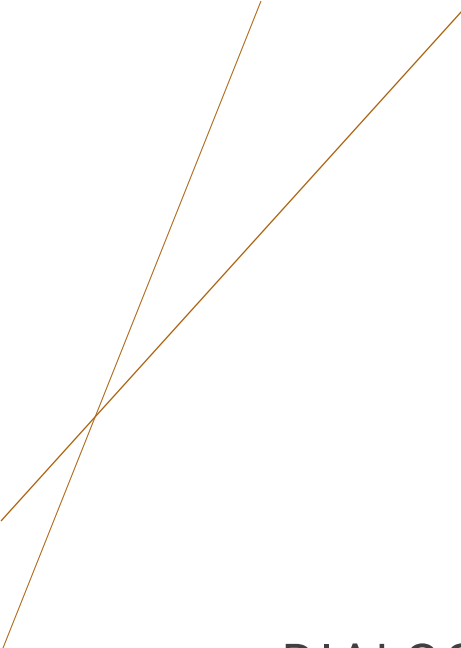
- Mutualiser les efforts : réduire les redondances et optimiser l'utilisation des ressources
- Renforcer l'impact : une bonne coordination permet de répondre aux besoins locaux de façon plus globale et concertée.

LE PLAIDOYER

Le plaidoyer est un **processus stratégique** visant à **influencer** les décisions et les politiques pour répondre aux besoins des communautés.

Permet de :

- Faire entendre les besoins : et avoir une voix dans les processus décisionnels
- Mobiliser le soutien : à une cause ou une initiative.



PRATIQUES ACTUELLES À DJIBOUTI

DIALOGUE ENTRE ACTEURS

Quels types de dialogue (rencontres, forums, groupes de travail) existent actuellement à Djibouti ?

Comment se déroule la communication entre les autorités locales, les associations et les communautés ?

CONCERTATION ET ESPACES DE COORDINATION

Y a-t-il des espaces formels ou informels de concertation (tables rondes, comités) qui favorisent la coordination entre acteurs ?

Quels sont les points forts de ces espaces de concertation ?

Quels sont les défis rencontrés ?

PRATIQUES DE PLAIDOYER

Quelles initiatives de plaidoyer ont été menées à Djibouti pour faire entendre les voix des communautés ?

Quelles stratégies de plaidoyer ont été les plus efficaces pour mobiliser des partenaires et influencer les politiques ?

A series of thin, dark orange lines forming an abstract geometric pattern on the left side of the slide. The lines intersect to create various polygons and shapes, some of which are nested within others.

LA RÉUSSITE DU DÉVELOPPEMENT
LOCAL REPOSE SUR DES
**DIALOGUES CONSTRUCTIFS, DES
PARTENARIATS SOLIDES, ET UNE
COMMUNICATION ADAPTÉE.**