

GRILLE DE NOTATION DES QUESTIONS DE PLAIDOYER

Critères/questions	Question	Question	Question
<p>1. Clarté Le problème que vous voulez résoudre et la question dont vous vous occupez sont-ils absolument clairs?</p> <p>Vous devez connaître le type de changement de politique nécessaire afin que votre initiative soit une réussite. Si votre question de plaidoyer n'est pas spécifique, il sera plus difficile de concevoir une stratégie solide.</p> <p>Clairs (+++) Moyennement clairs (++) Peu clairs (+)</p>	+++ ++ +	+++ ++ +	+++ ++ +
<p>2. Mandat organisationnel La question correspond-elle au travail global et au but de votre plateforme/organisation?</p> <p>Oui (+++) Quelque peu (++) Non (+)</p>	+++ ++ +	+++ ++ +	+++ ++ +
<p>3. Antécédents de RNW Media La question est-elle en rapport avec le travail de votre plateforme/organisation au cours des dernières années? Disposez-vous de suffisamment de temps à consacrer à cette question? Cette question est-elle en adéquation avec vos activités quotidiennes? Disposez-vous de l'expertise et/ou des compétences nécessaires pour vous occuper de cette question?</p> <p>(notez chacune des questions) Oui (+++) Quelque peu (++) Non (+)</p>	+++ ++ +	+++ ++ +	+++ ++ +
<p>4. Pertinence Quelles sont l'étendue et la gravité du problème?</p> <p>Très grave (+++) Moyennement grave (++) Non grave (+)</p>	+++ ++ +	+++ ++ +	+++ ++ +
<p>5. Niveau de soutien du public à cette question dans le pays</p> <p>Fort (+++) Moyen (++) Faible (+)</p>	+++ ++ +	+++ ++ +	+++ ++ +

<p>6. Niveau de soutien des décideurs et décideuses politiques à cette question</p> <p>Fort (+++) Moyen (++) Faible (+)</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>
<p>7. Chances de réussite Quelles sont vos chances de réussite ? Quelle influence potentielle pouvez-vous exercer avec ce plan sur ce sujet ?</p> <p>Forte (+++) Moyenne (++) Faible (+)</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>
<p>8. Faisabilité pratique en fonction des ressources disponibles Disposez-vous des informations adéquates pour plaider votre cause, ou pouvez-vous les recueillir ? Les partenariats nécessaires sont-ils en place ou peuvent-ils être noués ? Des ressources financières et humaines sont-elles disponibles ?</p> <p>Oui (+++) Quelque peu (++) Non (+)</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>
<p>9. Risque de conséquences négatives pour votre organisation Vos activités nuiront-elles à votre réputation, réduiront-elles vos chances d'obtenir des financements, mettront-elles votre personnel en danger, etc. ?</p> <p>Oui (+++) Quelque peu (++) Non (+)</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>
<p>10. Preuves que la question est importante et peut être traitée Possédez-vous une expérience concrète et/ou connaissez-vous d'autres sources d'informations fiables indiquant qu'il s'agit d'une bonne question de plaidoyer ?</p> <p>Oui/beaucoup (+++) Quelque peu (++) Non/peu (+)</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>	<p>+++ ++ +</p>