

**MARVOW 2.0**

Coordinated Multi-Agency Response  
to Violence against Older Women

Plaidoyer-

Lignes directrices et outils pour la planification  
du plaidoyer



Funded by the  
European Union



atenció, formació i investigació psicosocials



www.work-with-perpetrators.eu



Livrable 5.2 : Modèle de stratégie de plaidoyer MARVOW 2.0

Contributeurs : AGE Platform Europe, ANCI LAZIO, Association des refuges autonomes pour femmes autrichiens, Associació CONEXUS Atenció, Formació i Investigació Psicosocials, Association NAIA, Psytel France, Institut méditerranéen d'études sur le genre, Union des associations de femmes d'Héraklion, WAVE – Women Against Violence Europe, WWP EN – Réseau européen pour le travail avec les auteurs de violences

Date de publication : janvier 2026



Cofinancé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'autorité octroyant la



subvention. Ni l'Union européenne ni l'autorité octroyant la subvention ne peuvent en être tenues responsables.

## Sommaire

1. Définir l'arbre des problèmes.....	3
2. Développer un arbre de solutions.....	4
3. Liste des parties prenantes.....	5
3.1. Recueillir des informations.....	5
3.2. VOTRE PAYS.....	6
3.3. Catégoriser les parties prenantes.....	7
4. Cartographier les parties prenantes.....	7
4.1. Créer la carte des parties prenantes.....	8
4.2. Évaluer et ajuster.....	9
5. Outils.....	9
5.1. Arbre des problèmes.....	9
5.2. Arbre des solutions.....	10
5.3. Cartographie des parties prenantes.....	11
6. Références.....	12

# 1. Définir l'arbre des problèmes

Résultat de l'analyse de l'arbre des problèmes

Identifier le problème sous-jacent qui est à l'origine du défi :

1. Commencez par un brainstorming, engagez une discussion et parvenez à un consensus sur la question ou la préoccupation qui nécessite une analyse. Cette question ou préoccupation est placée au centre du tableau à feuilles mobiles et il n'est pas nécessaire d'être trop précis puisqu'il s'agit d'une phase initiale. Cependant, il est nécessaire de résumer une préoccupation réelle qui trouve un écho auprès de toutes les parties concernées.
2. **L'arbre problématique** (figure 2) facilitera un examen plus complet. Afin de définir le problème, chaque organisation doit répondre aux questions suivantes. Cela permettra à chaque organisation d'avoir une vue d'ensemble du changement qu'elle souhaite réaliser. Vous devez ensuite rédiger une phrase et formuler le **PROBLÈME dans votre pays** sous la forme d'une question axée sur le changement. Le PROBLÈME constituera le « tronc » de l'arbre.

Les questions sont les suivantes :

- i. Quel est le problème que vous souhaitez résoudre ?
  - ii. Pourquoi est-ce un problème ?
  - iii. Ce problème est-il réel ou s'agit-il des symptômes d'un autre problème sous-jacent ?
3. Ensuite, l'équipe découvre les origines du problème central, qui sont désignées comme les « racines », qui représentent les causes du PROBLÈME, et les « branches », qui représentent les effets du PROBLÈME.

Voici quelques questions utiles pour définir le reste de l'arbre :

- i. Qu'est-ce qui cause le problème ? Quelles sont les structures et les systèmes de croyances sous-jacents qui soutiennent cet état dysfonctionnel ?

- ii. Quels sont les individus ou les groupes touchés par le problème ?
- iii. À quoi ressemblerait la situation idéale pour ces personnes ou ces groupes ?
4. Naturellement, une conversation se poursuivra à mesure que les facteurs seront triés et réorganisés, donnant souvent lieu à des racines et des branches subdivisées.
5. Une fois la première ébauche de l'arbre du problème terminée, il est nécessaire de poser les questions suivantes :
  - Cela représente-t-il la situation actuelle ?
  - Quelles causes et conséquences s'améliorent, se détériorent ou restent constantes ?
  - Quelles sont les répercussions les plus graves ? Lesquelles sont les plus déconcertantes ?  
Quels sont les critères essentiels à prendre en compte lors de l'élaboration d'un plan d'action ?
  - Quelles causes peuvent être traitées plus facilement ? Existe-t-il des solutions ou des alternatives potentielles à explorer ? Une modification de la politique pourrait-elle atténuer une cause ou un effet, ou favoriser une solution ?
  - Quelles décisions avons-nous prises et sur quelles mesures nous sommes-nous mis d'accord ?
6. L'arbre des problèmes peut être transformé en arbre des objectifs en reformulant chaque problème sous la forme d'un résultat positif et souhaité. Par conséquent, les causes profondes et les conséquences sont réinterprétées comme des solutions cruciales, identifiant efficacement les points d'entrée importants du projet. Ces objectifs sont souvent formulés comme des objectifs transformationnels. Ils peuvent ensuite être intégrés dans une analyse du champ de forces, constituant ainsi une étape suivante précieuse.

## 2. Développer un arbre de solutions

*Créez une représentation visuelle de l'arbre des solutions (figure 3 Arbre des solutions) et de leurs relations dans une structure arborescente. Le tronc de l'arbre représente les objectifs de votre campagne, et les branches représentent les solutions ou les stratégies.*

Une fois l'arbre des problèmes finalisé, on développera un arbre des solutions (également appelé *arbre des objectifs*). Au cours de cette étape :

- i. Les causes du problème sont inversées en une déclaration positive, et certains objectifs sont fixés afin de les atteindre.
- ii. Chaque cause de l'arbre des problèmes doit mener à un objectif et chaque objectif comprendra des mesures/solutions spécifiques. Comment chaque objectif peut-il être atteint grâce à diverses stratégies ou solutions ?
- iii. L'objectif principal est une vue d'ensemble, une combinaison de tous les sous-objectifs fixés précédemment. Par exemple, dans les limites de **MARVOW 2.0**, l'objectif principal pourrait être « la collaboration multisectorielle pour lutter contre la violence à l'égard des femmes âgées ».

Il est conseillé de parcourir l'arbre des solutions et de vérifier si toutes les déclarations sont claires et s'il manque des étapes entre un moyen et une fin. Si tel est le cas, vous devrez peut-être réviser à la fois l'arbre des problèmes et l'arbre des solutions en ajoutant d'autres déclarations.

## 3. Liste des parties prenantes

### 3.1. Recueillir des informations

*Recueillez des informations sur chaque partie prenante, notamment son nom, son organisation, son rôle, ses coordonnées et sa position envers le sujet de votre campagne. Faites des recherches sur son histoire, ses intérêts et sa participation passée à des campagnes similaires.*

La recherche est centrale dans ce travail. Chaque organisation doit collecter des données et des faits afin de déterminer qui sont les parties prenantes de son plan de plaidoyer. Afin de cartographier l'écosystème, il convient de répondre à certaines questions de départ :

- i. Qui sont les personnes et les groupes qui travaillent sur cette question ?
- ii. Comment définissent-ils le problème ? Quel type de discours est déjà utilisé ?
- iii. Quelles sont les statistiques clés liées à ce problème ?

- iv. Quelles initiatives similaires à celle que vous proposez ont déjà été essayées ou défendues auparavant ?
- v. Quels sont les arguments en faveur du changement que vous souhaitez voir se produire ?
- vi. Quels sont les arguments contre un tel changement ? Ou qu'est-ce qui a retardé la mise en œuvre d'un changement ?

Les réponses à ces questions vous aideront à préparer des fiches d'information contenant des témoignages, des récits et des arguments des deux côtés afin de dresser une liste des parties prenantes concernées.

Pour commencer à dresser la liste de toutes vos parties prenantes, vous devez inclure leurs noms, leurs organisations, leurs rôles et tout autre détail pertinent.

## 3.2. Votre pays

**Exemple : GRÈCE** (*il s'agit d'un exemple de certaines des parties prenantes que nous avons incluses*)

### DÉCIDEURS OFFICIELS

#### A) Services gouvernementaux :

Ministère de la Santé

Ministère de la Cohésion sociale et de la Famille

Ministère de la Protection civile

#### B) Dirigeants locaux :

Région de Crète

Maires

### DÉCIDEURS INFORMELS

Services de police

Services de médiation pénale

Procureurs, avocats et juges

Agences de santé sociale

Hôpitaux et centres de santé  
Services sociaux des hôpitaux  
Services sociaux

#### GROUPES DE PRESSION

Médecins  
Psychologues  
Professionnel.le.s de santé  
Personnes âgées bénéficiaires ayant subi des violences  
Familles des bénéficiaires  
Autres associations  
Médias

### 3.3. Catégoriser les parties prenantes

*Classez les parties prenantes en différents groupes en fonction de leur niveau d'influence et d'intérêt pour votre campagne.*

Pour classer les parties prenantes, il convient de les analyser plus en détail :

- i. Sont-elles directement concernées par le problème ou non ?
- ii. Se soucient-elles beaucoup de votre problème ou non ? Pourquoi ?
- iii. Disposent-elles de nombreuses ressources qu'elles peuvent consacrer à la résolution du problème ?
- iv. Qui peut les influencer directement ou indirectement et pourquoi ? À quel type d'arguments sont-elles susceptibles de réagir ?
- v. Ont-elles un pouvoir d'influence important ou faible pour faire évoluer les choses ?
- vi. Soutiennent-ils votre cause ? Pouvez-vous les considérer comme des alliés ou des adversaires ?

Les catégories courantes sont les suivantes :

- Influence élevée, intérêt élevé : ce sont vos principales cibles pour l'engagement.

- Influence élevée, faible intérêt : engagement si nécessaire, mais sans mobiliser trop de ressources.
- Faible influence, fort intérêt : tenez-les informés, mais un engagement important n'est pas nécessaire.
- Faible influence, faible intérêt : surveillez-les, mais un engagement actif n'est peut-être pas nécessaire.

## 4. Cartographie des parties prenantes

### 4.1. Créer la carte des parties prenantes

Créez une représentation visuelle de vos parties prenantes à l'aide d'une matrice ou d'un tableau

**Cartographie des parties prenantes** (Figure 3 Cartographie des parties prenantes (matrice)). Vous pouvez utiliser un logiciel ou simplement la dessiner sur une feuille de papier. Placez les parties prenantes dans leurs catégories respectives (forte influence/intérêt, faible influence/intérêt).

Vous devez classer les parties prenantes répertoriées ci-dessus en fonction de leurs intérêts et de leur influence ou pouvoir. Le tableau ci-dessous vous aide à les placer du bon côté de la carte afin de déterminer les prochaines étapes.

<b>Répondez à leurs besoins :</b>	Engager Augmenter/maintenir un niveau d'intérêt L'objectif est de les faire évoluer vers la droite Pourrait constituer un risque pour votre idée
<b>Acteur clé :</b>	Gérer de près Impliquer dans les projets et les décisions Communiquez régulièrement et efforcez-vous d'entretenir la relation
<b>Faible priorité :</b>	Surveiller Communiquer de manière générale pour rester informé

	Viser à évoluer vers la droite
<b>Restez informé :</b>	Tirer parti de l'intérêt suscité par l'implication Consultez-les dans leur domaine d'intérêt Peut être un supporter/ambassadeur

Tableau d'1 Tableau de catégorisation (lié à la figure 3 Cartographie des parties prenantes (matrice))

## 4.2. Évaluer et ajuster

Évaluez en permanence l'efficacité de vos efforts d'engagement. Progressez-vous vers les objectifs de votre campagne ? Ajustez vos stratégies en fonction des commentaires et des résultats

## 5. Outils

### 5.1. Arbre des problèmes

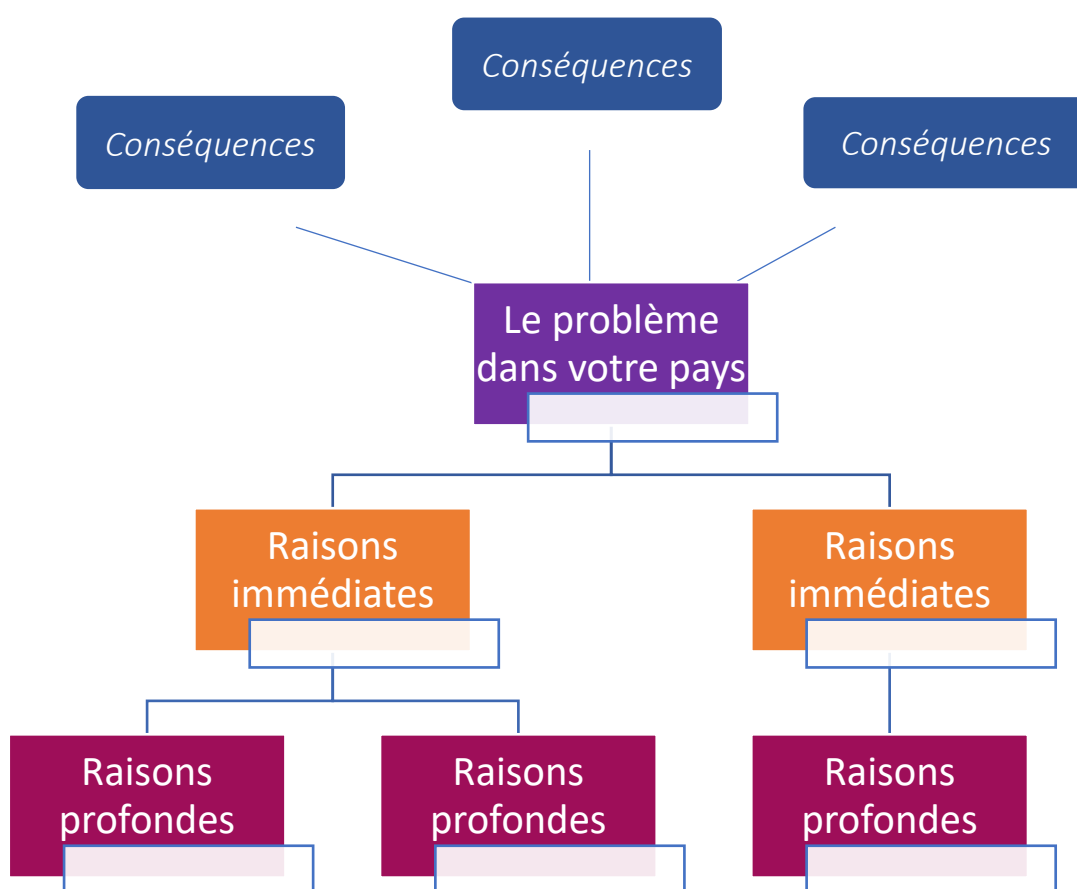


Figure 2 Arbre des problèmes

## 5.2. Arbre des solutions

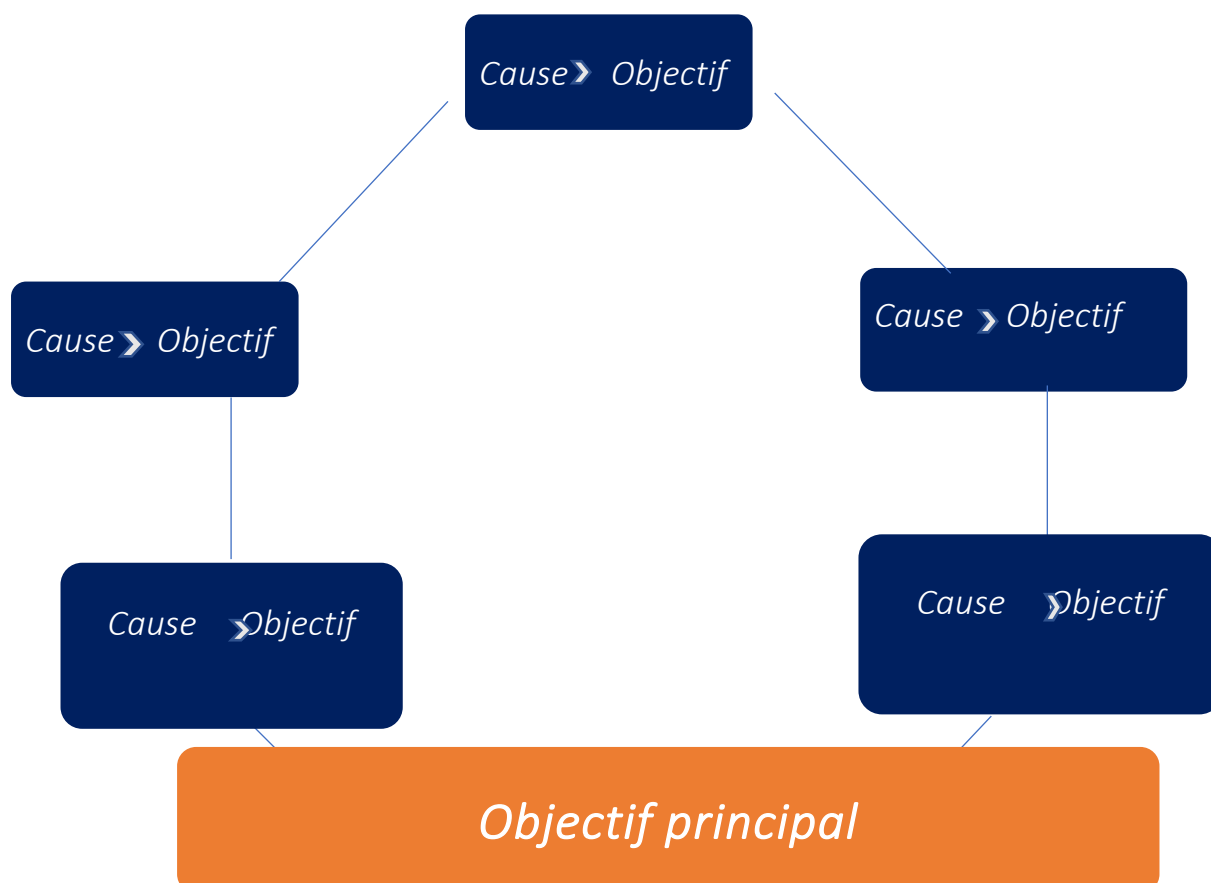


Figure 3 Arbre de solutions

### 5.3. Cartographie des parties prenantes

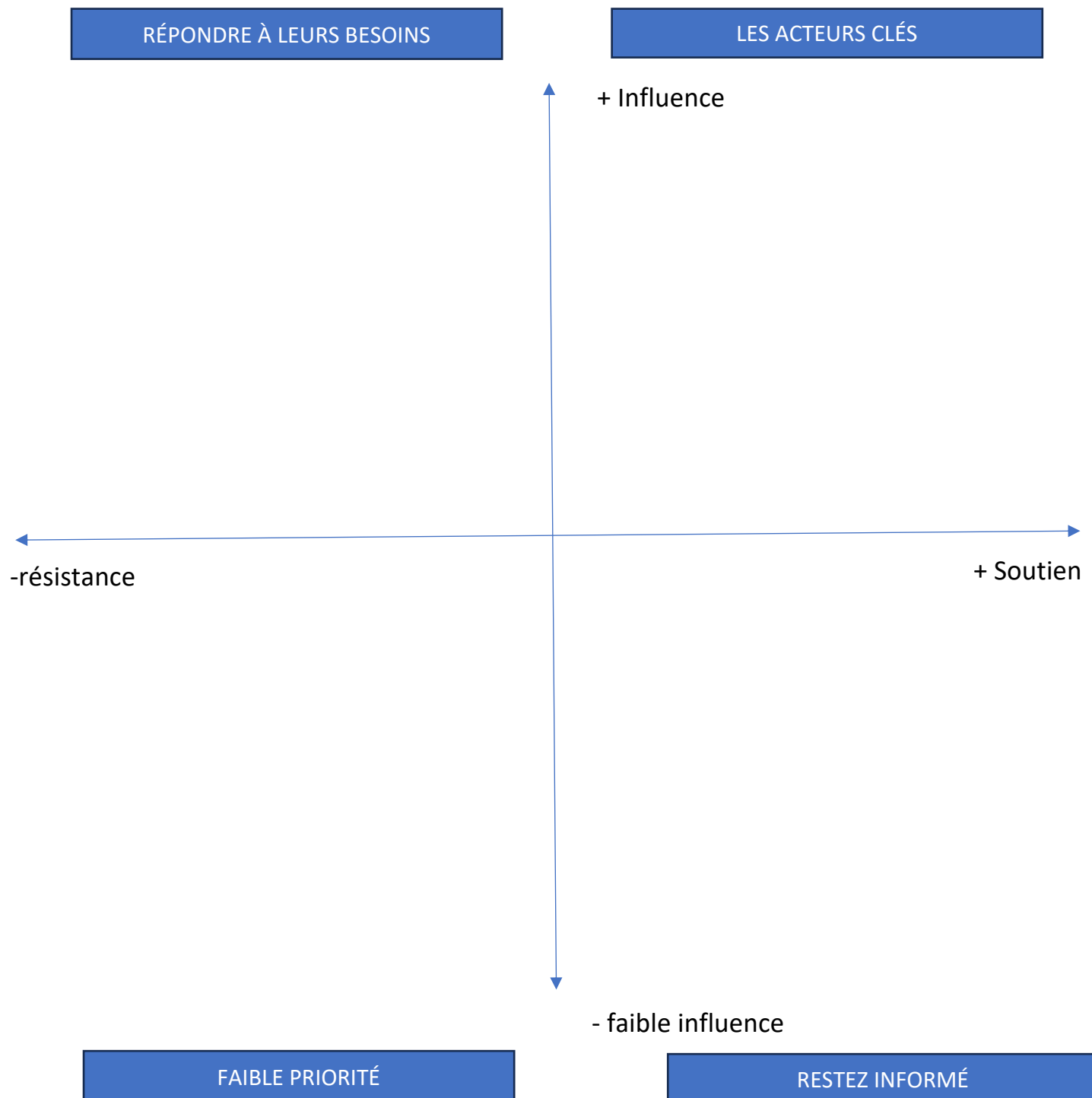


Figure 4 Cartographie des parties prenantes (matrice)

## 6. Références

- [http://www.pointk.org/resources/files/Alliance\\_Advocacy\\_in\\_Action.pdf](http://www.pointk.org/resources/files/Alliance_Advocacy_in_Action.pdf)
- <file:///C:/Users/NewUser/Documents/ADVOCACY/Advocacy-Strategy-Framework-TOC.pdf>
- Dupouey, V., Pool d'experts du Forum européen de la jeunesse. (2022). *Forum européen de la jeunesse ; Manuel de plaidoyer*. Forum européen de la jeunesse.
- GARDNER, Annette ; BRINDIS, Claire. (2017). *Évaluation du plaidoyer et du changement politique : théorie et pratique*. Stanford University Press.