NCD Alliance
ADVOCACY INSTITUTE

EXEMPLES D'AUTRES ACTEURS DES MNT À MOBILISER ET/OU AVEC LESQUELS NOUER UN PARTENARIAT

Individus, groupes ou organisations concernées par les politiques, les programmes ou la prestation de services relatifs aux MNT ou ayant une incidence sur ceux-ci, les partenaires apportant leurs propres ressources, réseaux, expériences, savoir-faire et valeurs institutionnelles à l'ensemble des parties prenantes :[4]

- Personnes vivant avec des MNT et leurs proches, communautés touchées par les MNT
- Communauté médicale et sociétés et associations professionnelles
- OSC et alliances ou coalitions[5] travaillant sur les MNT et les questions de santé et de facteurs de risque connexes (l'équité alimentaire et la nutrition par exemple) ou sur des questions de développement connexes (par exemple, la pauvreté, les questions humanitaires, etc.).
- Secteur privé concerné[6]
- Experts en santé publique (universitaires, gouvernements, instituts de recherche, etc.)
- Responsables des politiques gouvernementales (santé, transport, finances, agriculture, etc.)
- Organismes transnationaux (agences des Nations Unies, Organisation mondiale de la Santé)

Comment identifier et analyser les parties prenantes des MNT ?

- **Parties prenantes :** qui sont les principaux acteurs des MNT dans votre environnement ?
- **Pouvoir :** quel est leur degré de pouvoir, d'influence et d'intérêt pour les MNT ?
- **Expertise :** quelles sont leurs principales activités et domaines de travail ?
- **Évaluation :** quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?
- **Potentiel de partenariat :** pourraient-elles s'impliquer dans votre travail de plaidoyer ?

Comment identifier des partenaires pour votre plan de plaidoyer autour des MNT ?

- Utilisez la **cartographie des parties prenantes** pour recueillir des informations sur les profils, les activités, les points forts, les besoins, les défis et les opportunités des parties prenantes en matière de lutte contre les MNT.
- Sur la base des résultats de votre cartographie des parties prenantes, sélectionnez les partenaires appropriés.
- Procédez à une **évaluation des besoins des partenaires potentiels** pour faciliter ce processus.

---

[4] Adapté de : Cancer Control : Knowledge into Action : WHO Guide for Effective Programmes: Module 6: Policy and Advocacy. Genève : Organisation mondiale de la Santé, 2008. PMID : 24716264 https://www.who.int/cancer/FINAL-Advocacy-Module%206.pdf

[5] Consultez le « Guide pratique de mise en place d'alliances nationales et régionales efficaces sur les MNT » de l'Alliance sur les MNT pour en savoir plus sur les avantages du travail en coalition.

[6] Le secteur privé concerné peut devenir un allié de vos campagnes de plaidoyer. Cependant, tous les secteurs privés ne sont pas les mêmes. Le plaidoyer autour des MNT suscite l'intérêt d'industries de denrées mauvaises pour la santé qui tenteront de bloquer, de retarder ou d'empêcher tout changement politique contraire à leurs intérêts. Protégez toujours vos efforts de plaidoyer contre leur ingérence et soyez attentifs aux éventuels conflits d'intérêts susceptibles de saper votre travail et votre intégrité.

NCD Alliance
ADVOCACY INSTITUTE

Cartographie des parties prenantes - identifier les membres et alliés potentiels des alliances sur les MNT

Comme le suggère le Guide pratique de mise en place d'alliances nationales et régionales efficaces sur les MNT de la NCDA, une fois que le besoin d'une alliance ou d'un partenariat est identifié, il est temps de déterminer qui peut en faire partie. Les membres et les alliés des alliances doivent partager des intérêts communs et des liens avec les MNT, leurs facteurs de risque et les questions connexes de santé et de développement. Si vous créez une nouvelle alliance ou élargissez une alliance existante, il est important de prendre en considération les OSC et autres alliés pertinents qui :

- S'attaquent déjà activement aux MNT et à leurs facteurs de risque dans le pays.
- Peuvent être actifs ou non, mais sont essentiels pour accélérer la réponse.
- Travaillent sur d'autres questions pertinentes pour la riposte aux MNT.
- Sont intéressés par un partenariat sur la question.
- Sont respectés et bien placés.
- N'entraveront pas vos efforts ou ne présenteront pas de conflits d'intérêts (par exemple, les OSC financées et formées par des industries de denrées mauvaises pour la santé).

L'illustration 1 ci-dessous permet de développer la cartographie des parties prenantes en les plaçant sur une matrice en fonction de leur niveau d'influence/pouvoir et d'intérêt/volonté pour votre domaine de plaidoyer. Toutes les parties prenantes susceptibles d'avoir une influence sur votre sujet de plaidoyer peuvent être placées dans la matrice, ce qui permet de donner la priorité à celles qui peuvent devenir des alliés potentiels et des cibles principales et secondaires du plaidoyer.

Consultez l'Outil n°2
Matrice d'évaluation des parties prenantes, dans le **Guide pratique de mise en place d'alliances nationales et régionales efficaces sur les MNT** de la NCDA pour un autre exemple d'outil permettant de réaliser une cartographie des parties prenantes.

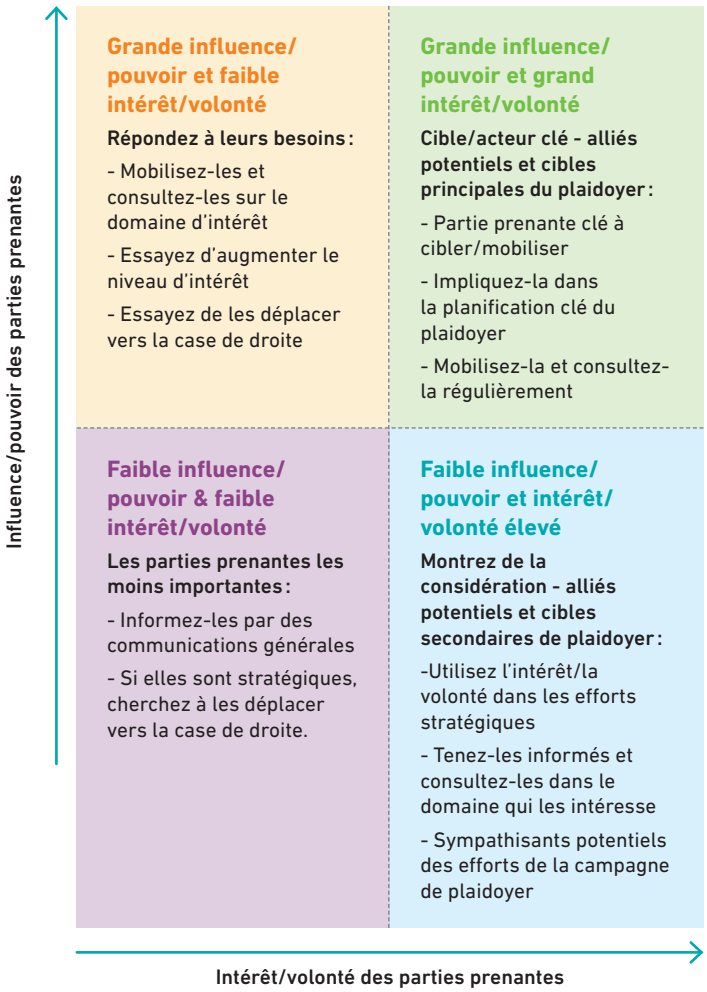

Illustration 1. Matrice de cartographie des parties prenantes [7]

[7] dapté de : IIED (Avril 2018). Advocacy Outilkit - People centred advocacy for a more sustainable food system. Disponible sur : https://pubs.iied.org/sites/default/files/pdfs/migrate/G04301.pdf

Informations à recueillir lors de la réalisation d'une cartographie des parties prenantes :

- **Relations :** avez-vous des partenaires existants qui travaillent sur les MNT ou dans un autre domaine ? Si ce n'est pas le cas, comment pourriez-vous vous mettre en relation avec eux ?
- **Intérêts partagés :** partagez-vous un objectif commun ?
- **Contacts :** ont-ils des relations avec les acteurs que vous souhaitez impliquer ? Ont-ils des relations avec les principaux décideurs en matière de MNT ?
- **Sujet :** quelles sont leurs opinions sur le sujet de plaidoyer autour des MNT que vous avez choisi ? Quelles activités, le cas échéant, ont-ils réalisées en rapport avec ce sujet ?
- **Expertise :** quelles sont leurs principales compétences et forces ? Sont-elles complémentaires et bénéfiques pour votre alliance ou votre organisation ?
- **Personnes vivant avec des MNT :** ont-ils l'habitude de travailler avec des personnes vivant avec des MNT et des communautés et de les impliquer de manière significative ?
- **Participation :** travaillent-ils avec des populations vulnérables ou géographiquement éloignées qui pourraient étendre votre réseau et augmenter la participation ?

Comment les partenaires peuvent-ils travailler ensemble efficacement ?

- **Planification :** sélectionnez des partenaires stratégiques et fixez des objectifs réalisables dès le début.
- **Gérez les attentes :** établissez des attentes claires quant aux rôles, aux contributions et aux méthodes de travail en commun.
- **Participation :** encouragez la participation active de tous les partenaires.
- **Suivi :** déléguez les responsabilités et suivez les résultats.
- **Coopération :** encouragez le leadership collectif.
- **Faites appel à des experts :** faites appel à des intervenants crédibles de chaque organisation partenaire.
- **Programmation :** suivez un calendrier convenu pour la planification et l'action.
- **Communication :** développez un mécanisme pour faire régulièrement le point et organiser des réunions.
- **Inclusion :** créez un sentiment d'appropriation, d'engagement et de confiance.

RESSOURCES

Consultez d'autres ressources recommandées afin d'étoffer vos connaissances et vos compétences pour mobiliser le soutien dans les différents groupes d'intérêt.

4
ÉTUDE DE CAS

Lisez l'étude de cas n°4 pour voir comment les alliances sur les MNT peuvent identifier des alliés et mobiliser un soutien pour la prévention et la maîtrise des MNT. Le Réseau africain sur les MNT a surmonté les obstacles géographiques et linguistiques pour mobiliser des alliés et des partenaires dans toute l'Afrique afin de placer les MNT à l'ordre du jour de la région, notamment lors de la réunion du Comité régional de l'OMS pour l'Afrique.