International Confederation of Midwives

Boîte à outils de plaidoyer de l'ICM

A L'ATTENTION DES SAGES-FEMMES

Remerciements à l'UNFPA pour son soutien et sa collaboration continus

Le langage utilisé dans la boîte à outils de plaidoyer

Ce manuel de plaidoyer de l'ICM a été conçu pour être facile à comprendre et facile à utiliser.

La boîte à d'outils a été élaborée pour donner aux sages-femmes et aux associations les outils nécessaires pour plaider en faveur d'une augmentation des ressources pour les sages-femmes à l'échelle mondiale. Elle aidera également les sages-femmes à sensibiliser et à informer leurs communautés sur certains problèmes de santé. En outre, elle permettra de réclamer un accroissement des droits et des mesures pour leur profession, d'amplifier la voix et les besoins des sages-femmes auprès des principaux dirigeants et décideurs politiques. dans leur pays et mondialement.

En tant qu'outil éducatif, vous y trouverez une présentation et un guide de plaidoyer qui vous offriront un aperçu clair de ce dont il s'agit, en partant des questions essentielles : *What? Where? Who? Why? and How?Quoi ? Où ? Qui ? Pourquoi ? Et comment ?*

Nous pensons que la meilleure façon d'utiliser cette boîte à d'outils est de lire chaque section, d'acquérir une compréhension de ce qu'est le plaidoyer et de vous y référer lorsque vous planifiez vos activités de plaidoyer. Il est possible que vous fassiez déjà des actions en faveur de la défense de vos droits à petite échelle. Si vous souhaitez les développer davantage, cette boîte à d'outils peut vous aider à prendre en compte votre auditoire, et bien réfléchir à vos messages et vos activités de plaidoyer afin de renforcer vos efforts, votre impact et vos résultats.

Photo de Jordan Rowland tirée du site Unsplash

Contenu

1. Qu'est-ce que le plaidoyer ? 4
2. Le plaidoyer et la pratique sage-femme 4
3. Les niveaux de plaidoyer 10
4. Comprendre votre problème 11
5. Les types de plaidoyer 11
    - Le plaidoyer de groupe 12
    - Le plaidoyer professionnel 12
    - Le plaidoyer politique 13
6. La planification stratégique 16
    - Fixer votre objectif 16
    - Comprendre votre auditoire 18
    - Communiquer votre message 18
    - Les outils et canaux de communication 19
7. Travailler avec les médias 20
    - Briefing des journalistes 20
    - Suivre l'actualité 20
    - Communiqués de presse 20
    - Modèle de conseils pour s'adresser aux médias 21
8. Travailler avec le Gouvernement 22
9. Le message 22
10. L'utilisation des réseaux sociaux 24
    - Facebook 24
    - Twitter 25
    - Instagram 25
    - Blog 26
11. Le suivi et l'évaluation 27
12. Une vue d'ensemble 28
    - Les contacts 29
    - Les associations 29
    - Les membres régionaux du conseil d'administration 29
    - L'équipe de l'ICM 29

1. Qu'est-ce que le plaidoyer?

À quoi pensez-vous lorsque vous entendez le mot : PLAIDOYER ?

Le plaidoyer est une action qui consiste à défendre une cause pour apporter des changements. Nous pouvons nous engager dans le plaidoyer parce que nous sommes passionnés par une cause ou un problème et que nous voulons sensibiliser ou promouvoir des solutions. Alors que certaines personnes influencent les politiques et les décideurs au plus haut niveau pour provoquer des changements institutionnels, beaucoup d'entre nous défendent notre cause au niveau local en discutant de ces problèmes et en incitant ceux qui nous entoure à prendre part à des discussions importantes.

Le plaidoyer a de nombreuses définitions :

« Discours ou écrit en faveur de quelqu'un, d'une idée, etc... ». Dictionnaire Larousse

« Un ensemble d'actions organisées visant à influencer les politiques publiques, les attitudes sociétales et les processus sociopolitiques qui permettent et habilitent les groupes marginalisés à parler d'eux-mêmes. » John Samuel, président du National Centre for Advocacy Studies en Inde.

En bref, le plaidoyer est l'acte de communiquer un message pour réaliser le changement.

2. Le plaidoyer et les sages-femmes

Comprendre à quoi ressemble un plaidoyer efficace dans la pratique peut être un défi. À quoi ressemble le plaidoyer dans le milieu de la pratique sage-femme ? Quelles compétences et quels concepts de plaidoyer sont utilisés par les sages-femmes pour communiquer efficacement leur message ?

Nous avons parlé à des défenseurs importants de la profession de sage-femme et leur avons demandé ce qu'ils considèrent comme leurs dix meilleurs conseils de plaidoyer. Voici ce qu'ils nous ont dit :

1. PRENDRE SES RESPONSABILITÉS

Ceux qui se trouvent dans une situation problématique doivent impérativement comprendre la responsabilité de chaque personne dans la création de ce problème. Nous avons la capacité, en tant qu'êtres humains, de cocréer des choses extraordinaires, mais nous échouons si nous n'assumons pas la responsabilité de notre implication.

~ Suzanne Stalls, conseillère technique principale, Jhpiego

2. NE JAMAIS ABANDONNER

Ne croyez jamais que les politiciens et les décideurs politiques connaissent les sujets que nous défendons. Ils ont besoin d'informations que vous devez rendre simples et précises. Laissez-leur des documents écrits. Collaborez avec le gouvernement, en sachant néanmoins que vous le poussez au changement. Impliquez les citoyens sans toutefois les mettre en danger d'aucune façon. Surtout, n'abandonnez jamais !

~ Rose Mlay, Coordinatrice nationale de white ribbon alliance, Tanzanie

3. 3.OBTENIR LE SOUTIEN DES FEMMES

Nous ne pouvons rien faire sans le soutien des femmes. Ça n'a aucun sens de se battre pour la pratique sage-femme si les femmes, elles-mêmes, ne le souhaitent pas. Les femmes ont besoin de comprendre que la pratique sage-femme existe et d'exiger d'y avoir accès Il faut que les sages-femmes travaillent à s'ancrer sur le terrain local.

~ Petra ten Hoope-Bender, Conseillère technique santé et droits sexuels et reproductifs, Bureau du UNFPA à Genève

4. ÊTRE UNE ÉQUIPE, AVEC UNE SEULE VOIX

Toutes les sages-femmes doivent se joindre à leurs associations de sages-femmes afin d'harmoniser leurs efforts, leurs talents, leurs connaissances et leurs compétences. Les sages-femmes doivent travailler en équipe d'une seule voix

~ Andre Nyamabaji, Association des sages-femmes du Rwanda

5. COLLABORER

Nous ne pouvons pas le faire seules ! Nous devons établir des relations avec des partenaires potentiels clés ; la collaboration est essentielle. Aujourd'hui, nous avons de nouvelles plateformes de réseaux sociaux que nous n'avions pas il y a 20 ans, alors utilisons ces plateformes efficacement, sensibilisons et interagissons en utilisant Twitter, Facebook, Instagram, WhatsApp etc.. Sages-femmes, parlons pour faire entendre nos voix !

~ Felicity Mapuvire Ukoko, Responsable des programmes de pratique sage-femme de Wellbeing Foundation en Afrique

6. ETRE CONVAINCANT

Les défenseurs des sages-femmes doivent être bien informés sur les questions de santé maternelle et néonatale dans le monde, dans leur pays et dans leur région. Nous avons besoin de faits et d'informations convaincants. Nous avons besoin de l'appui de collègues travaillant dans différents domaines de la pratique sage-femme pour étayer nos arguments avec des exemples de terrain afin de pouvoir donner un visage et un nom à ce que nous défendons : de vraies femmes avec de vraies familles.

~ Nester T. Moyo, conseillère principale en pratique sage-femme, ICM

7. UTILISER DES PREUVES, RESTER POSITIF

Créer le changement nécessite une combinaison de collaboration, de coopération, de voix fortes de femmes et de familles, d'utilisation de preuves, il faut aussi être politiquement astucieux et habile dans l'utilisation des médias. Ce n'est pas facile. Les gens ne sont pas toujours d'accord les uns avec les autres ou travailler ensemble ne fonctionne pas toujours comme vous pourriez l'espérer.

~ Professeur Mary Renfrew, Université de Dundee, Écosse

8. ÊTRE STRATÉGIQUE

D'après mon expérience, le plaidoyer de la pratique sage-femme souffre souvent de la difficulté à identifier un problème suffisamment concret. Il s'agit soit d'une approche trop large, soit d'une stratégie qui n'est pas suffisamment ciblée ou adaptée à l'auditoire ou à l'agent de changement, et ne fait écho qu'à la profession elle-même. Plusieurs petites campagnes efficaces sont meilleures qu'une excellente idée qui ne prend pas son envol ou qui n'atteint pas sa cible

~ Rima Jolivet, Women & Health Initiative, Harvard T.H. Chan School of Public Health

9. RESTER AXÉ SUR LES FEMMES ET LES BÉBÉS

Les sages-femmes qui réussissent en tant que leaders font preuve d'un engagement sans faille auprès des femmes. Lorsque nous restons axés sur les femmes et les bébés et non sur nous-mêmes, nous allons beaucoup plus loin.

~ Deborah Armbruster, USAID

10. ETRE AUDACIEUX, PARLER SANS CRAINTE

A partir de mon expérience, je peux dire que le plus grand obstacle, c'est nous-mêmes. Nous ne parlons pas d'une seule voix ; nous n'avons pas l'audace nécessaire pour défendre nos intérêts et peut-être manquons-nous également de connaissances en matière de plaidoyer. Pour commencer, il faut que nous ayons le désir et l'intérêt de faire changer les choses et de faire toute la différence.

~ Lennie Kamwendo, White Ribbon Alliance au Malawi

Photo de Kelly Sikkema tirée du site Unsplash

3. Les niveaux de plaidoyer

Le plaidoyer peut se réaliser à partir du terrain, au niveau local, jusqu'au niveau international. Au niveau communautaire, le plaidoyer est en grande partie centré sur l'évolution des attitudes sociétales et culturelles et est fait pour sensibiliser aux changements des comportements à l'égard d'une question, d'un sujet ou d'un groupe.

Au niveau national, le plaidoyer exige une mobilisation sociale au sein des communautés et des organisations pour créer l'impulsion de changement institutionnel. Ce sont les domaines les plus courants dans lesquels le plaidoyer a lieu, mais il y a peu d'actions de plaidoyer aux plus hauts niveaux qui permettent de créer un environnement propice au changement par le lobbying et plaider pour des changements dans les politiques.

Le pouvoir du plaidoyer réside dans l'harmonisation des initiatives de terrain avec les efforts mondiaux. Le plaidoyer mondial n'est pas seulement un espace politique ; l'action sur le terrain agit souvent comme la vague, créant l'élan qui garantit l'action aux plus hauts niveaux de la politique et de la prise de décision.

Pour que le plaidoyer soit efficace, les défenseurs doivent mesurer l'impact général de leur voix et de leurs actions. Nous travaillons à ouvrir l'espace de plaidoyer à des voix fortes et percutantes dans le domaine de la pratique sage-femme. Le plaidoyer peut être dirigé à n'importe quel niveau du système ou en être une composante. Le niveau ciblé dépend du changement souhaité, de la personne ou institution qui a le pouvoir de le réaliser, et des messages et messagers dont il faut tenir compte ou qui peuvent agir.

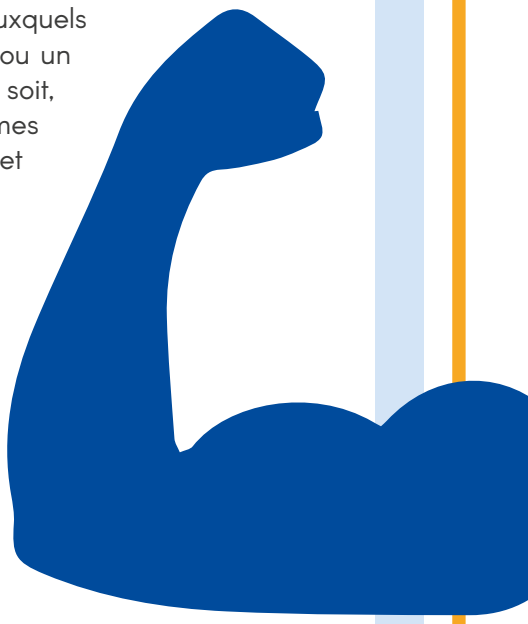
Les décisions prises au niveau individuel ont un impact sur les gens à d'autres niveaux. Par conséquent, le plaidoyer est nécessaire à tous les niveaux pour apporter des changements durables. Par exemple, une organisation nationale de sages-femmes dépense de l'argent pour de nouveaux équipements pour les sages-femmes. Cela signifie qu'aucun budget ne peut être alloué à l'organisation régionale de sages-femmes pour la rénovation des installations dans les écoles de sages-femmes. Par conséquent, l'école de sages-femmes locale ne peut pas atteindre son objectif de rénover ses installations et d'agrandir son centre pour former davantage de sages-femmes.

Dans ce scénario, le travail de plaidoyer doit viser l'école locale de sages-femmes, les niveaux régional, national et international. Cela s'explique par les liens entre la question de la fourniture de nouveaux équipements aux sages-femmes existantes et l'expansion des écoles de formation des sages-femmes pour former davantage de sages-femmes. Les sages-femmes individuelles sont touchées par les décisions prises à des niveaux plus élevés. Toutefois, nous pouvons modifier ces décisions en influençant les décideurs.

4. Comprendre votre problème

Si votre but est de plaider en faveur du changement, la première étape consiste à déterminer le problème auquel vous voulez vous attaquer afin de pouvoir façonner votre message autour de ces préoccupations.

Pour aider les sages-femmes à identifier les problèmes qui leur tiennent à cœur, nous avons sélectionné certains des défis communs auxquels elles sont confrontées. Peut-être avez-vous identifié un problème ou un défi dont les gens n'ont pas encore conscience ? Quoi qu'il en soit, chacun a sa propre voix unique dans la lutte contre les problèmes communs auxquels font face les sages-femmes dans leur travail et leur communauté.



Cette boîte à outils s'adressant à tous, nous espérons que ces messages clés agiront comme un guide pour aider à garder les messages cohérents et pour informer les sages-femmes du monde entier sur les causes qu'elles pourraient vouloir défendre.

Si les sages-femmes du monde entier utilisent les mêmes messages, cela donnera à ces messages plus de pouvoir et d'importance.

5. Les types de plaidoyer

GROUPE, PROFESSIONNEL, PLAIDOYER POLITIQUE

Cette boîte à outils décrit des stratégies utilisant différentes formes de plaidoyer autour de différentes questions. Il faut garder à l'esprit que la défense des intérêts ne consiste pas seulement à l'identification des problèmes, il s'agit aussi de partager des solutions.

LE PLAIDOYER DES SAGES-FEMMES AU NOM D'UN OU D'AUTRES GROUPES

Il s'agit de questions qui touchent des groupes spécifiques en fonction de critères qui définissent ce groupe, comme le sexe. Dans le cas de la profession de sage-femme, la défense des intérêts des groupes est habituellement liées aux questions relatives aux droits humains.

Voici quelques exemples :

- Les soins de maternité respectueux
- L'égalité des sexes : le droit d'une femme à déterminer son expérience de naissance
- La fin de la violence obstétricale et des interventions inutiles

Vous trouverez ci-dessous une liste de sujets clés qui sont importants pour la profession de sage-femme avec des messages clés décrivant la position de l'ICM sur chaque question. Ces exemples peuvent vous aider à mettre en scène votre plaidoyer.

– Violations des droits

En temps de guerre et de troubles civils, les violations des droits humains sont plus fréquentes, et les groupes vulnérables, incluant les femmes et les enfants, souffrent souvent de manière disproportionnée. L'ICM salue le courage des sages-femmes qui, dans les circonstances les plus difficiles, continuent de prendre soin des femmes et de leurs nouveau-nés. Nous encourageons nos associations de sages-femmes à faire pression sur les ONG et les gouvernements qui les soutiennent dans le monde entier pour soutenir les initiatives de paix.

– Inégalité entre les sexes

Les femmes méritent le respect et doivent être traitées avec dignité dans toutes les situations. L'ICM soutient donc tous les efforts visant à donner aux femmes (y compris aux sages-femmes) les moyens de jouir de leurs droits humains et à comprendre les responsabilités qu'elles acquièrent en exerçant leurs droits.

– Médicalisation des soins de maternité

Lorsque la formation des sages-femmes est limité aux hôpitaux et aux milieux cliniques, il se peut que cela les empêche de pratiquer toute l'étendue des activités de la profession de sage-femme, comme le décrit la définition internationale de la sage-femme de l'ICM et les compétences essentielles de l'ICM pour la pratique de la profession de sage-femme. De telles expériences peuvent avoir une incidence sur la capacité des sages-femmes à aider les femmes à avoir un accouchement normal. Les sages-femmes sont encouragées, en partenariat avec les femmes, à :

- Promouvoir l'accouchement normal au sein du service de maternité.
- Confirmer les sages-femmes dans leurs fonctions en tant que principales dispensatrices de soins et expertes en accouchement normal.
- Enrichir la formation des sages-femmes afin d'améliorer les compétences et les aptitudes pour réaliser des accouchements normaux.

PLAIDOYER PROFESSIONNEL

Il s'agit de questions qui ont une incidence sur les sages-femmes et la profession de sage-femme. Les sages-femmes sont confrontées à toute une série de problèmes liés du fait qu'elles travaillent dans une profession très sexospécifique, dans certains cas dans des zones de conflit ou dans des environnements où leur autonomie est entravée.

Voici quelques exemples :

- Plaider pour que les femmes et leurs bébés aient une expérience d'accouchement sans intervention inutile
- Générer une demande de la part des femmes et des familles pour bénéficier des soins des sages-femmes
- La campagne "Ce que les femmes veulent" : les femmes disent ce qu'elles souhaitent obtenir de la part des services de santé maternelle

Vous trouverez ci-dessous une liste de sujets clés qui sont importants pour la pratique sage-femme avec des messages clés décrivant la position de l'ICM sur chaque question. Ces exemples peuvent vous aider à mettre en scène votre plaidoyer.

– Un manque de reconnaissance du travail des sages-femmes

À l'échelle mondiale, on ne comprend pas l'importance du travail des sages-femmes qui aident les femmes à accoucher en toute sécurité. L'ICM reconnaît la nécessité d'identifier spécifiquement les sages-femmes comme étant les professionnels de santé les plus à même de fournir des soins qualifiés aux femmes pendant la grossesse, l'accouchement et la période postnatale. C'est pourquoi nous promouvons et soutenons les sages-femmes et les compétences en pratique sage-femme, telles qu'elles sont définies dans les documents de base et les énoncés de position de l'ICM, comme vitales pour la santé et le bien-être des femmes et des nouveau-nés.

– Un manque de reconnaissance de la profession de sage-femme

Dans certains pays, la profession de sage-femme peine encore à se faire reconnaître en tant que profession autonome. La pratique autonome de la profession de sage-femme permet aux sages-femmes d'offrir des soins actualisés, fondés sur des données probantes, de haute qualité et éthiques aux femmes en âge de procréer et à leurs familles, comme l'indique la définition de la sage-femme de l'ICM. C'est pourquoi l'ICM encourage et soutient les sages-femmes à assurer et à maintenir l'autonomie de la profession afin de mieux servir les femmes et les familles en âge de procréer.

– Salaires bas en raison d'un manque de financement

De mauvaises politiques et conditions d'emploi peuvent rendre le travail d'une sage-femme incroyablement difficile. L'ICM exhorte les associations membres à faire pression sur les gouvernements pour qu'ils établissent des systèmes juridiques et d'emploi à mettre en œuvre par les employeurs pour soutenir et maintenir les pratiques d'emploi favorables aux mères et aux bébés. Les sages-femmes ont besoin d'environnements propices pour être au service des femmes et des bébés dont elles s'occupent.

– Personnel de la pratique sage-femme débordé

En 2011, le Fonds des Nations Unies pour la population (FNUAP/UNFPA) a publié un rapport intitulé "l'état de la pratique sage-femme dans le monde 2011 : offrir la santé, sauver des vies". Ce rapport porte un regard sur la pratique sage-femme dans le monde entier. Son analyse de 58 pays a montré qu'il y avait une pénurie mondiale d'environ 350 000 sages-femmes, dont au moins un tiers étant nécessaire dans les pays les plus pauvres du monde.

L'ICM offre une gamme d'outils en ligne pour aider à élargir les programmes de formation et les cadres réglementaires, afin d'accroitre le nombre de sages-femmes compétentes dans leur pays pour mieux servir les femmes en âge de procréer et leurs familles.

PLAIDOYER POLITIQUE

Il s'agit ici de divers problèmes qui ont une incidence sur les sages-femmes et la pratique sage-femme en tant que profession. Les sages-femmes aussi sont confrontées à des problèmes politiques qui ont un impact sur leur travail, mais ceux-ci dépendent de la région ou du pays dans lequel elles travaillent, ainsi que de l'état mondial actuel de la profession de sage-femme. Le plaidoyer dépendra donc souvent de ce que vivent les sages-femmes dans différents endroits du monde.

Voici quelques exemples :

- La dépénalisation des naissances communautaires/à domicile
- La protection de la pratique sage-femme en tant que profession autonome
- L'arrêt des mutilations génitales féminines

Vous trouverez ci-dessous une déclaration de Massoma Jafari, jeune leader sage-femme, au sujet d'une attaque qui a eu lieu contre une école de sages-femmes en Afghanistan en 2018 :

"Il y a quelques semaines, une école de sages-femmes de Jalalabad a été attaquée par un groupe d'insurgés. Plus de 70 sages-femmes et infirmières de la communauté étudiante se sont échappées avec l'aide du personnel de l'école, mais malheureusement trois hommes, parmi le personnel, ont été tués. L'école reste fermée, et on ne sait pas si elle ouvrira à nouveau. Les programmes communautaires de formation de sage-femme sont uniques car ils offrent un hébergement résidentiel et les familles sont encouragées à envoyer leurs épouses, filles, sœurs, etc. dans ces écoles pour devenir sages-femmes et retourner ensuite travailler au service de leur communauté. Il est très difficile de trouver de nouvelles candidates ayant un niveau d'instruction suffisant dans des régions aussi éloignées où la sécurité s'aggrave."

Après cet incident, les sages-femmes d'Afghanistan et du monde entier se sont unies en solidarité, partageant des messages sur les réseaux sociaux, attirant la couverture médiatique et aidant l'école à se remettre de l'attaque. La réponse à cette attaque montre le plaidoyer politique en action.

Déterminer si les questions qui vous passionnent le plus ou les situations dont vous êtes le plus témoin sont liées à la pratique sage-femme du point de vue du groupe, de la profession ou du niveau politique. Ceci peut vous aider à formuler vos messages et élaborer vos activités de plaidoyer. Pour les questions politiques, le lobbying pourrait être l'activité la plus efficace, alors que, pour des questions personnelles, il pourrait être préférable de préconiser le changement d'attitudes de ceux qui vous entoure ou au sein des communautés spécifiques. Il s'agit de questions qui ont une incidence sur les sages-femmes et la profession de sage-femme. Les sages-femmes sont confrontées à toute une série de problèmes en raison du fait qu'elles travaillent dans une profession très sexospécifique, dans certains cas dans des zones de conflit ou dans des environnements où leur autonomie est compromise.

Photo de Ian Macharia tirée du site Unsplash

6. La planification stratégique

FIXER VOTRE OBJECTIF

Les bases d'une bonne stratégie :

Votre stratégie de plaidoyer doit répondre aux questions suivantes :

Problème et sujet : Quel problème avez-vous identifié ? Qui est impacté ?
Changement souhaité (Solution(s)) : Qu'est-ce qui peut aider à résoudre ce problème en partie ou en totalité ?
Objectif (résultat escompté) : Qu'attendez-vous de votre plaidoyer ? Que voulez-vous en faire ?
Auditoire : De qui avez-vous besoin pour influencer et montrer l'importance de votre cause ?
Mobilisation : Comment allez-vous motiver votre auditoire pour qu'il passe à l'action ?
Méthode de communication : Quelle est la meilleure façon de présenter vos arguments ?
Ressources : Qu'avez-vous ? De quoi avez-vous besoin ?
Logistique : Qui fera quoi, et quand ?
Évaluation de l'impact : À quoi ressemble le succès ?

Quels sont vos objectifs généraux ? Quels sont vos objectifs à court terme ?

Une fois que vous avez une idée des problèmes que vous voulez mettre en évidence et surmonter, il est bon d'avoir une idée des solutions possibles pour faire face à ces défis. Alors, vous plaiderez non seulement contre le manque de respect ou l'injustice, mais aussi pour quelque chose de positif.

La réflexion sur les solutions et ce que vous espérez réaliser vous aidera à orienter les activités que vous entreprenez dans le cadre de votre plaidoyer.

Les solutions aux problèmes courants de pratique sage-femme peuvent comprendre :

- De meilleures conditions de travail
- Des politiques de soutien aux sages-femmes et à leur profession
- L'adhésion à une association de sages-femmes pour assurer la représentation et l'unité
- Des sages-femmes travaillant au sein de la communauté
- Des soins centrés sur la femme
- Un cadre de pratique clair

Comprendre vos objectifs, ce que vous voulez atteindre, et vos messages vous aidera à décider quel type d'activité fonctionnerait au mieux pour communiquer avec votre auditoire. Cela vous aidera à aligner votre activité sur votre objectif.

Si votre objectif ou solution inclut la sensibilisation à un problème, vous pourriez décider de façonner votre plaidoyer autour du partage d'informations.

Voici une liste d'activités de plaidoyer – notez que chaque activité a un auditoire ciblé différent, du grand public aux journalistes et aux médias.
Informer le grand public sur les sages-femmes
• Organiser un rassemblement, un flash mob, une marche, une performance publique, un marathon ou d'autres événements fortement visibles.

• Créer une campagne sur les réseaux sociaux et encourager vos fans et abonnés à y participer en partageant leurs propres expériences de soins de sages-femmes (voir exemples de messages pour vous aider).
• Appeler la station de radio locale et expliquer les problèmes auxquels sont confrontées les sages-femmes locales et demander si vous pouvez partager ceci avec leurs auditeurs.

Accroître la sensibilisation aux services de la pratique sage-femme :

• Offrir gratuitement des services prénatals, postnatals ou autres services de santé reproductive pour sensibiliser les femmes et les inciter à bénéficier des services des sages-femmes.
• Établir un espace sécuritaire où le public peut recevoir gratuitement un dépistage du cancer du col de l'utérus ou du sein, des conseils en planification familiale, etc.
• Inviter les décideurs à visiter les services de pratique sage-femme pour leur donner un aperçu de la vie quotidienne d'une sage-femme.
• Partager votre travail sur les réseaux sociaux avec les hashtags pertinents. Ces hashtags varient en fonction des jours de plaidoyer essentiels. De nombreux hashtags populaires utilisés par l'ICM incluent #sagefemme, #sagesfemmes, #pratiquesagefemme, #santepourtous, #accouchementnormal (#midwife, #midwives, #midwifery, #HealthforAll et #NormalBirth).

Entretenir le soutien parmi les sages-femmes

• Avoir un événement festif où les sages-femmes peuvent se rencontrer et échanger des connaissances sur les pratiques et les approches qui leur permettent de pratiquer efficacement la profession de sage-femme.

Collaborer avec d'autres professionnels de la santé

• Rassembler les acteurs de la santé ou de l'égalité des sexes pour mettre collectivement en lumière le travail inestimable des sages-femmes.
• Organiser un événement social – formel ou informel – où les sages-femmes peuvent être célébrées par un groupe diversifié de défenseurs en hommage à leur travail.
• Vous pouvez également diffuser une vidéo sur les sages-femmes ou les services de santé reproductive afin d'encourager les participants à une réflexion plus approfondie sur la pratique sage-femme ou d'organiser une table ronde avec une discussion sur l'importance des services de sages-femmes.

Augmenter le nombre de sages-femmes

• Organiser des visites dans les écoles secondaires pour parler de la profession de sage-femme et recruter à long terme de nouveaux élèves. Organiser des réunions avec des représentants du gouvernement pour discuter des stratégies de maintien en poste.

Parvenir à un changement de politique

• Inviter les représentants du gouvernement à une table ronde et à aborder les changements nécessaires.
• Partager les résultats de différents rapports, par exemple "Voix de sages-femmes, réalités de sages-femmes" (Midwives' Voices, Midwives' Realities), le rapport de l'état de la pratique sage-femme dans le monde, la série du Lancet sur la pratique sage-femme ou tout autre rapport local/national sur les services des sages-femmes qui sont disponibles dans votre pays.
• Inviter les représentants du gouvernement concernés à visiter votre lieu de travail afin qu'ils prennent part aux succès du travail des sages-femmes tout en apprenant la meilleure façon d'aider les sages-femmes à surmonter les défis.
• Plaider pour inciter les décideurs à permettre la mise en place d'un environnement propice à l'exercice de la profession de sage-femme.

COMPRENDRE VOTRE AUDITOIRE

Lorsque vous formulez votre plaidoyer et la réalisation de vos objectifs, il est également important de décider quels seront votre auditoire et de votre sujet. À qui adressez-vous votre plaidoyer ? Pour défendre qui ?

Votre auditoire est composé des personnes dont vous avez besoin pour convaincre que votre problème est important. Cela peut inclure, mais ne se limite pas à ce qui suit :

- Les femmes
- Les familles
- Les leaders communautaires
- Les autres sages-femmes
- Les décideurs politiques
- Les universitaires/chercheurs
- Les médecins et le personnel infirmier
- Les médias

Simultanément, les sages-femmes cherchent généralement à autonomiser et à représenter :
- Les femmes
- Les nouveau-nés
- Les familles
- Les sages-femmes
- Les étudiants en pratique sage-femme

Le plaidoyer commence à fonctionner lorsque l'auditoire est incité et motivé à agir. Défendre les gens ou les groupes peut être difficile car tout le monde a des priorités différentes et ils ne seront pas tous motivés par les mêmes arguments. Pour motiver ceux à qui l'on s'adresse, il faut essayer d'imaginer la situation de leur point de vue et se demander ce qui motivera notre auditoire.

COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE

Avoir une compréhension claire de vos objectifs et de votre auditoire est essentiel pour façonner votre message de plaidoyer et vous assurer de communiquer efficacement avec divers auditoires cibles.

- Les autorités internationales, nationales et locales
- Les organisations non gouvernementales et organisations caritatives
- Les leaders communautaires et religieux
- Les mères et autres membres pertinents du grand public
- Les professionnels de santé et associations
- Les autres sages-femmes

Tout aussi important que d'identifier l'auditoire vers qui vous souhaitez communiquer, il faut choisir la bonne personne auprès de qui vous voulez partager le message.

Qualité : Tous ceux qui font partie de la campagne auront quelque chose de valeur à ajouter. Jouer sur les forces de chaque individu, les ressources disponibles et les réseaux !

Équité : S'assurer que plusieurs voix sont entendues et représentées. Le message de votre groupe doit être convenu de manière collective. Il est nécessaire d'arriver à un consensus sur le message cible pour que votre auditoire entende ce message et non plusieurs messages qui pourraient prêter à confusion.

Leadership : Un front unifié est un MUST. Tous les partenaires et alliés doivent présenter un point de vue similaire dans leur plaidoyer et avoir confiance en leur soutien.

OUTILS ET CANAUX DE COMMUNICATION

TYPES DE COMMUNICATION		Gouvernements/ Institutions/Experts	Non-Experts informés	Grand Public
	Écrit	• Études politiques • Articles de recherche • Documents de travail • Rapports sur les politiques • Articles de revues spécialisées sur les politiques	• Notes de service et fiches d'informations • Bulletins d'informations newsletters • Rapports sur les politiques	• Editoriaux dans les journaux • Lettres aux journaux • Annonces, bannières, affiches, t-shirts, autocollants
	Oral	• Conférences • Exposés moins formelles lors de réunions individuelles ou de lobbying • Exposé auprès de groupes de travail ou lors d'audiences publiques		• Émissions de radio et de télévision • Réunions et audiences publiques • Discours au public
	Vidéos		• Vidéos documentaires • Publicité fondée sur le plaidoyer	
	Numérique	• Sites Web dédiés à la défense des droits	• Campagnes de courriels • Sites Web ou pages dédiés à la défense des droits • Plateformes de réseaux sociaux • Applications de messagerie téléphonique	

7. Travailler avec les médias

S'engager avec les médias peut amplifier considérablement votre message et votre visibilité, tant en termes d'information du public que de sensibilisation.
Bien que les médias soient importants, il n'est pas toujours facile d'amener les journalistes à écrire sur ce que vous faites, car il y a beaucoup de concurrence pour la publication. Les journalistes décideront s'ils doivent couvrir votre reportage s'ils pensent qu'il sera intéressant pour leurs lecteurs ou téléspectateurs, et s'il est important dans le contexte local.

BRIEFING DES JOURNALISTES

Vous pouvez choisir d'inviter des journalistes à une séance d'informations qui comprend une visite d'une salle de sages-femmes ou de mettre en contact des journalistes avec des mères qui ont tissé des relations avec une sage-femme tout au long de leur grossesse et de leur accouchement.

SUIVRE L'ACTUALITE

Une façon simple d'utiliser les médias est de garder un œil sur les dernières nouvelles locales et nationales et de suivre toutes les mises à jour pertinentes pour soutenir vos intérêts et à votre cause.

COMMUNIQUES DE PRESSE

Deux semaines avant l'événement, envoyez un avis aux médias aux journalistes locaux. Une semaine avant l'événement, assurez-vous de faire un suivi auprès des journalistes avec qui vous êtes en contact. Généralement, l'ICM partage un communiqué de presse cinq jours avant la journée. Visez à convaincre les journalistes en leur fournissant les faits qui les aideront à prendre une décision positive :

- Quelle activité ou événement organisez-vous ?
- Qu'est-ce qui le rend intéressant pour leurs lecteurs ou téléspectateurs ?
- Pourquoi est-ce important ou unique ?
- Qui est présent ou invité ?
- Quand et où cela aura-t-il lieu ?

De plus, inclure :

- Une courte citation montrant un angle humain et pourquoi l'événement/la journée est important(e) et intéressant(e). Elle peut provenir d'une sage-femme ou d'une mère au niveau local. Si vous pouvez trouver une célébrité ou un leader important pour fournir un crédit de soutien, tant mieux.
- Une brève explication de la journée de plaidoyer que vous célébrez et de votre propre organisation.
- Les coordonnées au cas où quelqu'un voudrait demander plus de renseignements.

L'ICM a créé un exemple de conseils ci-dessous pour s'adresser aux médias pour un événement lié à la journée des sages-femmes (IDM). Envoyez à vos journalistes locaux un avis de ce genre pour les convaincre et susciter de l'intérêt autour de la cause que vous défendez :

Modèle de conseil pour s'adresser aux médias

Avis aux médias pour diffusion immédiate

Date

Journée internationale des sages-femmes, 5 mai

Que faites-vous ?
Où cela se déroule-t-il ?
Quand (date et heure) ?
Courte citation de quelqu'un qui a un lien avec le sujet
Coordonnées (nom et numéro de téléphone)

Note pour les rédacteurs en chef : Nous fêtons la journée internationale de la sage-femme tous les ans, le 5 mai, pour mettre en exergue l'importance du rôle des sages-femmes pour la santé des mères, des enfants et de leurs familles. Plus de 340 000 femmes et plus de 3 millions de bébés à travers le monde meurent chaque année suite à des complications évitables pendant la grossesse et l'accouchement. La majorité de ces décès pourrait être évitée s'il y avait un nombre suffisant de sages-femmes qualifiées et bénéficiant de ressources adéquates à travers le monde. Les sages-femmes ont les capacités techniques requises pour fournir 87 % des services liés à la grossesse, ce qui fait d'elles les professionnels de la santé par excellence pour soutenir les femmes pendant tout le continuum des soins de maternité.
L'organisation mondiale de la santé, plusieurs agences onusiennes et d'autres partenaires internationaux ont constaté que les sages-femmes jouent un rôle clé pour réduire le nombre de décès et d'infirmités maternels et néonatals dans le monde. Les sages-femmes multiplient par 16 le retour sur investissement, leur action a des répercussions majeures en matière d'amélioration de la santé. Les sages-femmes sauvent des vies.

Pour vous aider à rédiger votre communiqué de presse, voici quatre conseils :

1. CIBLEZ BIEN VOTRE OU VOS MÉDIAS En fonction de votre public cible, décidez si vous optez pour un journal, un blog, une radio ou une télévision locale. Vérifiez quel genre d'informations est couvert et en quoi votre événement peut s'en approcher. Lorsque vous écrivez un courriel, que vous parlez ou que vous envoyez un communiqué de presse, reliez toujours leur travail à votre récit pour montrer la façon dont il est pertinent pour eux et leur média.

2. FAITES COURT ET CONCIS Votre communiqué de presse doit être court et aller droit au but ; pas plus d'une page de long et sans aucune information superflue. Incluez les informations les plus importantes dans le titre et en objet de votre courriel/e-mail. Les journalistes veulent savoir qui, quoi, pourquoi, quand et comment et assurez-vous que le premier paragraphe de votre communiqué de presse répond à ces questions. Laissez les détails les moins importants à la fin.

3. INSEREZ-LE DANS LE CORPS DE VOTRE E-MAIL Si vous envoyez un e-mail, mettez le communiqué de presse dans le corps de texte de l'e-mail. Ajoutez un titre informatif et intéressant à la ligne objet de l'e-mail, mais n'exagérez pas, cela vous ferait perdre votre crédibilité auprès du journaliste. Sachez que les pièces jointes nécessitent un clic supplémentaire pour les ouvrir, efforcez-vous donc de faciliter les choses pour les journalistes..

4. ASSUREZ LE SUIVI Téléphonez au bureau des actualités ou aux journalistes à qui vous avez envoyé l'e-mail. Assurez-vous de leur demander s'ils sont disponibles avant de commencer à développer votre sujet. Tous les journalistes travaillent dans des délais serrés, alors ne les appelez pas en fin d'après-midi. Une fois qu'ils ont dit qu'ils peuvent parler, présentez-vous rapidement et présentez votre histoire. Il faut la résumer et la rendre attirante et montrer pourquoi elle est pertinente pour eux et leur public. Demandez-leur s'ils sont intéressés ou si quelqu'un d'autre dans leur équipe l'est. Soyez courtois et poli et ne prenez pas un "non" comme une réponse. Une fois que vous vous êtes présenté et que vous avez présenté votre organisation au journaliste, vous pouvez toujours revenir en arrière et poser des questions sur une autre histoire, considérer qu'un refus peut conduire vers une autre étape dans l'établissement d'une relation avec le journaliste.

8. Travailler avec le Gouvernement

Pour résumer, le lobbying est l'acte qui consiste à faire en sorte d'influencer les actions, les politiques ou les décisions des responsables politiques, en particulier des décideurs ou des législateurs. Il n'est peut-être pas nécessaire de travailler avec le gouvernement pour toutes sortes de plaidoyers, et il est possible de s'engager dans un plaidoyer sans cibler les décideurs. L'ICM encourage et soutient les partenaires qui souhaitent orienter leur plaidoyer vers les plus hauts niveaux en faisant du lobbying et en plaidant pour des changements politiques relatifs aux soins de santé maternelle, néonatale et reproductive à l'échelle nationale et internationale.

9. Le message

En fonction des objectifs et de l'auditoire de vos activités de plaidoyer, le message que vous décidez de partager est l'une des choses les plus importantes à considérer. Que vous souhaitiez informer, discuter, promouvoir ou défendre, les messages clés sont ceux que vous voulez que votre auditoire retienne et auxquels vous souhaitez qu'il réagisse.

Les messages clés doivent être clairs et concis afin que tout membre de l'auditoire puisse les trouver faciles à comprendre et à mémoriser.

Vous pouvez choisir de diffuser un message de façon indépendante, néanmoins, il peut être complété par des messages qui fournissent des preuves complémentaires pour renforcer l'argument principal.

La présentation de vos messages clés est déterminée par votre événement, par exemple : pour une campagne sur les réseaux sociaux, votre message peut être un slogan ou un hashtag qui peut être copié par n'importe qui et partagé sur leurs réseaux. Ou lors d'un événement social, il peut s'agir d'une petite vidéo de présentation sur le thème diffusée aux participants.

Pour assurer la cohérence et accroitre la puissance de votre message, les messages clés doivent être repris dans tous les supports utilisés autour de votre activité, tels que les communiqués de presse, les déclarations, les discours, les fiches d'information, et tout autre document, ainsi que tout objet matériel, comme les bannières, t-shirts, casquettes, etc.

Voici un exemple de message pour la journée internationale des sages-femmes de 2019

Le message central : : LES SAGES-FEMMES : DÉFENSEURS DES DROITS DES FEMMES

Arguments justificatifs :

- Les sages-femmes défendent et protègent au quotidien les droits des femmes
- Les sages-femmes ont besoin d'un milieu de travail sûr et favorable
- Les femmes, les filles et les sages-femmes ont le droit de vivre à l'abri du danger, de la violence, de la discrimination et des mauvais traitements
- Les femmes et les filles ont le droit d'accéder aux services de santé sexuelle et génésique n'importe où dans le monde
- Les femmes sont libres et ont le pouvoir de disposer de leur corps comme bon leur semble
- Toute femme a le droit d'être libre de toute forme de discrimination
- Chaque femme a droit à des informations de actualisées
- Les femmes ont le droit de faire des choix quant à leurs soins pendant leur grossesse et leur accouchement
- Les sages-femmes ont le droit de fournir des soins dans l'ensemble de leur domaine de pratique
- Les femmes ont le droit d'avoir accès à des sages-femmes formées et compétentes
- Chaque femme a le droit de choisir l'endroit où elle accouche

Notez que l'ajout de faits et de chiffres pertinents sur le plan local augmentera la puissance de votre message.

Photo de Kelly Sikkema tirée du site Unsplash

10. L'utilisation des réseaux sociaux

Lorsqu'ils sont utilisés efficacement, différents réseaux sociaux peuvent vous aider à atteindre plus de monde et à faire passer le mot au sujet de vos activités et messages de plaidoyer. Facebook, Instagram et Twitter peuvent être utilisés de plusieurs façons pour attirer l'attention de votre public et accroitre la visibilité de vos manifestations. Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de la façon dont ces différents canaux peuvent être utilisés. N'oubliez pas de voir également les sections sur les suggestions de messages pour les réseaux sociaux, vous y trouverez des idées pratiques et des exemples sur la façon de communiquer sur des questions communes aux sages-femmes.

• Les visuels attirent toujours l'attention et permettent davantage de s'engager. L'CM diffuse régulièrement des graphiques et des affiches qui peuvent être imprimés et partagés sur les réseaux sociaux. Vous pouvez nous contacter à l'adresse : communications@internationalmidwives.org si vous souhaitez demander l'une de ces images. Vous pouvez également vous inscrire à la newsletter de l'ICM, et vous recevrez ainsi des graphiques mensuels liés aux jours de plaidoyer à venir le mois suivant.
• Si vous avez besoin d'inspiration pour vos posts sur les réseaux sociaux, consultez la section consacrée aux messages clés et aux suggestions de posts dans cette boîte à outils.

Facebook

Ce réseau social est idéal pour informer de manière plus personnelle vos parties prenantes sur les principaux problèmes des sages-femmes. C'est un média interactif dans la mesure où vous pouvez poster des informations et susciter des discussions, tout en créant des orientations pour les autres sur la façon dont ils peuvent vous soutenir et soutenir votre cause. Vous pouvez interagir avec vos « amis » (les personnes qui ont sélectionné vos publications afin qu'elles s'affichent dans leur fil d'actualités) en postant sur votre page.

Les gens utilisent principalement Facebook pour se connecter exclusivement avec des gens qu'ils connaissent déjà.

UTILISEZ FACEBOOK POUR :

• Changer votre photo de profil et votre photo de couverture en photos sur le sujet des sages-femmes
• Configurer une page attitrée pour votre cause
• Poster vos messages clés
• Partager des visuels
• Créer un événement/une manifestation
• Inviter vos amis/abonnés à assister à cet événement
• Télécharger des photos de votre événement
• Dialoguer avec vos amis/abonnés en posant des questions

Twitter

Ce réseau social attire un public différent. Contrairement à Facebook et Instagram, il est utilisé par des journalistes et des décideurs qui débattent des questions d'actualité.

C'est un endroit idéal pour communiquer avec le grand public et le sensibiliser. Les hashtags sont essentiels pour veiller à ce que votre conversation soit suivie par les bonnes personnes. Beaucoup de gens vont utiliser des hashtags (mots ou phrases commençant par #) afin que leurs mots puissent être recoupés avec ceux d'autres personnes qui discutent de la même chose. Vous devez utiliser #sagesfemmes (#Midwives) pour vous assurer que vos messages et tweets seront vus par ceux qui participent aux événements et sujets du jour.

UTILISEZ TWITTER POUR :

- Publier vos messages clés à l'aide du hashtag #sagesfemmes ou #midwives
- Partager des visuels
- Changer votre photo de profil et votre photo d'en-tête par des photos se rapportant au sujet de la pratique sage-femme
- Annoncer un événement
- Partager des mises à jour en direct et des photos de votre événement/activité/cause
- Publier des liens vers des articles de sages-femmes et une couverture
- Voir, retweeter, commenter et aimer ce que les autres disent au sujet #sagesfemmes ou #midwives
- Retweeter les tweets d'ICM à partir du compte @world_midwives

Instagram

Instagram est une plateforme axée sur l'image. Elle met davantage l'accent sur le contenu personnel, qui vise à motiver, plutôt que sur des informations professionnelles. Partagez des photos de haute qualité et de courtes vidéos avec un aspect motivant et pédagogique. Assurez-vous d'ajouter plusieurs hashtags pertinents qui se rapportent à votre groupe cible. Les gens utiliseront des hashtags populaires pour rechercher du contenu, donc si vous les utilisez, il y a plus de chances qu'ils tombent sur vos publications. Utilisez à la fois des mots spécifiques et des balises plus générales pour rendre votre contenu accessible à un public plus large.

Les « followers » (abonnés) sont les personnes qui ont sélectionné vos posts pour qu'ils apparaissent sur leur fil (feed). Généralement ce sont des personnes que vous connaissez ou des personnes intéressées par les mêmes sujets que vous.

UTILISEZ INSTAGRAM POUR :

- Promouvoir les événements à l'avance en utilisant des photos attrayantes
- Partager des photos et des vidéos de haute qualité de votre événement ou activité
- Demander à vos abonnés de s'engager dans vos messages, par exemple en posant des questions pertinentes à propos de difficultés que rencontrent les sages-femmes
- Publier des messages clés à l'aide des hashtags #sagesfemmes ou #Midwives, #égalitédessexes ou #GenderEquality etc.
- Partager des messages et des visuels de sages-femmes
- Changer votre photo de profil par une photo sur le thème de la pratique sage-femme

Blog

Les billets de blog sont de petits articles ou éditoriaux que vous pouvez écrire et publier en ligne. Ils sont particulièrement efficaces pour raconter une histoire plus personnelle, car ils relèvent plus de la description que du rapport. Vous pouvez écrire en utilisant votre propre point de vue avec des pronoms personnels tels que « je » ou « nous », ou vous pouvez adopter un point de vue plus général en écrivant au nom de votre association de sages-femmes. Si vous avez un blog ou un article que vous voulez partager, vous pouvez toujours l'envoyer à l'ICM pour qu'il soit publié et partagé sur nos plateformes. Envoyez-nous des textes courts (500 mots maximum) avec des photos de haute qualité à : communications@internationalmidwives.org

Photo de Yee Vonn Tan tirée du site Unsplash

11. Le suivi et l'évaluation

Même si vous comprenez le plaidoyer et vos messages clés, ainsi que votre choix d'activités de plaidoyer, il est important de mesurer votre succès régulièrement. Cela peut vous aider à réévaluer vos objectifs et stratégies afin de mieux servir les personnes que vous défendez et de mieux communiquer avec votre auditoire.

Le fait de garder une feuille de route sur les résultats de votre plaidoyer fournira également des données utiles pour attirer les donateurs et encourager un soutien supplémentaire pour votre cause.

Vous pouvez trouver ci-dessous une liste d'outils de mesures qui offrent des moyens efficaces d'évaluer les résultats de votre plaidoyer :

Planification de votre plaidoyer : Pour réussir, tous les partenaires ont besoin d'avoir une compréhension claire des responsabilités individuelles, des échéanciers pour prendre des mesures précises et évaluer le succès.

À quoi ressemble le succès ? Quand tout le monde sait à quoi ressemblent les marqueurs de réussite (aussi connus sous le nom d'indicateurs clés de performance), ils savent alors si leurs actions les rapprochent de la réalisation de leurs objectifs.

Partage des résultats : Consignez les avancées réalisées. Mesurez les données quand elles sont disponibles. Partagez vos connaissances avec vos partenaires.

Suivi de vos avancées : Assurez-vous qu'à n'importe quelle étape, vous pouvez accéder à des informations pertinentes sur votre plaidoyer et analyser vos progrès.

Compte-rendu : Il est important que les personnes qui ont investi de l'argent, du temps ou des ressources dans votre cause reçoivent des mises à jour régulières, afin qu'elles demeurent engagées et inspirées.

12. Une vue d'ensemble

Vous pouvez trouver tout un éventail de ressources utiles sur le site internet de l'ICM, à l'adresse www.internationalmidwives.org.

Nous y avons inclus de nombreux rapports et énoncés de position de l'ICM sur plusieurs questions clés liées à la pratique sage-femme.

Les ressources ci-dessous peuvent également vous être utiles pour élaborer votre plaidoyer :

The State of the World's Midwifery (SoWMy) 2021

La série Lancet sur la pratique sage-femme

La banque mondiale : données sur la santé

The Global Midwives Hub

Plus de données peuvent être recueillies auprès du ministère de la santé de votre pays

Où chercher des aides financières pour votre plaidoyer :

https://formidwifery.org/apply-for-grants/

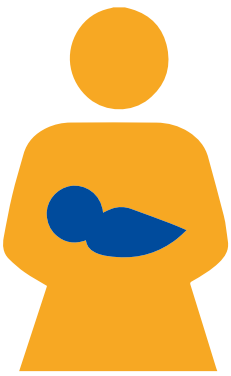
https://www.rcm.org.uk/promoting/learning-careers/bursaries-scholarships-grants/

http://www.midwife.org/Scholarships-Fellowships-Awards-Grants

Boite à outils de plaidoyer pour la pratique sage-femme pour vous aider à formuler vos messages sur les réseaux sociaux : https://www.internationalmidwives.org/assets/files/advocacy-files/2019/07/icm-advocacy-toolkit---july-2019.pdf

Midwives Voices Midwives realities (voix des sages-femmes, réalités des sages : https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/250376/9789241510547-eng.pdf;jsessionid=933B32E9B3793BCDFAA60F7CBB40F9B8?sequence=1

Modules de formation des sages-femmes https://www.who.int/maternal_child_adolescent/documents/9241546662/en/



Les contacts

LES ASSOCIATIONS

Vous pouvez trouver les coordonnées de votre association nationale sur le site internet de l'ICM www.internationalmidwives.org.

Si vous avez l'intention d'organiser une activité de plaidoyer, nous vous conseillons de faire appel à votre association et aux membres régionaux du conseil d'administration pour obtenir un soutien supplémentaire.

LES MEMBRES REGIONAUX DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Vous pouvez trouver des renseignements sur les membres régionaux du conseil d'administration actuel sur le site internet de l'ICM, ainsi que leurs coordonnées. Les membres du conseil d'administration sont à votre service et au service de votre région, alors, n'hésitez pas à demander de l'aide si vous en avez besoin.

L'EQUIPE DE L'ICM

L'ICM veut connaitre les efforts de plaidoyer des sages-femmes et des associations, et nous nous efforcerons toujours de vous aider à les réaliser, de quelque manière que ce soit. Merci de contacter
Please contact communciations@internationalmidwives.org

Photo de couverture de Juliana Wiklund
Photo de quatrième de couverture de Bonnie Kittle tirée du site Unsplash

International Confederation of Midwives

Strengthening Midwifery Globally

Confédération internationale des sages-femmes (ICM)
Koninginnegracht 60, 2514 AE
Pays-Bas

Téléphone: +31 (0) 70 3060520