



Branche et réseaux (Réservé)

Stratégie d'influence : directeurs branche famille

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 23/07/2026

A qui s'adresse la formation ?

Agents de direction

Durée

2 jours

Prix de la formation

Tarif inter : 1 300 €

Lieu(x) des sessions

En présentiel à Paris

Objectifs

- Participer aux stratégies d'influence de sa branche, et les développer au niveau local
- Maîtriser les méthodes et les outils d'influence
- Analyser le cadre politico-juridique dans lequel s'inscrit son activité
- Structurer la relation avec les acteurs au niveau territorial
- Adapter son leadership en fonction de ses interlocuteurs

Contexte

Tout organisme qui souhaite légitimement faire valoir sa voix dans les décisions qui le concernent reconnaît l'importance du lobbying et du plaidoyer. Bien que distinctes, ces deux approches sont complémentaires et jouent un rôle essentiel dans l'influence des politiques publiques.

Cette évolution répond à trois enjeux principaux

- Renforcer la notoriété et la légitimité des organismes auprès des décideurs
- Soutenir des projets de service public en mobilisant des relais d'influence (élus, partenaires, institutions)
- Favoriser l'adhésion et l'acceptation des décisions en matière de protection sociale

Dans le cadre de son offre de formation, l'EN3S, en partenariat avec les Caisses Nationales, souhaite proposer un module dédié à ces enjeux aux directeurs d'organismes de la branche famille afin de les accompagner dans la mise en œuvre de stratégies d'influence.

Cette formation visera notamment à aborder les questions suivantes

- Comment nouer et entretenir des relations efficaces avec les élus, les partenaires extérieurs ou les acteurs associatifs ?
- Comment susciter l'adhésion, l'acceptation ou la mobilisation autour d'une décision stratégique ?
- Quelles sont les différences et les complémentarités entre lobbying et plaidoyer ?
- Quelles démarches stratégiques adopter pour influencer une décision ?
- Comment animer et valoriser son réseau auprès des décideurs locaux, régionaux ou nationaux ?

Pré-requis

Directeurs de la branche famille

Programme

Les fondamentaux de l'influence

- Introduction à la communication d'influence appliquée au secteur public : les règles fondamentales et facteurs clés de succès



Branche et réseaux (Réservé)

Stratégie d'influence : directeurs branche famille

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 23/07/2026

- Comprendre le cycle de production des normes dans le champ de la protection sociale : le processus législatif français,
- La cartographie des acteurs territoriaux, compréhension du cadre législatif et parlementaire
- Influence au niveau territorial : (fonctionnement des collectivités territoriales) ; maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel

L'élaboration de stratégies d'influence

- Stratégies d'influence : élaboration et mise en œuvre
- La méthodologie : les outils traditionnels, relations publiques et réseaux sociaux, nouvelles méthodes de concertation, le « on » et le « off »
- Lobbying relationnel : la structuration de la relation avec les acteurs au niveau territorial ; fonder des relations de confiance et animer un maillage territorial
- Développer une posture d'influence éthique en tant qu'acteur du service public

Développer une posture d'influence éthique

- Rendez-vous avec des décideurs publics
- Produire et partager de l'expertise pour nourrir ses relations d'influence
- Mieux communiquer pour mieux convaincre : Réseaux sociaux, communication avec les médias

Méthodes pédagogiques

- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel

- 2 jours consécutifs

Compétences renforcées

- Appréhender les enjeux de la protection sociale et de son environnement
- Favoriser les coopérations au sein de la Sécurité sociale

Les prochaines sessions

CNAF – Stratégie d'influence : Directeur

 Du 12 novembre 2026 • 09h30 au 13 novembre 2026 • 17h30

Contacts

Pour toute information, contactez en priorité nos assistant(e)s

Pour du sur-mesure ou des intras contactez les chefs de projets



Branche et réseaux (Réservé)

Stratégie d'influence : directeurs branche famille

Faire d'un lobbying performant un levier décisionnel

Mis à jour le 23/07/2026



BESSAA Amel

Assistante de Formation

☎ 0477811552

✉ abessaa@en3s.fr



FAURE Virginie

Cheffe de projets

☎ 06 58 61 84 39

✉ vfaure@en3s.fr