

2016

# Conseils et étapes de lobbying

# Lobbying – Conseils et étapes pour les militantes et militants syndicaux

## Qu'est-ce que le lobbying?

Le lobbying peut prendre de nombreuses formes : appels téléphoniques, lettres, pétitions, présence à d'importantes réunions ou activités et prise de parole.

Le lobbying ne se fait pas en mode confrontation.

Les représentants élus sont des gens comme nous.

Le présent guide propose des moyens à prendre pour faire du lobbying en personne, face à face.

## Pourquoi faire du lobbying?

Le lobbying est un moyen d'influencer les femmes et hommes politiques. Ce sont eux qui prennent les décisions sur les politiques et les programmes et sur le financement qui est accordé ou non. Ils peuvent aussi influencer d'autres élus.

Le lobbying sert à :

- faire connaître nos points de vue aux femmes et hommes politiques;
- montrer que nous soutenons des positions ou des idées progressistes;
- trouver un terrain commun sur lequel bâtir avec des représentants élus;
- informer les élus et les sensibiliser aux enjeux d'importance pour nos membres;
- veiller à ce que les élus tiennent leurs promesses électorales.

Faire l'objet de lobbying fait partie du travail d'un élu. Les lobbyistes d'entreprises qui représentent les intérêts du secteur privé font du lobbying pour profiter de la privatisation et de la déréglementation et détruire les droits syndicaux. Lorsque nous faisons du lobbying, nous aidons les femmes et hommes politiques à en apprendre plus divers enjeux et sur les répercussions de leurs décisions.

Les lobbyistes d'entreprises ne peuvent être la seule voix qu'entendent les élus.

## **Pourquoi devrions-NOUS faire du lobbying?**

Nul besoin d'être un expert pour faire du lobbying.

Pour un certain nombre de raisons, les travailleuses et travailleurs qui fournissent des services publics ont une perspective importante sur les décisions qui affectent notre travail et nos communautés.

Premièrement, les femmes et hommes politiques sont nos représentants. Ils ont des comptes à nous rendre! Nous sommes des résidents, des usagers, des contribuables et des soignants nous-mêmes! Nous sommes les « électeurs ». Leur travail est de défendre nos intérêts.

Deuxièmement, les élus sont nos patrons. Grâce au lobbying, nous pouvons rendre notre travail et les services que nous offrons plus équitables et efficaces. Nous savons ce qui est nécessaire en première ligne.

Le lobbying peut renforcer notre position dans les négociations en aidant à diriger les ressources là où elles seront le plus utiles. Il peut aussi contribuer à garder le travail dans l'unité de négociation et assurer la transparence et l'efficacité des services en sensibilisant les représentants aux dangers de la privatisation et de la sous-traitance.

Le lobbying peut aider à protéger de bons emplois et à promouvoir des programmes efficaces et des collectivités solides.

## **Quand devons-nous faire du lobbying?**

Il est toujours utile de créer des relations avec les femmes et hommes politiques dont les décisions touchent notre travail.

Parfois, nous faisons du lobbying sur un seul enjeu à un moment où il est important de le faire, dans le cadre d'une campagne proactive, ou en réponse à un projet de politique ou à des compressions dans les services. Le lobbying peut aussi être une activité continue entreprise par une section locale, ou pour soutenir des négociations.

**Est-ce que je dois être un expert? NON!** Il suffit d'être bien préparé.

## Comment faire du lobbying?

Le Lobbying comprend trois étapes principales :

- I. Avant la rencontre
- II. Pendant la rencontre
- III. Après la rencontre

N'importe qui peut le faire!

## Partie I. Avant la rencontre : choses à savoir et à faire

Comprenez bien les raisons pour lesquelles vous faites du lobbying : qu'espérez-vous obtenir?

**Identifiez les personnes** que vous aimeriez rencontrer.

- Vous pouvez faire du lobbying auprès d'élus qui partagent vos idées, qui s'y opposent ou qui se situent entre les deux. Faites preuve de stratégie.
- Nous faisons du lobbying auprès de ceux qui sont susceptibles de nous appuyer pour leur rappeler de le faire et pour leur offrir notre aide.
- Nous faisons du lobbying auprès de ceux qui *pourraient* nous appuyer pour les encourager, les informer et les aider à prendre leur décision.
- Et nous faisons du lobbying auprès de ceux qui ne sont pas susceptibles de nous appuyer pour les inciter à revoir leur point de vue en leur donnant les faits et en leur rappelant que les électeurs surveillent ce qu'ils font.

**Formez une équipe de lobbying.**

- Ne faites pas de lobbying seul. Le travail en équipe est plus sûr et équilibre les règles du jeu. Les femmes et hommes politiques invitent habituellement leur personnel aux rencontres.
- Assurez l'équilibre en matière d'expérience. Incluez des usagers de services.
- Manque-t-il un point de vue important?
- Choisissez un nombre raisonnable de personnes. Si vous êtes plus de quatre, avisez le bureau de l'élu et demandez s'il est acceptable de venir en grande délégation.

**Fixez une rencontre.**

- Organisez la rencontre en communiquant avec le bureau de l'élu.
- Considérez cela comme la première étape de votre lobbying. Établissez une bonne relation avec les membres du personnel. Dites-leur brièvement qui vous êtes et ce dont vous aimeriez discuter.
- Dites au conseiller en communication ou au conseiller syndical ce que vous planifiez. Ils peuvent vous offrir information et soutien.

## Préparez ce que vous direz.

- Passez un peu de temps à réfléchir ensemble aux raisons pour lesquelles cet enjeu vous tient à cœur, vous et votre équipe.
- Choisissez une expérience que vous pourrez partager pour éclairer la question en tant que travailleur ou usager de services. Discutez-en dans votre équipe et décidez de ce que vous direz pendant votre rencontre.
- Utilisez des documents du SCFP pour formuler votre message. Travaillez avec le personnel.
- Parlez à des femmes ou hommes politiques sympathiques à votre cause ou à d'autres personnes qui peuvent vous aider à comprendre leur position.
- Parlez des préoccupations et des arguments de ceux qui sont en désaccord avec vous.
- Définissez clairement QUI chacun de vous représente. Soyez en mesure de décrire votre section locale ou secteur et le travail que font vos membres dans la collectivité. Le SCFP est le plus grand syndicat du Canada. C'est un électeur puissant.
- Quels électeurs l'élu représente-t-il? Quels sont les liens avec vous?
- Les élus sont des gens comme vous qui ont un travail à faire. Essayez de ne pas être intimidé.
- N'oubliez pas que le fait de partager une expérience personnelle comme travailleurs ou résidents est la meilleure façon de faire bonne impression.

### Aide-mémoire:

- ✓ Qui vous êtes et ce que vous faites
- ✓ Le sujet dont vous voulez discuter (pourquoi vous êtes là)
- ✓ Ce que vous savez (info que vous avez pour eux)
- ✓ Pourquoi vous êtes concerné (exemples, récits personnels)
- ✓ Pourquoi ils pourraient, devraient, s'intéresser à la question
- ✓ À DEMANDER :
  - Ce que vous voulez qu'ils fassent
  - Questions que vous avez pour eux
- ✓ Invitez-les à des activités publiques que vous avez organisées
- ✓ Offrez d'être une ressource

## Élaborez un plan.

- Préparez vos principaux arguments et vos questions (voir l'encadré : « Aide-mémoire »).
- Qui fera et dira quoi et dans quel ordre?
- Veillez à ce que chaque membre de votre équipe ait la chance de prendre la parole s'il le désire.
- Veillez à ce qu'une personne prenne des notes.
- Choisissez quelques courts documents que vous laisserez à l'élu.

## Partie II. Pendant la rencontre

- Déterminez qui présentera les documents que vous avez apportés à l'intention de la femme ou de l'homme politique.

**Prenez la rencontre en main.** C'est vous qui l'avez demandée.

- Ne lisez pas vos notes. Étudiez-les à l'avance et servez-vous en comme guide.
- Utilisez bien votre temps. Soyez bref, concentrez-vous sur les sujets principaux, à moins que vous ne répondiez à une question. Essayez de ne pas laisser l'élu vous faire dévier de votre sujet.
- Il n'y a rien de mal à dire « je ne sais pas ». Vous n'avez pas à être un expert. « Cela me fera plaisir de m'informer et de vous revenir » est une réponse parfaitement respectable.
- Remettez-lui les documents que vous avez apportés à son intention.
- Passez en revue vos principaux messages et les suivis que vous, ou la personne visée par votre lobbying, vous êtes engagés à faire.

**Restez calme.**

- Soyez honnête. Soyez respectueux.
- Parlez lentement.
- Faites une pause après avoir présenté votre exposé pour permettre à l'élu d'exprimer ses réflexions et ses points de vue.
- Gardez les relations positives. Cela peut vous aider plus tard.
- Vous pouvez poser des questions et ne pas être d'accord, dans le respect.

Si la personne affirme être de votre côté, demandez si elle peut vous appuyer publiquement.

**Si la personne ne se présente pas...**

Ne vous en faites pas! Les rencontres avec des membres du personnel peuvent être très productives. Ils informeront la femme ou l'homme politique peuvent même en savoir beaucoup plus sur le sujet que la personne que vous tentez de rencontrer. Cette relation peut vous aider lors de futures actions de lobbying.

## Partie III. Après la réunion

**Faites le bilan** en équipe.

- Prévoyez où et quand vous le ferez.
- Discutez :
  - de ce qui s'est bien passé
  - de ce que vous avez appris
  - de la nécessité d'un suivi ou d'une autre rencontre de lobbying
  - de qui fera quoi

**Assurez le suivi** de tout ce qui s'est passé pendant la rencontre de lobbying.

- Envoyez un courriel pour remercier l'élu de vous avoir accordé du temps. Mentionnez le but de la rencontre.
- Résumez les ententes ou les étapes à venir qui ont été convenues.
- Fournissez les renseignements additionnels que vous avez promis.
- Si la personne avait des questions auxquelles vous n'avez pas pu répondre, communiquez avec quelqu'un qui peut obtenir l'information puis transmettez-la à l'élu ou à son personnel.
- Rendez compte des bonnes nouvelles à vos membres dans vos communications et dans les médias sociaux. Ne dites pas de mal des élus que vous avez rencontrés.
- Restez en contact avec les membres du personnel clé.

**Rédigez un rapport de lobbying** à partager avec vos membres et avec le SCLFP.

Incluez les renseignements suivants :

- Les noms de ceux et celles qui ont participé au lobbying.
- Les noms des femmes et hommes politiques que vous avez rencontrés et ceux de leurs adjoints.
- Le sujet de la rencontre et vos objectifs.
- Les principales questions que vous avez posées.
- Ce que vous avez appris.
- Les engagements pris par l'élu.
- Ce qui vous a surpris.
- Le suivi nécessaire.
- Ce qui a été efficace.
- Ce que vous comptez faire pour la suite des choses.

**Célébrez!** Vous avez exercé vos droits démocratiques et vous avez aidé à bâtir un monde meilleur.