

TROUSSE À OUTILS POUR LA DÉFENSE DE L'INTÉRÊT AU NIVEAU LOCAL



TROUSSE À OUTILS POUR LA DÉFENSE DE L'INTÉRÊT AU NIVEAU LOCAL

Bienvenue à la trousse à outils pour la défense de
l'intérêt au niveau local d'OC

La défense de l'intérêt est essentielle à la santé et au dynamisme à long terme des orchestres canadiens. Que vous recherchiez des financements, que vous souhaitiez tisser des liens avec la communauté ou que vous vouliez vous assurer que vos musiciens et vos membres participent aux discussions importantes, une activité stratégique de défense de l'intérêt garantit que les intervenants en postes décisionnels considèrent votre orchestre comme pertinent, résilient et influent.

Les décisions prises au niveau municipal concernant le financement, les priorités culturelles, le zonage, les infrastructures et bien d'autres aspects peuvent avoir une incidence directe sur votre capacité à partager votre musique avec votre communauté. En développant des relations solides avec les intervenants locaux, vous pouvez contribuer à faire en sorte que la voix de votre orchestre soit prise en compte dès le début.

Leçon 1 : Les bases

7 stratégies rapides pour tisser des liens locaux et obtenir un soutien à long terme

Avant de vous lancer dans des campagnes ou d'approcher vos intervenants avec des demandes spécifiques, il est essentiel de comprendre votre contexte local, de tisser des liens et d'établir une crédibilité à long terme. Les sept stratégies suivantes constituent un point de départ pratique pour orienter votre organisation au sein du système municipal, renforcer votre réseau et positionner votre travail de manière à trouver un écho auprès du personnel et des élus.

Explorez les conseils ci-dessous pour découvrir chaque stratégie et réfléchir à la manière dont vous pouvez commencer à les appliquer dans votre contexte local.

1. Connaître les intervenants

Avant de commencer, il est utile de comprendre qui définit et qui administre l'élaboration des politiques et du financement culturels dans votre municipalité.

Certaines municipalités mettent en place des organismes de financement indépendants pour distribuer des subventions et organiser des activités de promotion et des événements liés aux arts ; d'autres entreprennent davantage ce travail en interne ou en partenariat avec des organisations communautaires.

Le personnel municipal joue généralement un rôle important dans la gestion des programmes, la mise en œuvre des consultations, le suivi des progrès vers les objectifs énoncés dans un plan culturel municipal (le cas échéant), la collaboration avec les comités consultatifs, l'intégration des programmes culturels dans d'autres services municipaux et la rédaction de politiques et d'options budgétaires pour examen et approbation par le conseil municipal. Il peut donc servir de bonne source d'informations et de conseils.

Les membres du conseil municipal participent généralement à l'examen et à l'approbation des politiques et votent les budgets, en gardant toujours à l'esprit ce qui servira le mieux leurs électeurs.

Si votre communauté dispose d'un organisme de financement culturel indépendant, vous connaissez probablement déjà ses programmes de financement, mais il est également utile de vous familiariser avec son personnel, ses conseils d'administration, ses plans stratégiques et ses propres stratégies de défense de l'intérêt.

2. Tisser des liens authentiques

Une défense efficace de l'intérêt commence par des relations solides.

- Les relations reposent sur une communication bidirectionnelle. Elles permettent d'obtenir l'adhésion, la bonne volonté et des alliances fiables. Elles laissent place à des ajustements et permettent de rattraper des retards si nécessaire.
- Les campagnes sont destinées à des situations ponctuelles : projets d'investissement, réponses ou demandes de changements politiques majeurs, ou urgences. Les campagnes fonctionnent mieux lorsqu'elles s'appuient sur des relations existantes.

Vous présenterez souvent les mêmes arguments à différentes personnes ; assurez-vous donc de créer des messages et des outils que vous pourrez réutiliser.

Commencez par cartographier votre réseau. Qui, parmi les membres de votre conseil d'administration ou de votre équipe, connaît quelqu'un au sein du conseil municipal? Quelles relations avez-vous nouées par le passé? Utilisez les réseaux professionnels et personnels de votre équipe.

Faites en sorte de prendre contact avec les nouveaux conseillers municipaux. Ils sont souvent plus ouverts à de nouveaux partenariats.

Apprenez à connaître les membres clés du personnel. Assurez-vous qu'ils connaissent la mission de votre organisme et comprennent votre impact.

3. Penser à long terme

Respectez les limites. Les relations ne reposent pas sur la pression, mais sur la confiance, le temps et l'écoute.

Comprenez l'écosystème qui entoure le conseil municipal. Le personnel et les fonctionnaires municipaux n'ont peut-être pas le droit de vote, mais ils jouent un rôle important dans l'élaboration des politiques et la formulation de recommandations pour approbation par le conseil municipal, ainsi que dans la supervision de la mise en œuvre des politiques qui ont été approuvées. Ils ont souvent une connaissance approfondie et une longue mémoire institutionnelle. Gagner leur confiance peut vous aider à naviguer les transitions entre les conseils municipaux et à maintenir votre élan au fil du temps.

Si une décision du conseil est nécessaire, établissez un calendrier à partir de la date à laquelle cette décision sera prise. Quelles étapes doivent être franchies avant cette date?

- De combien de voix avez-vous besoin au conseil pour obtenir le soutien nécessaire?
- Qui sont vos alliés passés et présents au sein du conseil?
- Qui devez-vous encore convaincre?

4. S'appuyer sur les partenariats

Parfois, il est judicieux d'agir seul. D'autres fois, une action collective a plus d'impact. Réfléchissez aux situations dans lesquelles il est préférable de travailler avec d'autres et aux partenariats qui pourraient vous convenir.

Posez-vous les questions suivantes :

- Votre demande profitera-t-elle uniquement à votre organisation, à votre secteur ou à la communauté dans son ensemble?
- Êtes-vous en phase avec d'autres parties qui partagent vos objectifs?
- Pouvez-vous partager la charge de travail avec d'autres groupes et individus motivés?

Prenez contact avec les associations locales et les agences indépendantes. Assurez-vous de les consulter et d'harmoniser et amplifier leurs efforts quand il s'applique. Vous faites partie d'un écosystème plus large. La défense de l'intérêt est plus efficace lorsqu'elle reflète cette réalité.

Voici quelques exemples d'alliés potentiels :

- d'autres organismes culturels
- les chefs d'entreprise locaux
- des membres influents de la communauté, tels que d'anciens élus ou des membres de conseils d'administration

5. Planifier des campagnes gagnant-gagnant

Commencez par définir une demande claire et précise.

- Que demandez-vous exactement?
- Quels seront les résultats obtenus et en quoi cela profitera-t-il à l'ensemble de la communauté?

- De quel financement avez-vous besoin et qui d'autre soutient votre demande?

Facilitez la tâche du conseil municipal pour qu'il accepte votre demande.

Fournissez-lui des documents qu'il pourra utiliser : des statistiques marquantes, des récits clairs, des faits concis et des supports visuels qu'il pourra montrer à ses électeurs.

Donnez-leur l'occasion de se mettre en valeur publiquement. Un conseiller municipal peut-il prendre la parole lors d'un événement, apparaître sur une photo ou participer à un spectacle?

Ne vous limitez pas à votre organisation. Que pouvez-vous soutenir d'autre qui soit dans l'intérêt public, même si cela n'a aucun rapport avec vous?

6. Comprendre ce qui importe aux personnes en poste décisionnel

Chaque conseiller municipal a ses propres priorités. Découvrez ce qui leur tient à cœur et adaptez votre message en conséquence.

Examinez :

- le plan stratégique de la municipalité, ainsi que ses plans en matière d'arts, de culture, de tourisme et de développement économique
- les consultations prébudgétaires
- les ordres du jour du conseil et les déclarations publiques

Découvrez :

- pourquoi chaque conseiller municipal s'est présenté aux élections
- ce qui les motive
- qui sont leurs électeurs

Aidez les conseillers municipaux à se faire connaître du public. Pouvez-vous leur offrir des plateformes, des partenariats ou une visibilité qui soutiennent leurs objectifs?

Montrez votre soutien à leurs initiatives en partageant leurs bonnes nouvelles ou en republiant leur contenu sur les réseaux sociaux. La reconnaissance publique renforce la confiance.

7. Bâtir une communauté

Présentez votre travail en termes d'impact sur la communauté, et non en termes de besoins internes.

Adaptez votre langage en fonction de ce qui importe le plus à chaque conseiller municipal. En fonction de leurs priorités, mettez en avant la manière dont votre orchestre contribue à :

- l'emploi local et le développement économique ;
- la qualité de vie et la fierté civique ;
- l'éducation et les programmes jeunesse ;
- la cohésion sociale et l'accessibilité ;
- le tourisme et le dynamisme du centre-ville.

N'oubliez pas : il n'est pas question de ce dont votre orchestre a besoin, mais de la manière dont votre orchestre contribue à l'épanouissement de la communauté.