

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 3 : Présenter votre cause

4 types d'arguments pour convaincre votre interlocuteur

La formulation des arguments les plus convaincants ne dépend pas seulement de ce que vous demandez, mais aussi à qui vous le demandez. Le contenu et le ton de votre message doivent varier en fonction de l'interlocuteur et du contexte.

Avant de présenter votre argumentation, posez-vous les questions suivantes :

- Qu'est-ce qui trouvera un écho chez eux?
- Comment pouvons-nous relier notre travail à leurs priorités déclarées?
- Comment notre organisation peut-elle les aider à atteindre leurs objectifs?

Préparez-vous à présenter votre argumentaire en combinant différents points de vue et arguments. Certaines personnes sont sensibles aux données, d'autres réagissent mieux aux anecdotes, aux expressions inspirantes de valeurs ou aux résultats obtenus par la communauté. Essayez différents angles dès le début : s'ils préfèrent un type d'argumentation, ils vous le feront savoir. Vous pouvez soit changer d'orientation sur-le-champ pendant la réunion (si vous vous sentez à l'aise pour le faire), soit faire un suivi après la réunion.

Voici quatre angles différents que vous pouvez essayer :

1. L'argument économique

- Indiquez le nombre d'emplois locaux que l'orchestre soutient. Si cela peut être utile, ventilez ce chiffre en équivalents temps plein (ETP) et faites la distinction entre les rôles artistiques et administratifs.
- Fournissez les chiffres annuels des recettes et des dépenses de votre orchestre. Soulignez les montants dépensés localement.
- Précisez d'où proviennent vos financements : quels niveaux de gouvernement, quelle proportion, et tout soutien privé ou communautaire notable. Si votre orchestre contribue à apporter des fonds à la communauté (par exemple, provenant des gouvernements provincial ou fédéral, de commanditaires et de donateurs externes, ou en attirant des touristes), faites-le savoir.
- Si possible, donnez un contexte plus large, comme l'impact économique des arts dans votre ville, votre province ou dans tout le Canada. (Orchestres Canada peut vous aider à trouver des données et du contexte.)

- Soulignez la contribution de votre orchestre à la vitalité locale : il attire des musiciens, des travailleurs culturels et d'autres professionnels qui soutiennent une économie forte et diversifiée.

2. L'argument pédagogique

- Parlez de vos programmes jeunesse, y compris votre orchestre de jeunes (le cas échéant) : niveaux de participation, programmation et tout travail effectué en matière d'accès ou de diversité.
- Expliquez comment vous vous impliquez dans les écoles locales : spectacles, ateliers, mentorat, résidences.
- Mentionnez les programmes destinés aux familles, les concerts informels ou de sensibilisation et les options tarifaires accessibles.
- Reliez votre travail aux recherches sur l'impact positif de l'éducation musicale et artistique.

3. L'argument communautaire

- Indiquez combien de personnes bénéficient de votre programmation chaque année, y compris, si possible, une répartition géographique de votre public.
- Mettez en avant votre participation à des événements civiques, des festivals et des célébrations communautaires.
- Montrez comment votre orchestre soutient ou collabore avec d'autres organisations culturelles et sociales afin de renforcer l'écosystème local.
- Si vous proposez des programmes éducatifs ou si vous vous produisez dans des hôpitaux ou des établissements de soins de longue durée, faites-le savoir ! Il est toujours utile de montrer comment votre orchestre remplit sa mission caritative afin de toucher davantage de personnes dans votre communauté.

4. L'argument comparatif

- Soulignez les domaines dans lesquels votre municipalité excelle ou est à la traîne, et expliquez en quoi ils importent.
- Comparez les dépenses artistiques par habitant de votre ville avec celles d'autres municipalités.

- Faites référence à la manière dont les communautés voisines ou de taille similaire investissent dans la culture.
- Examinez l'accès aux espaces, aux infrastructures et aux ressources ailleurs.