



GOUVERNANCE ET CAPACITÉ DU RÉSEAU

Affaires publiques – Bâtir des
alliances

Bâtir des alliances

L'art de se rendre incontournable

« Aucun de nous, en agissant seul, ne peut
atteindre le succès. »

Nelson Mandela
Homme d'État et président sud-africain
Militant antiapartheid
(1918-2013)



Pourquoi des alliances?

Convaincre un gouvernement d'entreprendre (ou non) une action d'importance est une entreprise d'envergure qu'on peut difficilement réaliser seul. Des alliés contribuent à la crédibilité du projet, rassurent les décideurs qu'un projet fait consensus au-delà du seul requérant, ce qui permet de minimiser les ressacs possibles.

Ratisser large, vous amène une force de frappe plus porteuse. Cela vous rend davantage incontournable. Les alliances, parfois on l'oublie, repose sur la réciprocité. C'est une voie à deux sens. Aujourd'hui, vos alliés sont là pour vous et, demain, vous serez là pour eux.

Comment créer des alliances

Plusieurs facteurs sont à considérer pour bâtir une coalition. Celle-ci peut être de circonstance, par exemple, pour opposer la construction d'une route dans une zone sensible, ou pérenne, lorsque les parties en cause partagent un ensemble de valeurs et d'objectifs apparentés.

Huit caractéristiques vous guident :

1. Identifier vos alliés potentiels

Qui partage vos préoccupations? Qui sont vos alliés naturels?

Regarder à l'extérieur de vos réseaux habituels

Faire vôtres certaines de leurs préoccupations



Comment créer des alliances

2. Accompagner les récalcitrants

Canaliser vos énergies d'abord vers les alliés les plus sûrs

Travailler ensuite avec ces alliés pour attirer ceux qui hésitent

Apprenez à vous connaître et forgez progressivement un lien de confiance

Attardez-vous à comprendre leurs hésitations

Insister ce sur quoi vous êtes d'accord et efforcez-vous de résorber les différends

3. Repérer les personnes de confiance

Identifiez des personnes de confiance qui sauront vous ouvrir des portes, en qui d'autres ont confiance

Comment créer des alliances

4. Réduire l'attrait d'autres scénarios

Pour persuader, il faut parfois rendre moins attrayantes les solutions de rechange

Expliquer pourquoi le statu quo n'est pas dans leur intérêt

5. Planifier des événements qui obligent une décision

Fixer respectueusement, tôt ou tard, une date butoir, soyez raisonnable

Respectez-la

6. Éviter les approches coercitives

Soyez convaincu et convaincant, mais éviter de bousculer ou de menacer

Cajoler et flatter

La menace n'est jamais de bon conseil. Expliquer plutôt l'impact négatif pour eux d'une inaction

Comment créer des alliances

7. Cultiver ses alliances

Dans un dossier de nature ponctuelle, n'oubliez pas le concours de circonstances qu'un allié vous a offert; remerciez et reconnaissez

Dans un dossier de plus longue haleine ou une relation continue, informez, échangez et concertez-vous régulièrement

Écoutez leurs conseils et portez attention à leurs préoccupations; remerciez et reconnaissez



Comment créer des alliances

8. Anticiper les actions de vos adversaires

Vous ne pensez pas avoir d'adversaires pour votre projet? Ravisez-vous! Il y en aura

Créer une coalition, ça génère de l'attention. Prévoyez la critique, les arguments contraires et les réponses qui s'imposent

Restez à l'affut, jugez la force de l'opposition et ajustez le tir au besoin



Exercice

Pour amener le gouvernement Ford à renverser sa décision sur l'Université de l'Ontario français, vous souhaitez mettre sur pied un comité de personnalités conservatrices, avec à sa tête, l'ancien premier ministre Mike Harris, celui qui dirigeait l'Ontario à l'époque de la crise de l'Hôpital Monfort. Ce comité doit agir dans l'ombre pour ne pas donner davantage mauvaise presse au gouvernement actuel.

1. De quelle manière vous l'approcher?
2. Quels sont les arguments que vous lui présentez afin de le faire accepter?
3. Quels sont les arguments que vous pouvez lui fournir et qui serviraient à convaincre le gouvernement actuel?
4. Quelles sont les autres personnalités qui pourraient se greffer à son groupe?

Quelques conseils pour réussir vos alliances



1. Faites vos recherches, sachez ce qui préoccupe les gens que vous compte approcher
2. Mettez vous dans leur peau; parlez leur langage; pensez comme eux
3. Ne les tenez pas pour acquis; entretenez la relation; renseignez-les régulièrement
4. Soyez prêts à certains compromis ou concessions, de préférence sur autre chose que le dossier en cause
5. Remerciez et reconnaissez



Assemblée
de la francophonie de l'Ontario



monassemblee.ca