

ATELIER DU 11.06.24 : DÉFINIR ENSEMBLE CE QU'IL NOUS MANQUE POUR ÊTRE PLUS FORT

Nous avons fait suite à l'atelier du 27 novembre 2023, lors duquel nous avons donné carte blanche à Quidora MORALES, du collectif d'éducation populaire Les Orageuses, qui nous avait présenté "Les marches du pouvoir citoyen", conceptualisées par le sociologue **Saul ALINSKY** (1909-1972).

Nous vous avons proposé un premier groupe de travail afin de vous permettre d'exprimer une colère ressentie lors d'une situation vécue personnellement, professionnellement, lors d'évènements inter-associatifs, ou avec des habitants de votre quartier.



Par groupes restreints, en suivant la méthode d'interview mutuelle, la parole a pu circuler entre chaque participant afin de parler des tentatives d'alliances nées des colères exprimées précédemment. Ces tentatives d'alliance permettent souvent d'appuyer la négociation avec un décideur, et peuvent en favoriser le dialogue si celui-ci est difficile.

Le dernier temps d'analyse a permis, au sein des groupes constitués, de faire émerger les principes favorables ou défavorables pour négocier avec un décideur. En voici les résultats.



La posture

Ecoute, bienveillance
Être curieux/écouter/s'entourer
Se féliciter : reconnaissance,
motivation, youpi !
S'éloigner des personnes
toxiques, qui exploitent,
maltraitent
Être vigilant face au surmenage
en tant que bénévole

Le réseau

Avoir une alliance solide, une
entente, sur laquelle s'appuyer
Travailler avec d'autres
personnes
Tissu associatif resserré,
réseau fort
Implication des parties
prenantes

L'analyse

Comprendre tous les enjeux
Savoir analyser le contexte : le
bon moment d'action (avec qui,
pourquoi, comment)
Analyser la situation/identifier
les problèmes
Rechercher et hiérarchiser les
solutions

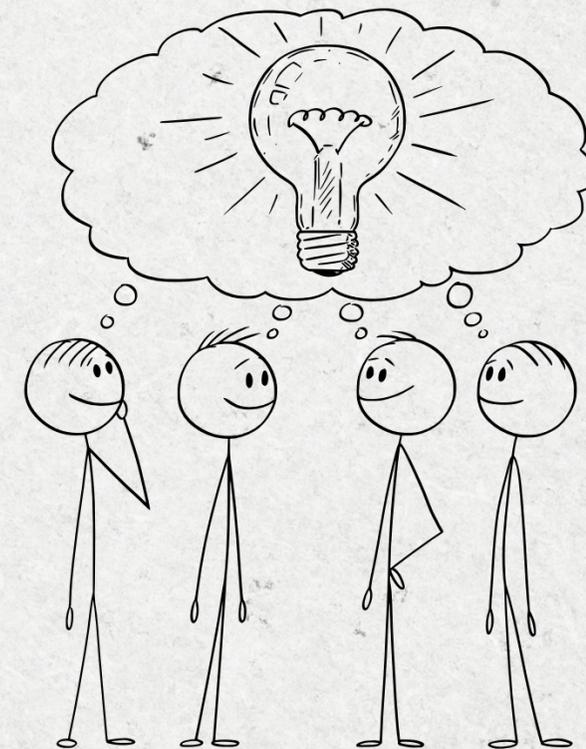
PRINCIPES FAVORABLES

Le cadre

Poser un cadre clair (demande
concrète, rôles des uns et des
autres)
Formaliser son projet
Trouver l'équilibre dans le dire et le
faire
Disposer d'un cadre réglementaire
sur lequel s'appuyer
S'adapter aux risques
Souplesse du projet et du
déploiement de l'action
Capacité à faire un pas de côté

La discussion

Consensus : être d'accord dans le
désaccord
Susciter le consensus et l'obtenir
Capacité à faire un pas de côté
par rapport à l'idée initiale
Faire converger les idées malgré
les désaccords



La solitude

La solitude dans son action
Ne pas trouver d'aide au sein de son équipe ou à l'extérieur
Sentiment d'être isolé.e
Les personnes concernées ne sont pas assez nombreuses : pas de force de négociation

L'humain

Pouvoir, égo, refus de remise en cause
Promesse de décideurs non tenue
Peur de passer à l'action
Mauvaise représentation du public, mauvaise image du projet

Le financement

Dépendance financière avec le décideur
Perte/baisse de subventions
Difficulté de trouver les subventions

La technique

Manque de communication
Précipitation
Manque de compétences techniques

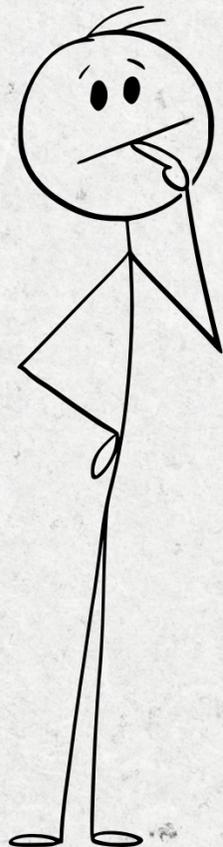
PRINCIPES DÉFAVORABLES

Le projet

Ne pas être en phase avec ses propres valeurs : passage du je au nous difficile
Recentrer le projet : qu'est ce qui nous anime ?
Manque de reconnaissance individuelle
Absence de projet associatif
manque de considération

Le cadre

Les cadres trop stricts
Non identification du décideur/mauvaise identification du décideur
Se tromper d'alliés/d'interlocuteurs (importance d'une bonne analyse du contexte)
Rigidité institutionnelle



Concluons ce premier groupe de travail par un phrase pied dans le plat, comme nous les affectionnons :

Faire de la théorie d'Alinsky un protocole "appliqué" à notre situation concrète, c'est comprendre toutes les faiblesses dont nous faisons preuve, parce que nous manquons de TECHNIQUE, nous restons dans la SOLITUDE, nous comprenons parfois mal les réactions HUMAINES, nous perdons de vue notre PROJET, nous maîtrisons mal les CADRES et nous sommes terrorisés de perdre des FINANCEMENTS.

Nous retrouverons du pouvoir citoyen en travaillant notre POSTURE, nos ANALYSES, en définissant des CADRES clairs, par la DISCUSSION et le soutien du RESEAU

