

GOWLINGS

Comment le système fonctionne...
et le faire fonctionner

Conférence Chalmers
Conférence canadienne des arts
27 février 2004

Programme de l'après-midi

- ◆ Première partie : Comment le système fonctionne...
 - Rappel à la réalité : politiciens, fonctionnaires et politique publique
 - Les 6 P de la représentation en politique publique

Programme (suite)

- ◆ Deuxième partie ... et comment le faire fonctionner
 - Démarche stratégique
 - Les éléments de la persuasion
 - Politique publique « à faire soi-même »
 - Coalitions :
 - Alliances insolites c. compagnons de route habituels
 - Les trois phases d'une entrevue avec un politicien

Rappel à la réalité : politiciens, fonctionnaires et politique publique

- ◆ Comment le système fonctionne vraiment :
 - Les protagonistes :
 - rôle des députés et sénateurs (et contraintes auxquelles ils sont soumis)
 - rôle des ministres (et contraintes auxquelles ils sont soumis)
 - personnel politique et fonctionnaires
 - « l'industrie de l'argumentation »
 - les tribunaux
 - Le processus
 - tant de demandes, si peu de temps
 - le rôle de la politique publique « à faire soi-même »

Les 6 P de la représentation en politique publique

- ◆ Principe
- ◆ Processus
- ◆ Précédent
- ◆ Politique
- ◆ Positionnement
- ◆ Persévérance

Principe

- ◆ dans la détermination de vos principes et objectifs, de votre objet, tenez compte de ceux du gouvernement
- ◆ considérez les conseils de Robert McNamara sur « l'empathie », « la conviction » et « les faits » (dans Fog of War)
- ◆ la tâche première du gouvernement est de déterminer « la fin », c.-à-d. le problème à régler
- ◆ votre défi : savoir ce que le gouvernement pense qu'il sait sur votre affaire
- ◆ votre objectif : faire concorder votre objet ou objectif ou principe avec ceux des décisionnaires

Processus

- ◆ Pourquoi c'est important
 - clé d'un effort concerté
 - qui est ou n'est pas « dans le coup »
 - détermine souvent la définition de la question et le positionnement
 - indique les points de décision et de représentation
 - fait partie du plan stratégique
 - exigences réglementaires – fondements d'un appel

Processus (suite)

- ◆ Protagonistes, arènes, dynamique de la prise de décision
 - Bureaucratiques
 - Politiques
 - Organismes internationaux et intergouvernementaux

- ◆ Calendriers:
 - Recherche, élaboration de la politique
 - Consultations
 - Considération par le cabinet
 - Stratégie législative
 - Dates obligatoires

Précédent

- ◆ Administratif, de fond et politique
- ◆ Pourquoi c'est important
 - justice, principe, application uniforme, facilité d'interprétation et d'application
 - conservatisme – changer uniquement si nécessaire
 - le changement nécessite souvent une décision d'orientation
 - il faut prévoir les conséquences, réactions et implications pour cas futurs (c.-à-d. propositions semblables)

Politique

- ◆ *Les liants : relations, alliances, amitiés, loyautés, discipline et solidarité*
- ◆ *Conviction : partis pris, principes, blocages et foi*
- ◆ *Rêves : ambitions, visions, objectifs, réalisations – et legs*
- ◆ *Les marchés : reconnaissances de dettes, faveurs, considérations futures, échanges de faveurs et appuis*
- ◆ *Le moins beau : rivalités, représailles, jalousies et revanches*
- ◆ *Boniment et bonne figure : image, crédit, profil, positionnement et réputation*
- ◆ *Les « dérivés » : plateformes, politiques, cadres, précédents et engagements*

Positionnement

- ◆ essentiel à la définition de la « question », des « objectifs » et de « succès »
- ◆ il faut connaître les objectifs déclarés et non déclarés du gouvernement
- ◆ lié au programme tant politique que de politique publique
- ◆ votre objectif :
 - faire glisser la question sur un terrain favorable au client ou à la cause
 - aider le gouvernement à résoudre son problème
 - lier « guerre aérienne » et « guerre terrestre »
- ◆ « gestion des attentes »
 - internes et externes
 - consolider les succès – succès engendre succès

Persistance

◆ face à :

- fatigue, dépense, autres priorités et changement dans le personnel et la direction

◆ pourquoi c'est important

■ (perspective du gouvernement)

- ressources limitées – demandes illimitées
- la roue qui grince
- désir des responsables d'en finir et de passer à autre chose

■ (perspective du militant)

- établit et maintient crédibilité personnelle et de l'organisation

◆ besoin de faire fond sur le succès

Deuxième partie :

Comment le faire fonctionner...

- ◆ Démarche stratégique
- ◆ Éléments de la persuasion
- ◆ Politique publique « à faire soi-même »
- ◆ Coalitions :
 - Alliances insolites c. compagnons de route habituels
- ◆ Les trois phases d'une entrevue avec un politicien

Démarche stratégique

- ◆ Étape 1 : se renseigner
- ◆ Étape 2 : concevoir théorie et thème
- ◆ Étape 3 : essayer, écouter, observer, modifier
- ◆ Étape 4 : déployer, sous la direction d'un champion
- ◆ Étape 5 : évaluer
- ◆ Étape 6 : persister

Éléments de la persuasion

- ◆ exposé convaincant
- ◆ théorie et thème
- ◆ langage stratégique
- ◆ affronter ses négatifs
- ◆ faire ressortir les points communs, pas les différences
- ◆ investir dans les relations futures

Rencontrer un politicien

- ◆ Les trois phases d'une entrevue avec un politicien
 - Avant
 - Pendant
 - Après

Première phase – Avant l'entrevue

- ◆ étude et collecte de renseignements
 - antécédents politiques et rôle actuel
 - affinité avec le sujet en cause?
 - ce dont il a besoin, ce qu'il veut, ce qu'il craint
- ◆ déterminer l'exposé qui convient
 - langage, métaphore
- ◆ Travailler le personnel
- ◆ Fournir documentation informative préalable, etc.

Deuxième phase – Pendant l'entrevue

- ◆ Soyez ponctuel et préparé
- ◆ Préparez-vous aux « petites choses » et à la « grande question »
- ◆ Projetez d'être :
 - en mode « transmission » pendant 40 % du temps
 - en mode « réception » pendant 60 % du temps
- ◆ Mode transmission : tenez-vous-en à la « théorie » et au « thème », pas de débat
- ◆ Mode réception :
 - demandez conseil
 - notez et analysez la résistance
- ◆ Partez à temps

Troisième phase – Après l’entrevue

◆ Sondage d’opinion

- analyse post-mortem avec autres participants
- renseignez-vous auprès de vos canaux sur l’impression faite
- cernez problèmes et obtenez renseignements pour suivi

◆ Suivi

- remerciement écrit au politicien et surtout à son personnel
- faites un suivi soutenu et bâtissez une relation
- modifiez argument selon le besoin
- suivez évolution et continuez la « demande »
- prévoyez un suivi local dans la circonscription

GOWLINGS

Sean Moore

Associé et conseiller en politique publique

Gowling Lafleur Henderson LLP

Tél. 613-786-0216

sean.moore@gowlings.com

www.seanmoore.ca

www.gowlings.com