

Construire une posture de plaidoyer efficace face à ses élus

Alexis Frémeaux, Président de MDB et en charge
des relations publiques au Collectif

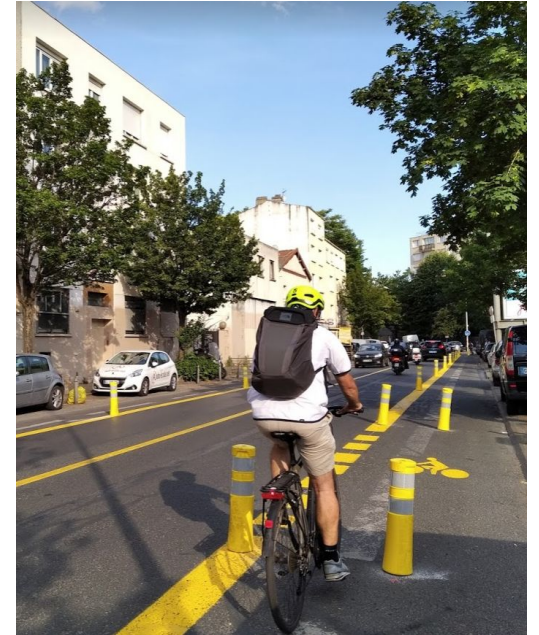
Clara Sannicolo, chargée de mission Collectif
Vélo Ile-de-France



1. Le plaidoyer comme outil essentiel dans la stratégie de promotion du vélo

Plaidoyer : processus stratégique visant à influencer les politiques et les pratiques, en s'appuyant sur une expertise.

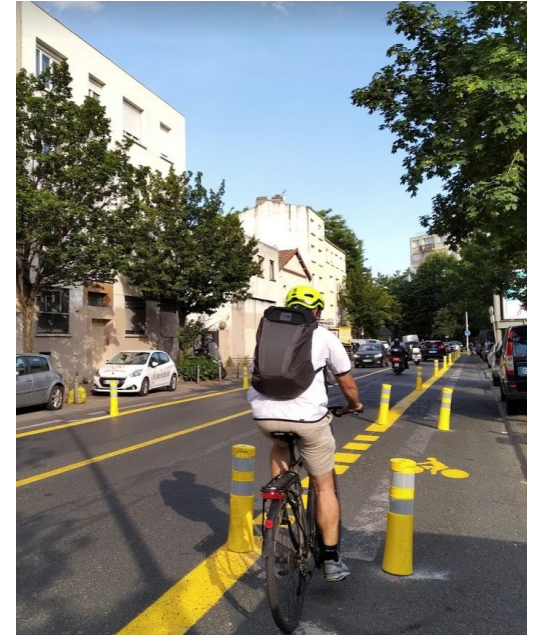
Pour les associations du Collectif : Mobilisation de notre expertise usager et terrain. Lobbying, c'est-à-dire rencontres directes avec les collectivités pour faire passer notre message.



1. Le plaidoyer comme outil essentiel dans la stratégie de promotion du vélo

Qui fait quoi au sein du COLLECTIF ?

- Les **associations** dialoguent avec leurs élus locaux (communes)
- Les **associations** s'organisent pour dialoguer avec les intercommunalités avec l'appui possible du collectif (création de sous-collectifs, implication directe du Collectif vélo IDF au besoin).
- Le **Collectif** travaille au niveau départemental en s'appuyant sur des représentants départementaux, et au niveau régional.



2. Quel plaidoyer post-municipales ?

Les objectifs du plaidoyer dans ce contexte

1. Créer une relation de travail et de confiance avec les nouveaux élus.
2. Faire avancer la politique cyclable dans votre ville grâce à un Plan Vélo co-construit.
3. Eviter les retours en arrière sur les pistes temporaires, si elles existent.

⚠ Le-la maire est légitime pour mettre en place la politique pour laquelle il/elle a été élu-e. Inscrivez vos propositions en cohérence avec ses engagements de campagne.



3. Construire sa posture de plaidoyer



3. Construire sa posture de plaidoyer

Faire passer le bon message...

Intéressez-vous aux sujets de prédilection de votre élu-e pour entrer dans le sujet d'une manière qui l'intéressera et qu'il/elle comprendra.

A la bonne personne...

Le/la maire ou la personne en charge des mobilités à la commune.

Au bon moment !

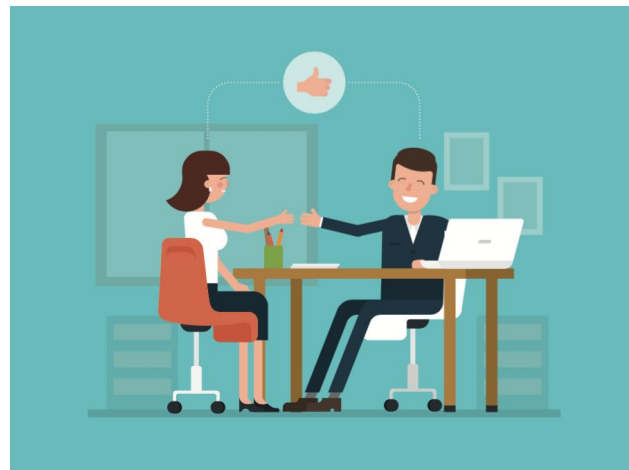
Utilisez l'actualité vélo en Île-de-France et dans votre commune. Cet automne sera le début de la mise en oeuvre de la politique cyclable de la nouvelle mairie.

4. Réussir votre échange avec les élu.e.s

A la rencontre avec votre élu-e

Être bien préparé.e.s

- Renseignez-vous sur votre interlocuteur, ses engagements de campagne sur le vélo. Votre interlocuteur appréciera toujours que vous vous intéressiez à lui et à son action.
- Fixez-vous collectivement un (deux) objectifs pour cette rencontre. Le ou les deux messages que vous voulez faire passer et les suites que vous voulez obtenir (rdv régulier...)
- Préparez une note (papier de position) à remettre à votre interlocuteur à l'issue de l'entretien qui synthétise vos propositions



4. Réussir votre échange avec les élu.e.s

A la rencontre avec votre élu-e

Le jour J

- Soyez ponctuel-le-s et soignez votre apparence
- Gardez toujours à l'esprit les objectifs de cette rencontre, et le ou les messages que vous voulez faire passer.
- Adoptez une posture de dialogue et d'ouverture : n'allez pas à l'encontre du programme et des positions pour lesquelles il a été élu, **même et surtout s'il a tort**. **Vous n'allez pas faire changer d'avis un élu en 30 minutes.**

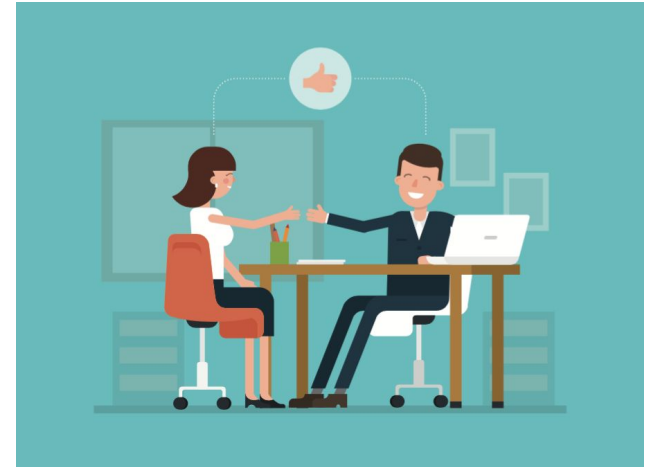


4. Réussir votre échange avec les élus

Pendant l'entretien

- Demandez de combien de temps vous disposez
- Commencez par faire un tour de table pour rappeler qui vous êtes, la mission de votre association, et le but de votre demande de rendez-vous
- Echangez avec l'élu-e ses engagements de campagne pour le vélo.
- Proposez du concret : la création d'un comité vélo à court terme, la rédaction du plan vélo à moyen terme...

Avant la fin de l'entretien, prenez le temps de résumer la discussion et les prochaines étapes de votre travail ensemble.



5. Construire son papier de position

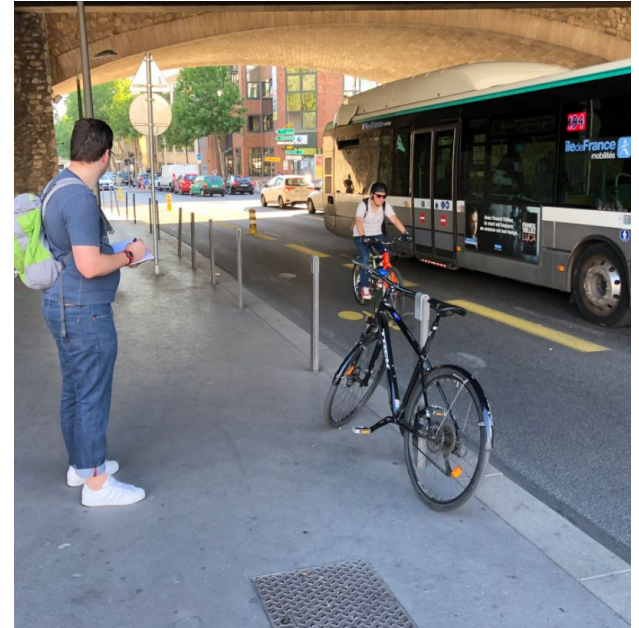
Appuyez-vous sur des faits

Sur quoi pouvez-vous vous appuyer pour affirmer que la ville a besoin d'une politique cyclable concertée et ambitieuse ?

- chiffres issus des comptages sur les coronapistes
- potentiel de report cyclable de la DRIEA
- enquête NAV2B de l'INSEE sur les déplacements domicile-travail par commune

Ciblez vos messages (1 page)

A ce stade, la priorité est d'être inclus dans la construction de la politique cyclable de votre ville. Vous pouvez pour cela demander la création d'un comité vélo. L'entretien aura donc pour but de prouver à votre interlocuteur que vous êtes un partenaire de travail stratégique qui doit être pris en compte.



6. Atelier : mise en pratique

Par groupes de 2 ou 3, vous avez 30 minutes pour réfléchir ensemble à la stratégie à adopter face à vos différents élus, en fonction de la situation choisie.

7. Conclusion : une posture de plaidoyer efficace, c'est quoi ?

1. Baser son argumentation sur des faits vérifiables et sur des ressentis usagers (expertise terrain)
2. Suivre l'activité de sa commune et de ses élus pour toujours rester pertinent dans son argumentation
3. Adopter une attitude ouverte et de dialogue, pour construire une véritable relation de travail
4. Poser des objectifs simples, clairs, limités en nombre et définis dans le temps