

## Conseils en matière de lobbying

Objectif : sensibiliser davantage les députés et les candidats à la nécessité d'établir une fiducie d'économie sociale en Ontario

### Pourquoi faire du lobbying?

Les lettres, les courriels et les rencontres en personne sont autant de moyens de pression. Les rencontres avec les députés locaux, les candidats et (ou) leurs employés contribueront à mieux faire connaître le DÉC et l'économie sociale et mettront en valeur les questions essentielles liées à ces secteurs. En informant le député et les candidats de votre circonscription sur les besoins en matière de DÉC et d'économie sociale, vous ferez en sorte que ces derniers convainquent le gouvernement de l'importance et de la nécessité de son soutien.

Ces réunions contribueront à l'atteinte des objectifs suivants.

- Inviter le député et les candidats locaux à visiter des entreprises sociales dans leur circonscription.
- Solliciter l'appui de votre député et des candidats pour que ces derniers tiennent compte de votre cause dans leur programme.
- Mieux faire connaître le DÉC et votre entreprise sociale.
- Souligner le besoin de financement en DÉC et d'une fiducie d'entreprise sociale en Ontario

### 1. Préparation à la rencontre

- **Connaître son public** (la personne à rencontrer) – Les sites Web et les journaux constituent d'excellentes sources d'information générale pour connaître les attaches politiques du député et des candidats ainsi que leur point de vue sur votre cause.
- **Connaître sa cause** – Connaissez bien votre cause et votre objectif et soyez prêt à débattre de la question d'une manière rapide et concise. Connaissez les pour et les contre de la question et soyez prêt à les défendre.
- **Préparer une trousse** – Cette trousse devrait contenir de l'information générale sur votre entreprise sociale. Des dépliants et des fiches de renseignements devraient être remis au député et aux candidats à titre de référence. Veuillez joindre votre carte de visite.

### 2. Rencontre

- **Soyez spécifique** – N'oubliez pas que vous représentez le secteur et que votre rôle est de favoriser l'établissement de la fiducie d'entreprise sociale de l'Ontario. Dites les choses clairement et simplement, car vous ne disposerez que de vingt minutes pour mettre de l'avant votre programme et obtenir un engagement de soutien. Racontez des anecdotes sur votre collectivité pour ajouter une touche humaine à la conversation (histoires racontant comment la fiducie peut aider un membre de la collectivité).
- **Étiquette** – Soyez poli et faites preuve d'une main de fer dans un gant de velours. Soyez honnête et ne mentez jamais. Si vous n'avez pas de réponse à une question qui vous est posée, dites que vous effectuerez une recherche et que vous reviendrez à cette question d'ici à la fin de la semaine. Soyez persuasif et passionné (mais pas émotif). Ne quittez pas la réunion en colère. Rappelez-vous que vous représentez votre secteur.
- **Clôture** – Remerciez vos hôtes d'avoir pris le temps de vous rencontrer et obtenez d'eux un engagement de soutien. Remettez-leur une trousse d'information et dites-leur que vous effectuerez un suivi sous peu. Rappelez-leur que le secteur du DÉC a hâte de travailler avec le gouvernement, que nous partageons tous des objectifs similaires et que nous cherchons à établir des politiques qui contribueront à bâtir des collectivités durables. N'oubliez pas de remercier les employés ou les adjoints administratifs présents – ils pourraient être des conseillers!

### 3. Suivi de la rencontre

- **Lettre de remerciement** – Écrivez une lettre de remerciement au député ou au candidat que vous avez rencontré. Remerciez-le d'avoir pris le temps de vous rencontrer et d'appuyer votre cause. Voilà un bon moment pour répondre aux questions auxquelles vous n'avez pas eu le temps de répondre auparavant. Mentionnez de nouveau que vous effectuerez sous peu un suivi sur les engagements pris pendant la rencontre.