




Les images peuvent être éventuellement sous une licence différente (voir les notes dans les diapos)

Le Plaidoyer: Levier d'impact pour les bibliothèques

Grand Hornu – 9 novembre 2023

**La première organisation
internationale des bibliothèques
représentant les intérêts des
services de bibliothèques et
d'information et de leurs
utilisateurs/utilisatrices**




**Indépendante, non-gouvernementale,
non-commerciale**

**1,669 membres actifs en 147 pays autour
du monde**

**65 comités avec >1,100 experts/expertes
de 100 pays**


**Standards, orientations, plaidoyer,
soutien**





**Et qui es-
tu?**


Objectifs

- Définir le plaidoyer (et ce que le plaidoyer n'est pas)
 - Explorer les éléments du plaidoyer...
 - ... notamment la compréhension du paysage, la communication, l'engagement auprès des décideurs et les partenariats
 - Réfléchir sur comment tout le monde peut contribuer
- 



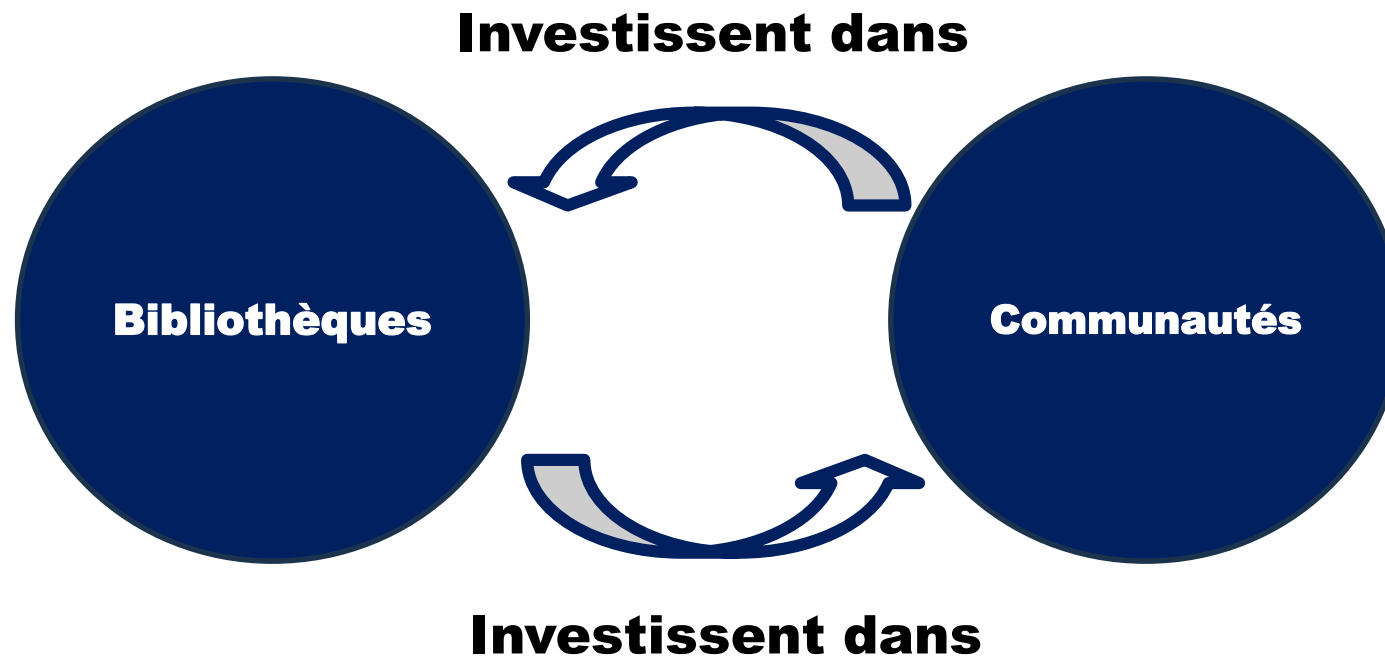
Définir le plaidoyer

**Toute activité qui conduit à des
décisions par des acteurs
externes qui sauvegardent,
soutiennent, et facilitent
l'atteinte de la mission des
bibliothèques**




Pourquoi nous faisons du plaidoyer

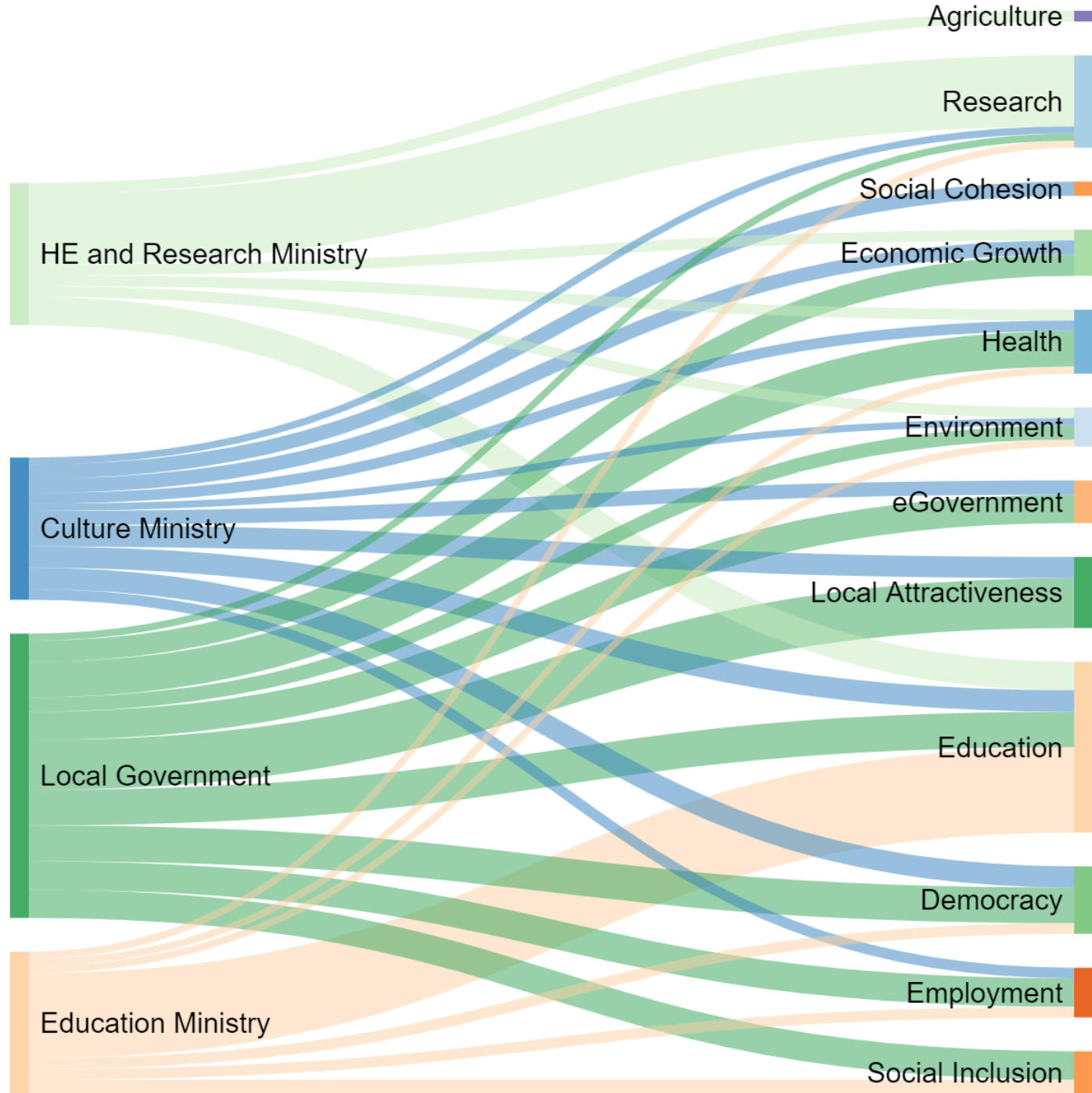
Parce que nous dépendons du soutien de nos autorités, bailleurs de fonds, et communautés afin de pouvoir leur rendre encore plus



Pourquoi mener des actions de plaidoyer?

- Pour obtenir ce dont on a besoin → Pour assurer la durabilité de notre secteur
 - Pour faire comprendre la valeur de ce que nous faisons → Pour nous situer comme acteur essentiel dans la vision du monde d'autrui
 - Pour former de nouveaux partenariats → Pour aller plus loin qu'on aurait pu seul(e)s
 - Pour expliquer la valeur de ce que nous faisons à nous mêmes!
- 

Qui finance les bibliothèques et leurs activités?



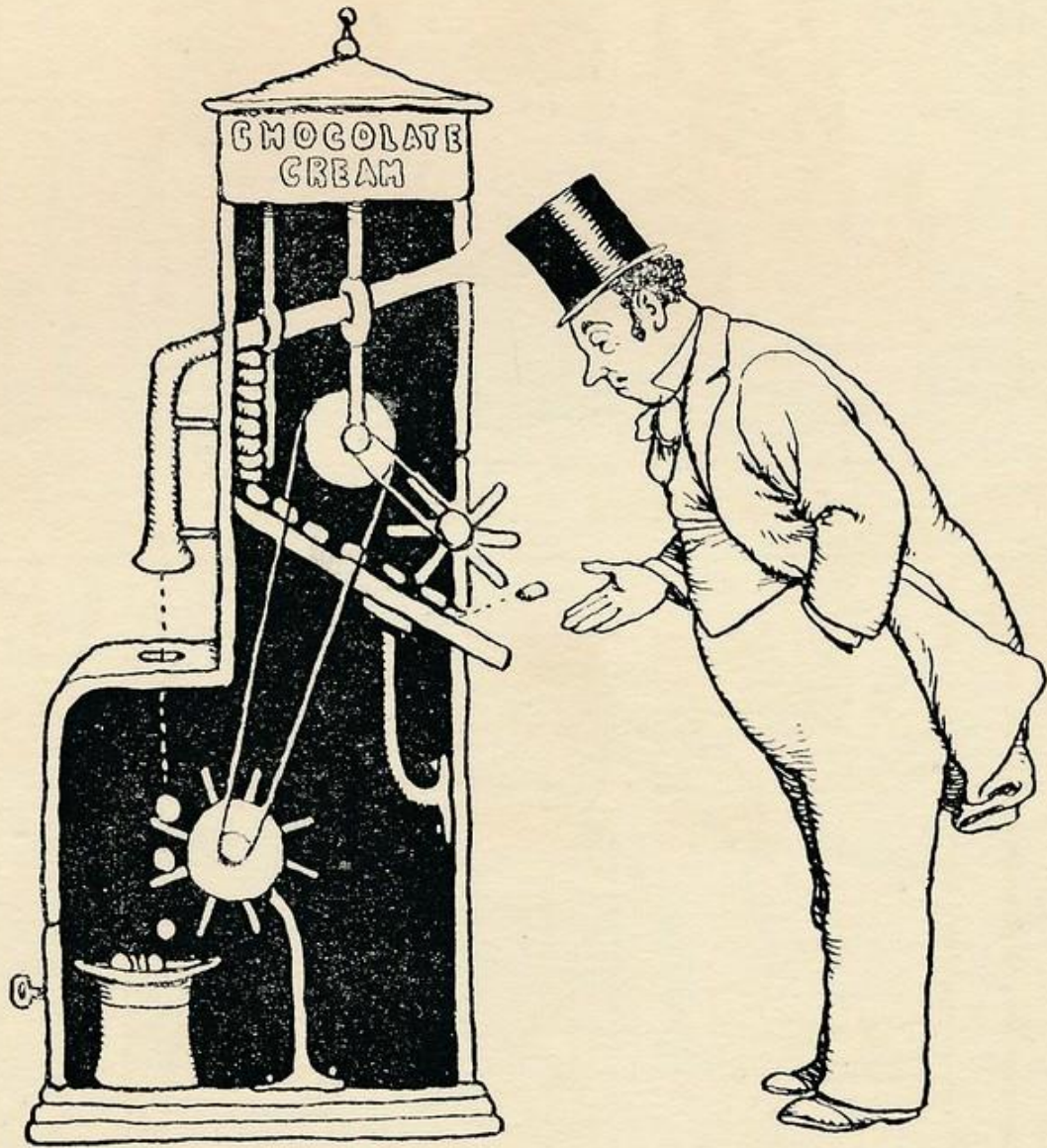
Qui beneficie les bibliothèques et de leurs activités?

**Les chiffres sont que des idées*

Ce que le plaidoyer n'est pas

- Une activité solitaire
- Que du lobbying
- Une compétence "simple"
- Accessoire/facultatif





SECTIONAL VIEW OF THE INTERIOR OF THE FIRST
AUTOMATIC MACHINE

Éléments du plaidoyer

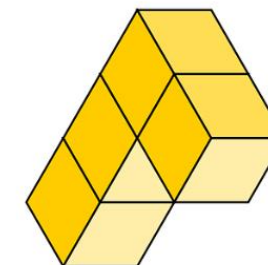
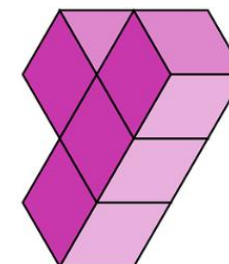
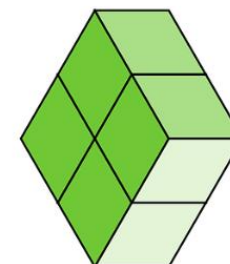
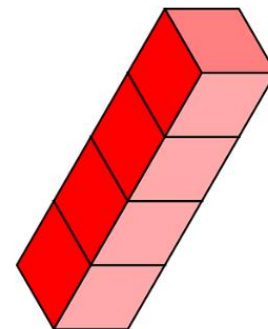


**Alerte:
très**

**petite
police**

	A. DEBUTANT	B. BASIQUE	C. INTERMEDIAIRE	D. AVANCE
1. COMPRENDRE LE PAYSAGE	Nous ne savons pas comment sont prises les décisions relatives au soutien des bibliothèques.	Nous sommes conscients, dans les grandes lignes, de la manière dont sont prises les décisions relatives au financement et au soutien des bibliothèques.	Nous avons une bonne connaissance du processus de décision en matière de soutien aux bibliothèques de base et sommes conscients du fonctionnement des autres processus pertinents.	Nous avons une compréhension détaillée du fonctionnement de toutes les sources potentielles importantes de soutien aux bibliothèques (principales et supplémentaires), ainsi que du processus de prise de décision.
2. COORDONNER VOTRE TRAVAIL	Nous n'avons pas de responsable du plaidoyer dans notre équipe de base.	Notre équipe de base compte une personne spécialisée dans le plaidoyer.	Nous avons une personne qui se concentre sur le plaidoyer et qui coordonne également le travail des autres.	Nous avons une équipe qui travaille sur le plaidoyer et qui peut se répartir les responsabilités, en fonction de sa disponibilité et de ses compétences.
3. MOBILISER LE SECTEUR	Il y a une attitude passive pour influencer les décisions et personne n'est engagé dans le plaidoyer.	Il y a une prise de conscience de la nécessité d'une action de plaidoyer, avec une personne responsable prête à agir en cas de besoin.	Il existe un groupe actif de personnes aux compétences variées, prêtes à s'impliquer dans le plaidoyer en cas de besoin.	Il existe un groupe important et bien organisé (avec des compétences et des points forts bien définis) avec lequel vous pouvez travailler sur la défense des intérêts, dans toutes les régions du pays.
4. RAMASSER DES PREUVES	Nous n'avons pas d'histoires ou de données que nous pourrions utiliser pour appuyer notre plaidoyer en montrant la valeur des bibliothèques.	Nous disposons d'un nombre limité d'exemples et d'histoires que nous pouvons utiliser pour soutenir notre plaidoyer en montrant la valeur des bibliothèques.	Nous disposons d'une bonne collection d'histoires et de données que nous utilisons dans notre plaidoyer pour montrer la valeur, par exemple via la carte des bibliothèques du monde de l'IFLA.	Nous pouvons partager des preuves bien évaluées de la valeur des bibliothèques et utiliser des exemples nationaux et internationaux, y compris une présence complète sur la carte des bibliothèques du monde.
5. COMMUNICATIONS	Nous n'avons aucune capacité à communiquer avec des groupes cibles spécifiques ou avec le grand public dans le cadre de nos activités de plaidoyer.	Nous pouvons définir et partager des messages de base avec nos contacts et le grand public, et définir de larges publics cibles.	Nous pouvons expliquer les messages et les demandes de manière claire, approfondie et attrayante, et communiquer en utilisant plus d'un canal avec des publics cibles relativement bien définis.	Nous pouvons utiliser une variété de canaux et d'outils afin de faire passer notre message le plus efficacement possible à des publics bien définis et de les faire participer à nos efforts.
6. BÂTIR DES RELATIONS AVEC DES DECIDEURS	Nous ne savons pas qui prend les décisions concernant le financement des bibliothèques, leur soutien ou d'autres questions connexes.	Nous savons quelle personne ou quelle équipe est responsable des décisions concernant le financement de la bibliothèque, le soutien ou d'autres questions connexes.	Nous sommes en relation avec la personne responsable du soutien au financement des bibliothèques ou d'autres questions connexes, ainsi qu'avec les autres personnes impliquées dans les décisions.	Nous entretenons des relations étroites et régulières avec le principal décideur en matière de financement des bibliothèques, de soutien ou d'autres questions connexes, ainsi qu'avec d'autres personnes impliquées dans le processus.
7. BÂTIR DES PARTENARIATS POUR LE PLAIDOYER	Nous ne travaillons pas avec d'autres organisations ou contacts sur la défense des bibliothèques.	Nous connaissons des professionnels de la communication et d'autres personnes travaillant sur des questions liées aux bibliothèques qui pourraient renforcer notre action de sensibilisation.	Nous entretenons des relations avec des professionnels de la communication et d'autres personnes travaillant sur des questions liées aux bibliothèques afin de planifier des actions de sensibilisation.	Nous entretenons des relations étroites et une coopération fructueuse avec un certain nombre de professionnels de la communication et d'autres personnes travaillant sur des questions liées aux bibliothèques.
8. EVALUATION DU PLAIDOYER	Nous n'évaluons pas l'efficacité de la défense des intérêts des bibliothèques.	Lorsque nous planifions, nous pensons à ce qui a fonctionné et à ce qui n'a pas fonctionné dans le passé.	Pour chaque action majeure, nous procédons à une évaluation de ce qui a fonctionné et de ce qui n'a pas fonctionné.	Nous définissons au préalable des indicateurs de réussite et des mesures pour toutes les actions majeures, puis nous les évaluons à la fin.

1. Comprendre le paysage
2. Coordonner votre travail
3. Mobiliser le secteur
4. Ramasser des preuves
5. Communications
6. Bâtir des relations avec des décideurs
7. Bâtir des partenariats pour le plaidoyer
8. Evaluation du plaidoyer



Comprendre le paysage

- Qui prend les décisions?
- Qui les influence?
- Quand est-ce que les décisions se prennent?
- Où est-ce que les décisions se prennent?
- Comment est-ce que les décisions se prennent?



Communications

- Qu'est-ce qui importe aux décideurs?
- Qu'est-ce qui importe à ceux qui influencent les décideurs?
- Quel langage et quelles références utilisent-ils/elles?
- Où sont-ils/elles?




De

Les bibliothèques sont la solution. Je m'en fiche de la question

À

Comment pouvons nous montrer que les bibliothèques fournissent une solution aux questions que les décideurs (et ceux qui les influencent) se posent?



Lobbying

- Contacter les élu(e)s
- Trouver des champions
- Leur offrir quelque chose



Partenariats

- Qui peut vous aider afin d'influencer?
- Qui peut vous aider d'autre façons (innovation, impact, investissement)?

Photo: Aaron Sneddon, CC-BY 3.0:
https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Continental_Circus_Double_Trapeze_act.jpg?uselang=fr





C'est l'affaire à tout le monde

Photo: Lin Padagham, C-BY 2.0,
<https://www.flickr.com/photos/linpadgham/3733756542/>

Essayez notre test de personnalité de “library advocate” (en anglais...)


- Allez à:
<https://bit.ly/LibraryAdvocateQuiz>
- Faites le test
- Partagez vos résultats



Pour conclure...



Les PCP et le plaidoyer

- Un fort exemple de la valeur et de l'innovation dans les bibliothèques
 - Un enjeu de plaidoyer, au vu des besoins d'investissement, de collaboration, et d'accès
 - Une (autre) opportunité pour travailler ensemble
 - Une activité à intégrer dans la planification générale (dates clés, collecte d'evidence, recherche de partenaires et champions)
 - Une affaire de tout le monde
- 

Merci!

Stephen.Wyber@ifla.org

