

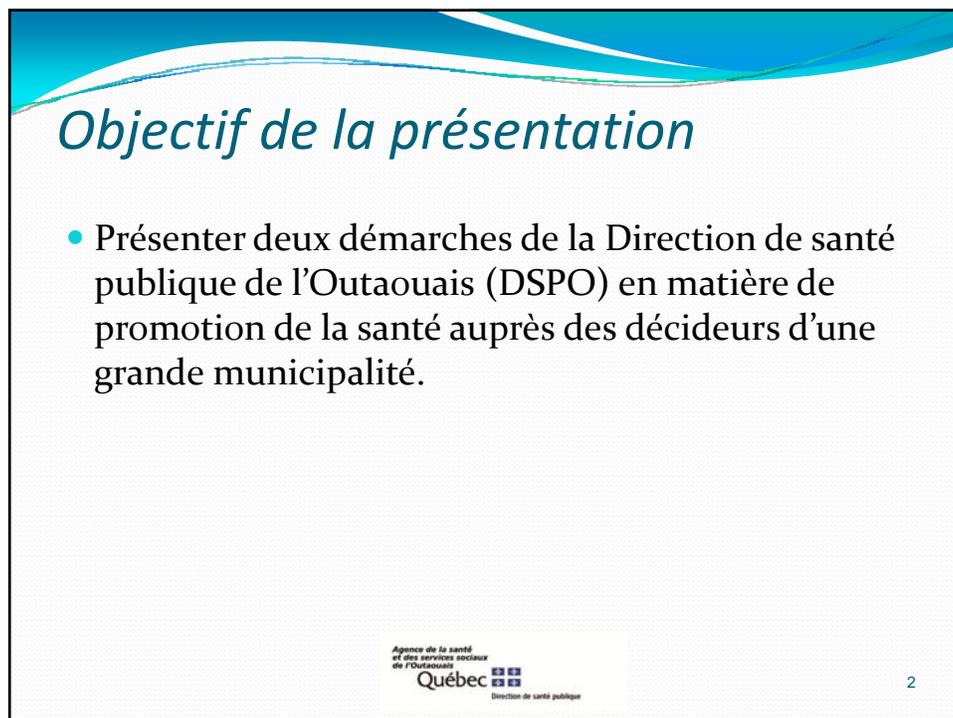
Cette présentation a été effectuée le 10 mars 2010, au cours de la journée « Communiquer pour changer les habitudes de vie » dans le cadre des Journées annuelles de santé publique (JASP) 2010. L'ensemble des présentations est disponible sur le site Web des JASP, à l'adresse <http://www.inspq.qc.ca/archives/>.



# Succès et écueils des plaidoyers à l'endroit des municipalités

Présenté par Lorraine Gagnon DMD, MSc  
Dentiste-conseil  
Direction de santé publique de l'Outaouais

Agence de la santé et des services sociaux de l'Outaouais  
Québec  
Direction de santé publique



## Objectif de la présentation

- Présenter deux démarches de la Direction de santé publique de l'Outaouais (DSPO) en matière de promotion de la santé auprès des décideurs d'une grande municipalité.

Agence de la santé et des services sociaux de l'Outaouais  
Québec  
Direction de santé publique

2

## *Plan de la présentation*

- Les défis de la promotion de la santé auprès des décideurs
- Pourquoi s'engager dans une démarche de promotion auprès d'une municipalité?
- Le choix des stratégies
- Solutions possibles pour surmonter les barrières
- Similitudes et différences entre les deux démarches
- Qu'avons-nous retenu ?
- Défis à relever
- En résumé
- Questions

## *Les défis de la promotion de la santé auprès des décideurs*

- Les décideurs : un public-cible mais également un partenaire
- Bien connaître le public-cible et cerner les enjeux – un grand défi dans un contexte en constante évolution
- Sommes-nous le bon messenger?
- Le message
- \$ et temps

## *Pourquoi s'engager dans une démarche de promotion auprès d'une municipalité?*

- La littérature scientifique
- Les données épidémiologiques
- Les opportunités
- Le contexte

## *Le choix d'une stratégie*

- Choisir la stratégie en fonction de l'objectif, des enjeux, du contexte, du public-cible
- Envisager plusieurs stratégies : marketing social, plaidoyer, lobby...
- Analyser le dossier
- Obtenir le soutien d'experts
  - plans d'actions, de communications, de relations publiques...
- Obtenir le soutien d'alliés

## Solutions possibles pour surmonter les barrières

### Barrières

- Décideur non convaincu ou défavorable
- Les opposants, leurs arguments
  - La santé
  - L'environnement
  - Les valeurs
  - Les commerçants
- Difficulté à mobiliser les personnes favorables
- Données épidémiologiques manquantes
- Les nouveaux médias ; Web, Facebook...

### Solutions

- Sondage auprès de la population
- Coalition locale, nationale, ONG
- Les médias, un acteur incontournable
  - Pression médiatique
  - Information
  - La session de breffage technique
- Experts
- Réseau d'appuis ; Professionnels de la santé, Ville d'Ottawa, Chambre de commerce...
- Avis de la santé publique ; DSPO, INSPQ, CDC...
- Les nouveaux médias ; Web, Facebook...

## Similitudes et...

- La promotion d'un environnement favorable à la santé
- Le partenariat avec la commission Gatineau, Ville en santé
- Un maire non favorable
- La présence d'opposants

## *Différences*

- L'existence d'une coalition nationale
- L'existence d'ONG
- L'intérêt de la population pour la mesure
- Le pouvoir de juridiction
- L'historique de la mesure

## *Qu'avons-nous retenu ?*

- Établir ses réseaux
- Mettre en pratique les connaissances
- Tirer profit des expériences
- Réviser la stratégie régulièrement selon l'évolution du contexte
- Prévoir des plans B, C...
- Importance d'être entouré d'une équipe
- Prévoir que l'issue de la démarche ne surviendra pas à court terme
- Ne pas perdre l'enjeu de vue

## *Défis à relever*

- Composer avec un nouveau conseil municipal, de nouveaux enjeux.
- Actualiser nos plans d'actions, de communications et de relations publiques
- Consolider le réseau des alliés
- Optimiser nos actions

## *En résumé*

- La santé publique n'a pas le plein contrôle du processus lors d'une démarche de promotion auprès de décideurs municipaux.
- La réussite est relative aux objectifs.
- Bien identifier les enjeux et les obstacles.
- Développer l'argumentaire et la stratégie en fonction des enjeux, obstacles et arguments des opposants.
- Maîtriser l'argumentaire, les messages-clé.

# Questions



Merci!