

#### 4) Comment faire pour que la Convention de l'ONU sur l'incapacité soit ratifiée

##### À la fin de la section 4, vous devriez

1. Comprendre l'environnement dans lequel votre campagne de ratification se déroulera
2. Avoir une bonne idée des raisons pour lesquelles votre gouvernement devrait vouloir ratifier la Convention
3. Savoir où vous devrez aller chercher de l'appui pour réussir
4. Avoir identifié une série d'étapes pour votre campagne

dans votre pays?

##### • Analyse de l'environnement:

Avant de dresser un plan pour amener votre gouvernement à ratifier la nouvelle Convention, il sera important de bien comprendre le contexte dans lequel votre campagne de plaidoyer se déroulera. Il y a plusieurs façons d'accomplir cette analyse, et votre groupe est bien sûr libre de choisir ce qui fonctionne le mieux pour lui. L'analyse FFPM est un excellent outil largement utilisé à travers le monde. Nous vous proposons un bref aperçu de cet outil pour que vous puissiez en prendre connaissance. Jetez-y un coup d'œil avant que nous n'entrons dans le détail de la planification de votre « campagne de ratification »! Lorsque vous ferez les activités qui suivent, nous vous invitons à utiliser les réponses aux exercices que vous avez faits dans les sections 2 et 3 pour vous aider à réfléchir et à développer vos propres instruments d'information.

##### • Comprendre vos Forces, vos Faiblesses, les Possibilités et les Menaces présents dans votre environnement - FFPM

###### Pourquoi utiliser la FFPM?

L'analyse FFPM est une façon efficace d'examiner votre environnement et d'identifier vos Forces et vos Faiblesses ainsi que les Possibilités et les Menaces que rencontrera votre organisation dans sa campagne pour amener votre gouvernement à ratifier la Convention. L'expérience a démontré qu'utiliser l'analyse FFPM pour procéder à une analyse de l'environnement vous aidera à concentrer vos activités dans les domaines où votre groupe possède des forces, et là où le plus de possibilités sont présentes. Cette analyse vous aidera également à déterminer quels sont les domaines où vous avez des faiblesses, de façon à ce que, dans vos efforts pour faire ratifier la Convention par votre pays, vous puissiez remédier à ces faiblesses ou les contourner.

###### Comment utiliser la FFPM:

Pour mener une analyse FFPM, mettez par écrit les réponses aux questions qui suivent. Sentez-vous libres de modifier les questions lorsque c'est approprié:

###### *Forces:*

- Quels avantages possédez-vous?
- Qu'est-ce que vous faites bien?
- Qu'est-ce que les autres perçoivent comme étant vos forces?

Examinez cette question du point de vue de votre organisation, et aussi du point de vue des personnes avec qui vous êtes en contact. Ne soyez pas modestes – soyez réalistes. Si vous avez de la difficulté à répondre à ces questions, essayez plutôt de mettre par écrit une liste de caractéristiques de votre groupe. Souhaitons que certaines de ces caractéristiques soient des forces !

Toujours en adoptant un point de vue interne et externe – est-ce que d'autres personnes

***Faiblesses:***

- Que pourriez-vous améliorer?
- Qu'est-ce que vous ne faites pas bien?
- Que devriez-vous éviter?

semblent percevoir chez vous des faiblesses que vous ne voyez pas ? À ce point-ci, il vaut mieux être réaliste et regarder en face toute vérité déplaisante le plus rapidement possible.

Gardez à possibilités présenteront nouvelle utile, à ce d'anticiper le ces possibilités.

***Possibilités:***

- Quelles sont les possibilités positives qui s'offrent à vous?
- De quelles tendances intéressantes êtes-vous conscients?

l'esprit que plusieurs positives se avec l'arrivée de la Convention. Il est point-ci, d'essayer plus grand nombre de

Ce genre d'analyse va vous éclairer – elle vous aidera à identifier ce qui doit être fait ainsi qu'à mettre les problèmes éventuels en perspective.

***Menaces:***

- Quels obstacles rencontrez-vous?
- Votre groupe possède-t-il l'ensemble des habiletés nécessaires pour accomplir le travail?

Téléchargé à partir de Mind Tools – plus de détails sont disponibles en ligne à :

<http://www.mindtools.com/swot.html>

**Exercice: Pourquoi vos gouvernements devraient-ils se joindre à la nouvelle Convention sur l'incapacité?**

Nous savons tous pourquoi *nous* croyons que la nouvelle Convention sur l'incapacité est une bonne idée et ce que *nous* espérons qu'elle permettra d'accomplir. Les gouvernements, cependant, devront se faire convaincre et comprendre *pourquoi* ils doivent engager leurs pays à devenir États parties. En d'autres termes, vous aurez peut-être à les aider à comprendre pourquoi il est dans *leur* meilleur intérêt de signer et de ratifier la nouvelle Convention.

Nous vous présentons ci-dessous une liste de raisons pour lesquelles un pays voudrait endosser la Convention – voyez si ces raisons peuvent s'appliquer à *votre* pays. Vous pourriez, par exemple, amender ces raisons selon que votre pays est un pays développé ou en voie de développement.

- De nos jours, pour être un pays respecté dans le monde, vous devez protéger et défendre les droits de la personne pour tous les membres de la société – ratifier la Convention envoie le message au monde que votre pays est sérieux en ce qui concerne les droits des personnes ayant des incapacités!
- Nous voulons tous vivre dans des sociétés productives et qui réussissent – aucune société ne peut accomplir cela pleinement si les personnes ayant des incapacités sont exclues et forcées d'être un fardeau plutôt que d'être des membres respectés et apportant leur contribution à la société. Cette Convention offre aux pays des lignes directrices pour comprendre comment inclure les personnes ayant des incapacités dans la société et comment favoriser leur contribution.
- La ratification de cette Convention donne accès à un ensemble de mécanismes et d'activités (comme les activités de suivi et la coopération internationale) qui peuvent aider les pays dans leur travail de défense des droits des personnes ayant des incapacités.
- La ratification et la mise en oeuvre de cette Convention aideront à atteindre les Objectifs de développement pour le Millénaire envers lesquels tous les pays se sont engagés.
- La ratification et la mise en oeuvre de cette Convention peuvent aider les pays à faire plus avec l'argent qu'ils consacrent au développement – qu'ils soient donateurs ou récipiendaires.

Pouvez-vous penser à d'autres raisons à ajouter à cette liste?

## **Domaines où un appui est requis pour assurer la ratification de la nouvelle Convention sur l'incapacité**

Maintenant que vous comprenez bien votre environnement, le temps est venu d'examiner plus en détail comment vous pouvez travailler avec votre gouvernement et d'autres acteurs pour assurer que la Convention soit ratifiée par votre pays. Il y a cinq domaines sur lesquels votre organisation devra se concentrer pour assurer le succès d'une campagne de ratification. Ils sont décrits brièvement dans l'encadré ci-dessous, et ensuite présentés plus en détail dans un tableau qui, nous l'espérons, vous sera utile lorsque vous ferez la planification de votre propre campagne.

Notez que des détails ont été fournis pour décrire chaque outil de la trousse. Votre tâche consiste à identifier une action, ou une série d'actions, et à donner vie à ces outils!

### **Domaines de concentration pour la campagne de ratification**

1. Appui de la communauté – Il sera important de travailler avec les médias et d'autres canaux pour obtenir l'appui du grand public à la Convention.
2. Solides relations avec les décideurs – Votre organisation devra identifier les leaders politiques et communautaires et obtenir leur appui.
3. Alliances intergroupes – Des alliances avec d'autres groupes de défense des droits seront également nécessaires. De même, des alliances peuvent être recherchées avec d'autres groupes qui pourraient bénéficier d'un nouveau traité, comme par exemple des groupes de parents, de professionnels de la réadaptation, des groupes de personnes âgées, etc.
4. Une base de membres solide – Votre base devra être solide et votre groupe devra être prêt à faire des efforts de mobilisation si les appuis ne viennent pas d'eux-mêmes.
5. Relations avec des décideurs individuels sur des enjeux particuliers – Plusieurs organisations ont développé de bonnes relations avec les négociateurs du traité à l'ONU, ce qui peut constituer une base pour continuer le dialogue chez vous.

## « Boîte à outils » pour la ratification

Point central	Outil	Description	Enjeux à considérer	Action
<b>Obtenir l'appui de la communauté</b>	Marketing et relations publiques	Communiquer au grand public l'importance de l'égalité des chances pour les personnes ayant des incapacités	Éviter les messages qui donnent des personnes ayant des incapacités l'image de personnes dans le besoin – assurez-vous d'utiliser un langage centré sur l'égalité et les droits de la personne	
	Utilisation des médias	Apprenez à connaître les journalistes et les rédacteurs en chef	Faites attention à « ceux qui pensent comprendre » mais qui ne comprennent pas – leur articles peuvent nuire au message d'égalité que vous voulez transmettre	
	Événements spéciaux	Utilisés pour attirer l'attention sur un enjeu et pour présenter des personnes ayant des incapacités comme des participants actifs dans la communauté	Vous voulez projeter l'image des personnes ayant des incapacités comme membres égaux au sein de la communauté. Attention de ne pas être condescendants.	
	Vedettes se portant « champions » de la cause	Peut donner une grande visibilité à une cause	Assurez-vous de garder le contrôle du programme	
	Lettre aux rédacteurs en chef	Peut être utilisée pour dénoncer les injustices	Des lettres basées sur de l'information insuffisante ou partielle peuvent nuire - tous les efforts doivent être soigneusement orchestrés	

<b>Point central</b>	<b>Outil</b>	<b>Description</b>	<b>Enjeux à considérer</b>	<b>Action</b>
<b>Relations solides avec des décideurs clés</b>	Bâtir / maintenir sa crédibilité auprès des représentants élus	Faire de l'éducation sur les enjeux liés à l'incapacité et s'assurer qu'ils deviennent une priorité	Les politiciens ont une compréhension limitée des enjeux liés à l'incapacité. Soyez donc prudents de ne pas vous laisser coopter ou de vous contenter de moins que ce que vous pourriez obtenir	
	Nommer des leaders communautaires pour siéger aux conseils consultatifs	Nommer des leaders communautaires pour siéger au conseil d'administration des organisations pour personnes ayant des incapacités	Vous ne voulez pas que votre groupe soit contrôlé par des intérêts commerciaux ou que vos membres soient intimidés. Vous ne voulez pas non plus que les stratégies de votre groupe soient restreintes.	
	Présence visible des membres du groupe à des débats clés	Soyez préparés à discuter des enjeux liés à l'incapacité lorsque vous participez à des débats clés	Plusieurs groupes vont essayer de se faire entendre – ayez un message clair et concis	

<b>Point central</b>	<b>Outil</b>	<b>Description</b>	<b>Enjeux à considérer</b>	<b>Action</b>
<b>Alliances intergroupes</b>	Développement d'alliances et de coalitions avec d'autres groupes de la société civile	Travailler avec d'autres groupes qui recherchent l'égalité	Des compromis sont habituellement requis – apprenez à connaître le groupe visé et quelles sont ses valeurs et ses approches avant de tenter de développer une alliance	
	Réseautage informel et partage d'information	Laissez savoir aux personnes d'autres secteurs ce qui se passe en termes d'enjeux liés à l'incapacité. Envoyez des bulletins d'information et invitez d'autres groupes à des événements spéciaux .	Prend beaucoup de temps – prenez garde à ne pas en prendre trop large	
	Faire du réseautage, se joindre à une association d'entraide, nourrir ses contacts avec des voisins influents, des amis et la famille	Travailler avec d'autres membres de la communauté sur des enjeux non liés à l'incapacité peut se révéler très utile pour bâtir des relations et créer des alliances au besoin	Encore là, prenez garde à ne pas en prendre trop large	

<b>Point central</b>	<b>Outil</b>	<b>Description</b>	<b>Enjeux à considérer</b>	<b>Action</b>
<b>Une base de membres solide</b>	Bonne éducation	Les membres ont besoin de saisir comment le nouveau traité peut apporter des changements	Ceci peut être complexe et la longueur du processus peut en rebuter certains	
	Action directe	Les manifestations et d'autres actions similaires peuvent être utilisées <b>seulement</b> quand toutes les autres stratégies ont échoué	Cela peut vous créer des ennemis, on ne devrait s'en servir qu'en dernier recours	
	Stratégie de communication	Nécessaire pour tenir les membres au courant	Demande au personnel beaucoup de temps et d'énergie	
	Événements amusants	Pour nourrir l'enthousiasme des membres	Peut être coûteux et difficile lorsque les ressources sont rares	

<b>Point central</b>	<b>Outil</b>	<b>Description</b>	<b>Enjeux à considérer</b>	<b>Action</b>
<b>Relations avec des décideurs clés</b>	Bâtir et maintenir sa crédibilité auprès de personnalités du monde des affaires	Particulièrement utile pour faire la promotion des possibilités d'emploi et de l'accès aux biens et services	Choisissez vos sujets avec soin pour que vos intérêts se chevauchent, ou alors vous risquez de vous faire rejeter ou coopter	
	Bâtir et maintenir sa crédibilité auprès de fonctionnaires clés	Important de s'assurer que les lois et les politiques reflètent fidèlement les enjeux des personnes ayant des incapacités	Choisissez avec soin le niveau de bureaucratie approprié de façon à ne pas perdre votre temps avec des personnes qui ne peuvent rien pour vous	

	Loi nationale relative aux droits de la personne	Peut être utilisée pour promouvoir l'accessibilité et l'égalité des chances	Peut aboutir à des discussions sur le non-besoin d'une nouvelle Convention	
	Instruments internationaux relatifs aux droits de la personne	Peuvent être utilisés pour influencer et éduquer les décideurs nationaux	Peut amener une certaine confusion sur la nature des efforts que vous déployez à l'heure actuelle	

## Aide-mémoire en 10 points pour une rencontre de plaidoyer

Pour mettre en oeuvre votre plan de plaidoyer pour la ratification, vous aurez probablement à être en contact avec un large éventail d'acteurs différents, que ce soit pour leur transmettre de l'information ou les persuader, ou les deux à la fois ! L'aide-mémoire qui suit est conçu pour vous aider à vous préparer à rencontrer un de ces acteurs. Mais rappelez-vous toujours : soyez professionnel, poli et positif !

1. Avec qui devez-vous prendre contact, et qu'espérez-vous accomplir en les rencontrant ? (Examinez de près comment une rencontre avec ces personnes peuvent faire avancer votre plan de plaidoyer en faveur de la ratification.)
2. De quelle information avez-vous besoin? (Différents acteurs auront besoin de différentes sortes d'information et de différentes quantités d'information. Alors, adaptez l'information que vous fournirez à votre interlocuteur.)
3. Comment puis-je les rejoindre ? (Particulièrement si vous rencontrez un représentant du gouvernement ... ils peuvent être très occupés ! Il se peut que vous ayez à fixer une rencontre longtemps à l'avance pour avoir de la place dans leur horaire.)
4. Quel genre de suivi puis-je offrir? (Les meilleures rencontres sont celles où vous développez une relation positive avec la personne que vous rencontrez, ou celles où vous renforcez une relation existante. Une des meilleures façons d'accomplir cela est de bâtir une relation dans laquelle la personne rencontrée vous considère comme une ressource précieuse – quelqu'un qui peut lui fournir de l'information utile et l'aider dans sa prise de décision.)
5. Qui doit être inclus dans cette rencontre? (Il est possible que plusieurs personnes désirent participer à cette rencontre ! Cependant, avec un trop grand nombre de participants, il peut s'avérer difficile de coordonner ce que vous voulez tous faire durant cette rencontre. Réfléchissez soigneusement à qui doit vraiment participer à cette rencontre.)
6. Quel est votre plan; qui va faire quoi, qui va dire quoi? (Cette question est particulièrement importante si plus d'une personne participe à la rencontre pour représenter votre groupe, ou s'il s'agit d'une rencontre commune avec d'autres groupes. Vous ne voulez pas que vos représentants donnent de l'information contradictoire ou qu'ils semblent désorganisés. Vous voudrez peut-être pratiquer ce que vous allez faire et dire avant la rencontre – les jeux de rôles entre collègues peuvent vous aider.)
7. Qu'allez-vous demander précisément à votre contact de faire? (Prenez toujours en considération ce que, de manière réaliste, votre contact peut faire, et pensez à ce que vous pouvez faire pour l'aider à répondre à votre demande.)
8. Qu'allons-nous laisser à notre contact? (Pensez à l'information dont votre contact a besoin. Vous pouvez lui transmettre une partie de cette information de vive voix, mais vous pouvez aussi lui laisser de l'information plus détaillée par écrit. Ainsi, vous pouvez avoir une rencontre courte et bien ciblée, et votre contact pourra lire le reste de l'information plus tard. Il pourra également partager cette information avec ses collègues si besoin est. Assurez-vous que cette personne sait comment entrer de nouveau en contact avec vous.)
9. Devez-vous faire rapport de cette rencontre à quelqu'un? (Assurez-vous d'informer vos collègues qui ont besoin d'être au courant du contenu de cette rencontre.)
10. Qu'est-ce qui se passe ensuite? (Si vous vous êtes engagé à fournir plus d'information, ou à faire un suivi quelconque, assurez-vous de le faire en temps voulu ! Si votre contact doit vous revenir sur un point ou un autre, assurez-vous qu'il sache comment vous joindre.)