



PROGRAMME
D'ENGAGEMENT
CIVIQUE



**LA COURSE AUX
ÉLECTIONS :
POURQUOI
PAS VOUS ?**

UNE SÉRIE DE FORMATIONS
POUR UNE **CAMPAGNE
ÉLECTORALE GAGNANTE**

FORMATION :
LA COURSE AUX
ÉLECTIONS

Les **mardis** du **28 juin**
au **12 juillet**
Ouverte aux candidat.e.s
des élections scolaires de 2022

19h - 21h00 HNE
VIA ZOOM

mofif2022.eventbrite.ca
mofif.ca






Femmes et Égalité
des genres Canada

Women and Gender
Equality Canada



Institute for Change Leaders

Se présenter aux élections
Formation des candidat-es aux conseils scolaires francophones
Partenariat avec le MOFIF

19 h à 21 h, heure de l'Est
Les mardis soir : 28 juin, 5 et 12 juillet

M**FIF**



**COURSE
ÉLECTORALE :
POURQUOI PAS VOUS ?**

**DEVENEZ CONSEILLÈRES ET
CONSEILLERS SCOLAIRES !**

MODULE 1
POURQUOI MOI ?

Mardi 28 juin
Ouverte aux candidat.e.s
des élections scolaires de 2022

19h - 21h00
VIA ZOOM

mofif.ca mofif2022.eventbrite.ca

    Femmes et Égalité
des genres Canada Women and Gender
Equality Canada 

Module 1 : Comment élaborer un plan d'action et recruter des bénévoles pour le réaliser?

Pour élaborer un plan d'action pour votre campagne, vous devez répondre à certaines questions :

1. Quels sont les résultats des dernières élections dans votre quartier?
2. De combien de voix avez-vous besoin, vous/votre candidat-e pour gagner cette fois-ci? Avec un seul adversaire? Deux? Trois? Combien de voix vous faut-il pour gagner si tous les électeurs et les électrices qualifié-es

votent et combien de voix vous faut-il pour gagner en fonction du nombre d'électeurs et d'électrices qui ont voté lors de la dernière élection (taux de participation)?

3. D'où viennent vos votes (amis, familles, collègues)? Y a-t-il des groupes précis de personnes qui sont les plus susceptibles de vous soutenir? Sont-ils plus jeunes, plus âgés, occupent-ils certains types d'emplois, viennent-ils de certaines communautés religieuses, s'intéressent-ils à des enjeux précis? Et pourquoi voudraient-ils voter pour vous?
4. Quelles sont les dates clés du « calendrier de la campagne »? Par exemple, quels sont le ou les jours du scrutin ? Quand le vote par anticipation commence-t-il ? Quand est le premier jour de la campagne et à quelle date les panneaux sont-ils autorisés (sur les propriétés personnelles et publiques)?
5. Quel montant devez-vous dépenser et comment allez-vous le réunir? Quels sont les plafonds de dépenses, p. ex., le montant total pour la campagne, pour le candidat et son conjoint, le maximum pour les particuliers, les sociétés, les syndicats?
6. De quel type d'équipe avez-vous besoin?
7. Comment recrutez-vous vos bénévoles?
8. Comment atteindre vos électeurs?

1. Quels sont les résultats des dernières élections dans votre quartier?

2. De combien de voix avez-vous besoin, vous/votre candidat, pour gagner cette fois-ci?

Meilleur cas (51 %) _____, nombre minimum _____

Et pourquoi voudraient-ils voter pour vous?

Message clé :

3. Qui sont vos électeurs et électrices?

Ajoutez les amis, les familles, les collègues de travail, les autres parents.

Communautés ou organisations connectées.

Combien de personnes chacun d'entre eux pourrait-il recruter?

4. Calendrier de la campagne

Les campagnes se déroulent selon un calendrier précis, tout devant aboutir le jour de l'élection. Notez les jours les plus importants – et les dates limites – sur le calendrier avant le jour de l'élection.

Voici quelques exemples :

Ouverture des mises en candidature – 1^{er} mai 2022

Fin des mises en candidature – 19 août 2022

Commencer à recruter et à former des bénévoles

Former une équipe et organiser les fonctions (qui fait quoi et quand?)

Commencez à organiser des cafés-causeries et des permanences téléphoniques

Liste électorale disponible – 1^{er} septembre 2022

Les panneaux électoraux peuvent être installés (si nous en utilisons).

Début du vote par anticipation – 24 septembre 2022

Jour du scrutin – 24 octobre, 10 h à 20 h

5. Quel est votre budget? Combien devriez-vous dépenser pour cette élection?

Comment commencer :

- Trouvez une personne qui s'occupe bien du budget/de l'argent, nommez-la à la direction des finances (joli titre!).
- \$\$\$ en banque
- Faites participer la personne désignée aux finances à la prise de décisions
- Soyez attentif-ve aux dons en nature
- Avoir un plan de collecte de fonds : à qui puis-je demander de l'argent? De combien ai-je besoin? Quel est le moyen le plus rapide et le plus facile de recueillir ces fonds?
- Mettez régulièrement à jour vos dépenses/votre budget

Quel est mon budget?

<i>R : RECETTES – COMBIEN D'ARGENT PUIS-JE RECUEILLIR?</i>
--

Particuliers _____ \$

Entreprises _____ \$

Recettes totales _____ \$

B : DÉPENSES DE CAMPAGNE

BUREAU DE CAMPAGNE

Emplacement (utiliser la maison de mon ami?) _____ \$
 Fournitures de bureau _____ \$
 Équipement de bureau _____ \$
 Café et collations _____ \$

DOCUMENTATION ÉLECTORALE et promotion

Carte de candidat _____ \$
 Dépliant? _____ \$
 Annonces sur Facebook
 Publicité dans les réseaux sociaux?

Équipes

Salaire d'un organisateur? _____ \$
 Garde d'enfants des bénévoles _____ \$
 Autres _____ \$
Total partiel : _____ \$

Candidat-e :

Dépenses personnelles _____ \$
 Remplacement du salaire _____ \$
 Transport _____ \$
 Repas _____ \$
 Garde d'enfants _____ \$
 Autres _____ \$
Total partiel : _____ \$

Autres _____ \$
 Audit de la campagne (si nécessaire)
 Frais bancaires
 Frais d'hébergement Web
 Nom de domaine
 Téléphone
 Autre...
Total partiel : _____ \$

TPS et TVP _____ \$
Fonds de prévoyance _____ \$
(10 % des dépenses totales)
Dépenses totales _____ \$
Limite des dépenses de campagne : _____

<i>C : BILAN</i>

Recettes totales _____ \$
Dépenses totales _____ \$
(Déficit/excédent) \$ _____ \$

Comment puis-je recueillir des fonds?

Qu'est-ce qui est efficace?

Des bonnes pratiques ?

6. Constituer votre équipe

Afin d'élaborer votre stratégie et de la mettre en œuvre, vous avez besoin d'un comité de planification des élections.

Pour en créer un, répondez à ces questions : Qui voulez-vous avoir dans votre équipe de base? Combien de personnes feront partie de l'équipe? Quelles compétences possèdent-elles et de quelles compétences ont-elles besoin?

Commencez par repérer des personnes qui peuvent assumer certaines fonctions clés :

1. Une personne pour surveiller le budget et aider à recueillir des fonds.
2. Organisateur de bénévoles – organiser et motiver les bénévoles à venir aux cafés-causeries, aux fêtes du centre téléphonique, aux réunions de l'équipe « Sortons voter ».
3. Personne chargée de repérer les électeurs, quelqu'un qui suit les listes des électeurs qui voteront pour moi (ou pas).

7. Recruter des bénévoles, organiser des entretiens individuels pour les intégrer à l'équipe.

Comment recruter des bénévoles

Pour mener à bien une campagne, vous devez recruter des personnes – en d'autres termes, vous devez les convaincre de se porter bénévoles pour vous.

Le recrutement peut se faire lors de rassemblements et d'une rencontre individuelle. La rencontre individuelle est un outil permettant de forger, d'entretenir et de développer des relations au sein de votre campagne.

Lors des rencontres individuelles, nous créons de nouvelles relations et apprenons à connaître les intérêts, les ressources et les histoires de chacun. Il est important de passer la majeure partie du temps à forger des liens et à

MOFIF



**COURSE ÉLECTORALE :
POURQUOI PAS VOUS ?**

**DEVENEZ CONSEILLÈRES ET
CONSEILLERS SCOLAIRES !**

MODULE 2
COMMENT ÉLABORER UN
PLAN D'ACTION ET RECRUTER
DES BÉNÉVOLES POUR
LE METTRE EN ŒUVRE ?

Mardi 5 juillet
Ouvverte aux candidat.e.s
des élections scolaires de 2022

19h - 21h00
VIA ZOOM

mofif.ca mofif2022.eventbrite.ca

ACÉPO Association des conseils scolaires des écoles publiques de l'Ontario
AFOCSC ASSOCIATION FÉMINISTE/PROGRESSIVE DES CONSEILLÈRES SCOLAIRES CATHOLIQUES
INSTITUTE FOR CHANGE LEADERS
 Femmes et Égalité des genres Canada Women and Gender Equality Canada
Canada

Module 2 : Pourquoi moi? Racontez votre histoire.

Nous racontons des histoires pour partager nos valeurs et utiliser l'émotion pour convaincre les gens à passer à l'action. Les histoires nous apprennent qui nous sommes, ainsi que notre objectif commun – en tant qu'individus, communautés et organisations.

Dans une campagne, nous utilisons des histoires pour répondre aux questions du « pourquoi » : pourquoi je me présente aux élections ? Pourquoi le travail que nous faisons est important ? Pourquoi nous devrions travailler ensemble ? Pourquoi nous devons agir maintenant.

Pour être candidat-es, nous devons être capables d'exprimer ce qui est le plus important pour nous : nos valeurs fondamentales. Nous devons apprendre à expliquer qui nous sommes et pourquoi nous avons à cœur de changer les choses. Échanger des faits ou des statistiques ne convaincra pas les autres de passer à l'action. Vous devez conquérir les cœurs, pas seulement les esprits.

Le récit nous permet de comprendre et d'exprimer nos valeurs communes d'une manière qui nous permet d'agir plus facilement ensemble.

Nous avons tous des histoires de défis et d'espoir. Nous croyons tous que notre système éducatif peut mieux refléter nos besoins. Quand nous nous unissons, nous pouvons trouver le courage de nous présenter aux élections, même si nous sommes confrontés à de nombreuses inconnues.

La clé est de répondre aux questions suivantes : pourquoi je veux me présenter aux élections; que ferais-je quand je serai élu-e; comment l'éducation de nos enfants s'en trouvera-t-elle améliorée.

Nous pouvons utiliser des histoires au moment de recruter un nouveau membre d'équipe, ou dans une discussion avec un parent, un électeur ou une électrice qui pourrait vous soutenir.

Vous pouvez demander à un nouveau membre de l'équipe : « Parlez-moi d'un moment, d'un incident, d'un défi qui a façonné la personne que vous êtes aujourd'hui? Comment cette expérience vous a-t-elle incité à vouloir améliorer la vie des autres? Pourquoi avez-vous choisi de prendre part à cette campagne? ». À votre tour, vous pouvez raconter un peu de votre histoire pour établir un lien et inciter le bénévole à agir.

Nous construisons nos histoires autour de « moments de choix » – des moments de la vie où nos valeurs ont été remises en question et où nous avons décidé d'agir, ce qui s'est passé quand nous avons agi et la leçon que nous en avons tirée.

Votre histoire devrait décrire les valeurs partagées qui vous poussent à agir, et à l'époque et maintenant; la menace qui pèse sur ces valeurs et qui exige une action; un plan pour résoudre ces défis; ainsi qu'une invitation à vos auditeurs à se joindre à vous pour participer.

En développant votre récit, posez-vous les questions suivantes :

- Qu'est-ce qui m'appelle à vouloir changer les choses?
- Pourquoi est-ce que j'envisage de me présenter aux élections?
- Quelles sont les valeurs qui me poussent à agir?
- Où ai-je trouvé ces valeurs?
- Y a-t-il eu un moment où j'ai pris la décision d'agir? Si oui, à quoi cela ressemblait-il, comment le ressentais-je? Soyez précis.
- Ces valeurs ont-elles toujours été importantes pour moi? Si non, quand cela a-t-il changé?
- Pourquoi est-ce que j'agis selon ces valeurs alors que des milliers de personnes ne le font pas?
- Comment ces valeurs pourraient-elles inciter les autres à me soutenir?
- Pourquoi est-il important d'agir maintenant?
- Qu'arrivera-t-il aux personnes que j'aime ou dont je me soucie si je rate cette occasion de faire changer les choses et de me présenter aux élections?

Pour conclure, n'oubliez pas que le récit est un moyen de relier et d'inspirer les gens, et de les motiver à unir leurs forces pour créer un changement.

M**FIF**



**COURSE
ÉLECTORALE :
POURQUOI PAS VOUS ?**

**DEVENEZ CONSEILLÈRES ET
CONSEILLERS SCOLAIRES !**

MODULE 3
COMMUNIQUER AVEC
LES ÉLECTEURS

Mardi 12 juillet
Ouverte aux candidat.e.s
des élections scolaires de 2022

19h - 21h00
VIA ZOOM

mofif.ca mofif2022.eventbrite.ca

    Femmes et Égalité
des genres Canada  Women and Gender
Equality Canada  Canada

Module 3 : Atteindre les électeurs

Tactiques	Avantages	Inconvénients
Démarchage porte à porte (peut ne pas être réaliste)	Contact personnel, renseignements	Les gens sont réfractaires pendant la COVID, taux

	actualisés	de contact plus faible
Démarchage téléphonique (combien de numéros de téléphone ai-je?)	Plus rapide, un bon moyen de rendre le bénévolat accessible aux personnes ayant des obstacles physiques et de leur permettre d'aider au déroulement d'une campagne	Moins personnel, on ne peut pas voir le langage corporel. Quand les coordonnées téléphoniques ne sont pas à jour, cela peut être très gênant.
Cafés-causeries (excellente approche pour les petites campagnes)	Voir plus de personnes ensemble, présentation plus intime et chaleureuse	
Distribution et envoi de brochures (coûteux mais facile)	Atteindre un grand nombre de personnes	Les gens peuvent ne pas les lire
Fête au centre d'appels (une stratégie gagnante à tout coup)	Activité collective, offre un soutien mutuel	

Communiquer avec les électeurs et électrices et leur parler

Démarchage

Deux types de démarchage : identification des votes et démarchage en profondeur. Comment commencer et que dois-je dire?

Formation et entraînement

Comment utiliser les réseaux sociaux?

Tactiques de contact avec les électeurs et les électrices : quelles sont celles qui sont réalistes pour votre campagne?

- Démarchage téléphonique
- Démarchage à pied
- Diffusion vocale/ messagerie textuelle
- Courrier direct

- Courriel
- Site Web
- Dépôts
- Envois massifs
- Publicité payée (y compris les publicités sur les réseaux sociaux)
- Publicité gratuite

Les chiffres le confirment :

1 bonne conversation téléphonique (bénévole)

→ +4 % de participation aux élections

1 bonne conversation sur le pas de la porte

→ +9 à 12 % de participation aux élections

Courrier direct

→ +0,6 % de participation aux élections

Démarchage pour l'identification des électeurs :	Démarchage en profondeur :
<ul style="list-style-type: none"> • Un scénario est remis aux électeurs • Les électeurs et électrices sont invité-es à répondre à des questions par oui ou par non • Détermination du niveau de soutien des personnes qui votent • Conversations de 30 à 90 secondes 	<ul style="list-style-type: none"> • Commencez par raconter votre histoire, en expliquant pourquoi ce que vous faites-vous tient à cœur, afin de forger un lien • L'électeur parle surtout parce que vous posez des questions ouvertes • Le vote doit leur donner le sentiment d'être entendu • L'électeur fait part de son expérience et de ce qui compte le plus pour lui • Conversations de 5 à 15 minutes

- ❖ Pour le démarchage en profondeur, vous voulez des conversations réelles et honnêtes – **mieux vaut une conversation de 10 minutes que 10 conversations d'une minute.**

Conseil de pro : si l'électeur n'a pas pris sa décision, nous ne voulons pas qu'il change d'avis tout de suite, nous voulons qu'il soit *ouvert à un changement d'avis*.

Outils numériques :

- Centre d'appels
- Applications de messagerie texte
- NationBuilder
- Whatsapp/WeChat

Le jour du scrutin : Sortons voter

De quels renseignements les électeurs auraient-ils besoin?

Comment tirer le meilleur parti des journées de vote par anticipation?

Comment encourager les gens à voter le jour des élections?

Sortons voter

« Sortons voter » doit être intégré à chaque facette de la campagne.

De quels renseignements les électeurs auraient-ils besoin? Où voter, à quel moment, que faut-il apporter? Que faire si le nom ne figure pas sur la liste électorale?

De quelle manière « Sortons voter » peut-il être intégré dans la tactique globale de la campagne?

Vote par anticipation

- Si vous en avez la capacité, organisez une mini journée électorale et veillez à ce que tous vos bénévoles et sympathisants votent par anticipation (ils auront ainsi plus de temps pour vous aider le jour du scrutin).
- Mettez vos partisans au téléphone et assurez-vous qu'ils reçoivent au moins un ou deux appels pendant le vote par anticipation;
- Organisez un blitz spécial avec un invité vedette pour inciter les partisans à voter;
- Vérifiez toujours que la personne est un partisan – avant d'essayer de la persuader de voter.
- Veillez à intégrer une question sur l'intention de l'électeur dans toutes vos conversations;
- Repérez les lieux de vote par anticipation et sachez où et comment voter le jour du scrutin;

- Soyez attentif à la façon dont les données sur les personnes qui ont voté pendant le vote par anticipation seront intégrées dans votre base de données – vous ne voulez pas perdre de temps à appeler des personnes qui ont déjà voté.

Que se passe-t-il le jour des élections?

Assurez-vous que tous ceux qui se sont engagés à voter pour vous le fassent réellement.

Alors, faites la fête!

Nous sommes là pour vous soutenir tout au long de votre campagne :

Des séances d'encadrement seront proposées pour soutenir votre travail.

Trois heures d'accompagnement en soirée entre les trois séances de juin, pour répondre à toutes vos questions.

Quatrième séance d'encadrement : mi-juillet, avant la date limite pour les mises en candidature, le 19 août 2022

Cinquième séance d'encadrement : début septembre, après la fête du Travail et après réception de la liste électorale.

Sixième séance d'encadrement : mi-septembre, avant la date du vote par anticipation, le 24 septembre 2022