

# Les bases de la mobilisation

## Qu'est ce que « mobiliser » ?

"MOBILISER" signifie mettre en mouvement.

On va parler de mobilisation pour tout ce qui va provoquer la mise en mouvement des membres de la communauté organisée, du moindre niveau de mobilisation (signer une pétition) aux plus élevés (participer physiquement et activement, par exemple à une action non-violente).

Pour mobiliser en masse, il est important de suivre un processus progressif. On va en effet pouvoir mobiliser plus de personnes pour les activités qui demandent moins d'effort, toutes les activités mobilisatrices sont importantes et ont leur rôle, pour familiariser les membres et les pousser progressivement vers une mobilisation de plus en plus engageante.

## Pourquoi mobiliser ?

**Quels sont les différents évènements dans le processus de construction d'une organisation pour lesquels on doit mobiliser/inviter des personnes ?**

- Réunions de comité
- Assemblées
- Actions
- Évènements informels pour créer du lien
- Activités de fundraising
- ...

Pourquoi il est important d'avoir un nombre conséquent sur nos évènements ?

- La **confiance** en l'organisation : les participants doivent se sentir appartenir à quelque chose d'assez important. En voyant les autres participants et leur nombre, ça doit leur donner envie de faire partie du collectif.
- La **richesse du contenu/l'intelligence collective** : le nombre et la diversité des participants permettront de nourrir les temps de réflexion, débats, production, partage d'expérience, etc. des temps collectifs
- La **légitimité** : ce qui sera produit ou décidé sera plus légitime si le nombre est conséquent, et donc que les participants peuvent être considérés comme représentatifs de la communauté organisée
- La **crédibilité** de l'organisation : l'organisation sera plus facilement prise au sérieux si elle est capable sur certains évènements de rassembler de la masse (visibilité de l'organisation)
- La **capacité de pression** : pour les actions, le nombre sera un des éléments définissant la capacité de pression sur le décideur

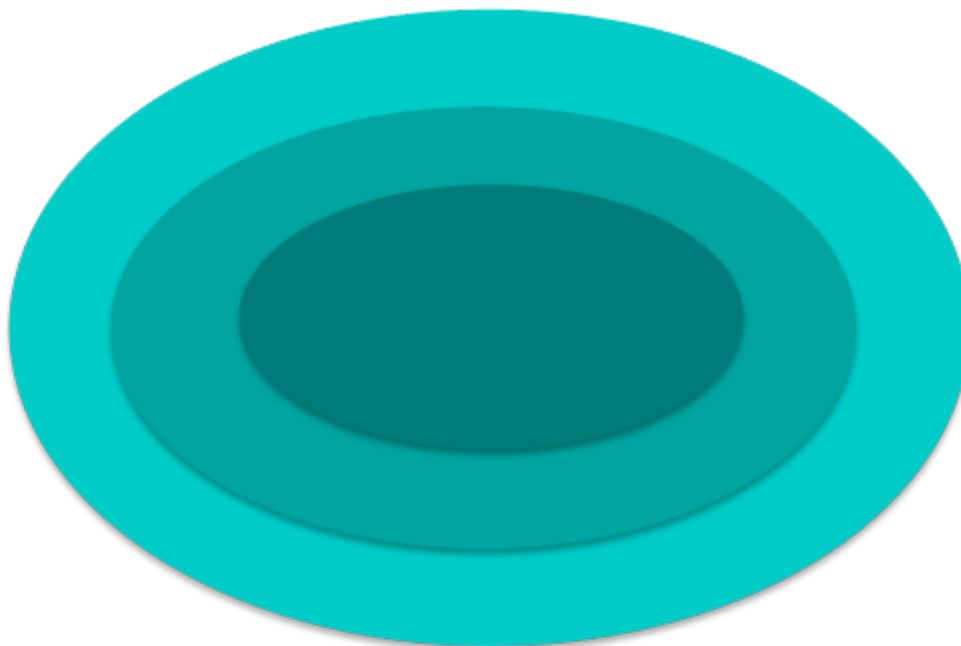
## Qui mobiliser ?

On va mobiliser :

- 1) A partir des contacts que l'on a obtenu précédemment
- 2) Des personnes dont on n'a pas encore le contact qui vont être ramenées par d'autres ou par des moyens de communication (affiches, tracts...)

On distingue trois différents facteurs de mobilisation qui vont pousser les personnes à s'engager/à participer.

**3 cercles de mobilisation :**



## Comment mobiliser ?

Les outils principaux pour mobiliser :

<i>A partir des contacts</i>	<i>Sans contact</i>
Phoning – appels téléphoniques	Tractage / stands
Sms	Affichage
Emails personnalisés	Flyers boîtes aux lettres
Messages personnalisés par applications de messagerie (whatsapp, facebook messenger,...)	Saute-mouton : une personne invite d'autres personnes
Messages de groupes/impersonnel (mailing list, groupes whatsapp, facebook,...)	Porte à porte
...	Publications sur les réseaux sociaux
	Annonce radio

Il est important de distinguer les modes de communication directs des modes de communication indirects (moins efficaces).

**Éléments clés pour assurer la mobilisation :**

- **Anticiper** : il est important de prévoir suffisamment à l'avance pour mobiliser. La date, l'heure et le lieu doivent être défini suffisamment à l'avance pour pouvoir ensuite inviter les participant.es, communiquer dessus. Prévoir un rétroplanning de son évènement.
- **Fixer des objectifs** : définir le nombre de participants que l'on souhaite pour l'évènement. Noter la règle des 1 sur 3 : sur 3 personnes qui confirment, seulement une viendra effectivement. Sur les personnes invitées directement, environ 1 sur 2 disent "oui" ou "peut-être". Il faut donc inviter 6 fois plus de personnes que l'objectif fixé (inviter 6 personnes pour une effectivement présente).
- **Prioriser** : il y aura sans doute un très grand nombre de personne à inviter, on ne pourra peut être pas communiquer à temps avec tout le monde, il est donc important de définir l'ordre de priorité: identifier les participants les plus indispensables à l'évènement, à inviter en priorité (exemple : Membres et contacts C+).
- **Multiplier les canaux** : les différents outils de mobilisation toucheront différentes personnes, ne pas hésiter à en utiliser le plus possible, diversifier.
- **Décompter** : une fois que l'on s'est fixé des objectifs de participants, il est important d'effectuer le suivi du nombre de personnes invitées et du nombre de confirmations : nombre de "OUI". Il est toujours bien de rendre visible ce nombre de OUI : évènement facebook « participe » ; badge à afficher, faire remplir une fiche « compte sur moi » ...
- **Rappeler** : il est nécessaire de relancer les invités, principalement les personnes qui ont confirmé, pour garantir leur présence. Prévoir des relances sur les différents canaux utilisés.