

La Défense d'Intérêts: Partie 1

Élaborer une Bonne Idée

Janvier 2019

Laura Betcherman, Katie Boone and Amelia Kellar



Bonjour et bienvenue à « PedsCases ». Mon nom est Dr Amelia Kellar, et je suis ici avec deux de mes collègues résidentes, Dr Katie Boone et Dr. Laura Betcherman. Nous sommes des résidentes en pédiatrie à l'Hôpital pour enfants « SickKids » de Toronto. Cette série de baladodiffusions sur la défense des intérêts en matière de santé chez les enfants a été développée avec l'aide de Dr Charlotte Moore-Hepburn, une pédiatre à l'Hôpital pour enfants « SickKids » et directrice des affaires médicales à la Société Canadienne de Pédiatrie.

Nous avons développé trois baladodiffusions d'introduction sur le travail de la défense d'intérêts liée aux besoins de santé des enfants. La première baladodiffusion va vous initier aux outils en matière de défense des intérêts et de politiques publiques alors que les deux prochaines vont adresser comment concevoir, planifier et implanter un projet de défense d'intérêts.

Définition de la défense d'intérêts

- Qu'est-ce que la défense d'intérêts?
 - Changement dans les politiques publiques, les pratiques et les institutions
- Pourquoi utiliser la défense d'intérêts?
 - Stimuler le changement positif
 - Rendre les programmes plus durables (atteindre du changement de manière généralisée)
 - Défendre les communautés des changements défavorables
 - Bâtir et renforcer la coopération entre les organisations
 - Encourager la participation des citoyens dans l'élaboration des politiques

“La défense des intérêts est de mettre un problème sur l'agenda, générer une solution à ce problème et bâtir du support pour agir sur le problème et la solution” – R Sharma



Tout d'abord, nous allons commencer avec une définition du principe de défense d'intérêts. La défense d'intérêts en matière de santé repose sur le concept de générer du changement dans le domaine des politiques publiques, de la pratique médicale et/ou dans la conception des systèmes de santé. Cela inclut des activités qui cherchent à influencer les décisions au niveau gouvernemental ainsi que les décisions à tous les niveaux au sein des systèmes culturels et sociaux, autant dans les institutions publiques que privées.

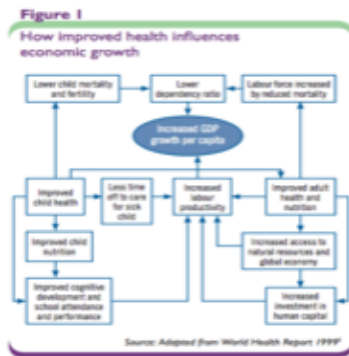
Par la suite, considérons les raisons pour lesquelles nous nous portons à la défense des intérêts en matière de santé. Il existe plusieurs raisons pour lesquelles les étudiants, les résidents et les médecins choisissent d'en faire ainsi. La défense d'intérêts stimule le changement, peut générer des programmes plus viables, défend les communautés, stimule et renforce la coopération au sein des organisations et encourage la participation des citoyens dans l'élaboration de politiques publiques. La défense d'intérêts est essentielle pour la santé et le bien-être des enfants et de leurs familles. C'est aussi une activité très enrichissante et gratifiante pour ceux qui s'y engagent, qui sont persistants dans leurs efforts et qui finalement réussissent à atteindre leurs objectifs.

- “Les idées sont de bonnes flèches, mais il faut aussi avoir un arc.

•
La politique est l’arc de l’idéalisme.”

•
Bill Moyers

Mais par où commencer? Essentiellement, afin de générer du changement social, il faut défendre nos idées en impliquant, en inspirant et en motivant les politiciens et les dirigeants communautaires. Générer du changement n’est pas une activité passive – cela demande des actions dédiées et stratégiques, ce qui inclut notamment l’implication et l’engagement efficace des décideurs à tous niveaux.



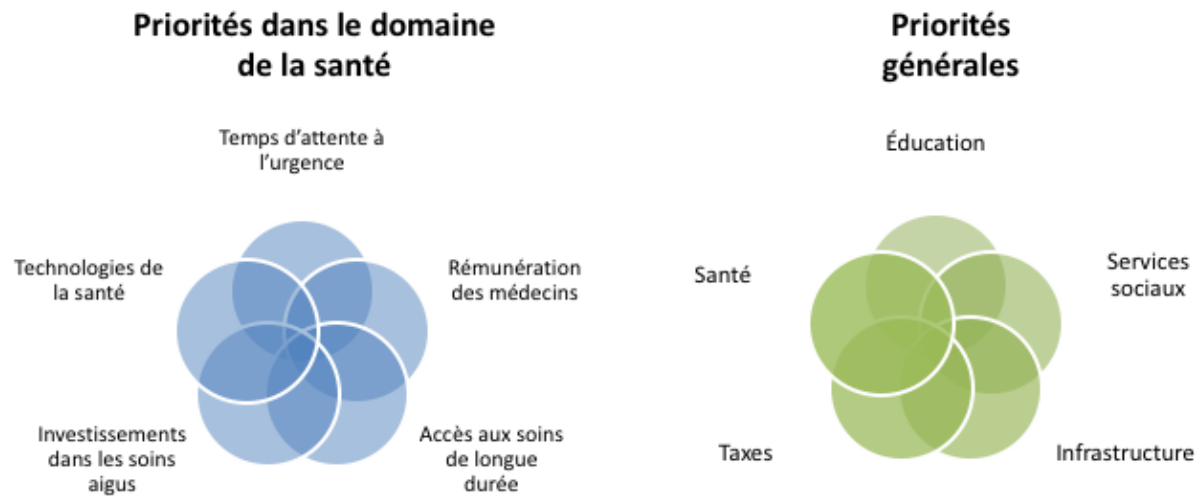
En ce qui concerne la défense d'intérêts en pédiatrie, tout commence par les efforts mis afin d'impliquer les enfants dans ce processus. En effet, il faut chercher à engager les citoyens tôt dans leur parcours de vie. Si on y pense, cela devrait être un choix judicieux évident en termes de fonds publics.

Basé sur le travail de scientifiques représenté ici dans la figure 1, on sait qu'il y a une opportunité unique et limitée dans le temps afin d'influencer significativement la santé, le bien-être et la productivité d'une personne. Ainsi, on devrait investir dans les citoyens d'une société alors qu'ils sont encore enfants.

Investir dans les enfants s'harmonise avec nos morales publiques et nos valeurs éthiques sociétales. Cela nous donne aussi des options intéressantes à défendre en termes de discours politiques. En effet, investir chez les enfants apporte une valeur de retour intéressante à long-terme. Ceci est un des rares et précieux exemples où les preuves s'alignent avec les objectifs de politiques publiques souhaitées.

Cela ne veut pas dire que les objectifs en matières de politiques publiques pour la santé des enfants sont faciles à élaborer et à atteindre, mais cela signifie que c'est possible des les atteindre. Cela signifie aussi que les décideurs sociétaux devraient être ouverts et réceptifs en ce qui concerne la défense des intérêts des enfants qui, en bout de ligne, peut générer des changements sociaux significatifs.

Faire compétition aux autres priorités



Alors que nous commençons à penser à initier notre projet pour la défense d'intérêts des enfants, il faut tout d'abord mettre l'accent sur l'importance de choisir une bonne idée.

À tout moment, les dirigeants politiques et les autres décideurs font face à des priorités qui se font concurrence : en effet, différents partis défendent leurs intérêts dans des domaines distincts. Les gouvernements provinciaux doivent constamment prendre des décisions afin d'allouer les ressources disponibles entre les secteurs de la santé, de l'éducation, des services sociaux, du transport et de l'environnement. Tous ces secteurs sont importants, et chacun d'eux pourraient faire mieux avec plus de ressources.

Et à tout moment, au sein de chaque secteur, les ministères de la santé font face à plusieurs priorités qui se font concurrence. Devrions-nous dépenser plus d'argent afin de réduire les temps d'attente dans les urgences et ainsi atténuer l'achalandage dans les hôpitaux? Devrions-nous investir davantage dans les établissements de soins de longue durée afin de faciliter le problème des « autres niveaux de soins »? Notre système de santé serait-il plus efficace si on s'empressait davantage à instaurer les dossiers médicaux électroniques de manière omniprésente? Devrions-nous investir davantage dans de nouveaux hôpitaux plus volumineux afin d'accueillir notre population grandissante?

Avec autant de priorités concurrentes au sein du secteur de la santé mais aussi au sein de l'arène publique en général, il est essentiel lorsqu'on élabore notre projet de passer du temps à bien établir un bon sujet, avec une bonne équipe et au bon moment. Afin d'être efficace, votre idée de projet pour la défense d'intérêts des enfants devrait être choisie dans le but de se démarquer des autres idées concurrentielles. Ainsi, votre idée de projet devrait être assez unique pour captiver l'attention des décideurs afin d'engendrer des changements ultimement.

Étape 1: le bon sujet

- Quelle est votre passion?
- Un surplus d'enjeux importants et urgents
- Trouvez un sujet qui s'aligne avec votre personnalité et vos passions
- Trouvez un sujet qui interpelle vos collègues et votre entourage
- Faites appel aux ressources disponibles!

La première étape est de choisir le bon sujet. Ceci n'est pas une tâche facile considérant le fait qu'il y ait tellement d'enjeux importants et urgents. Commencez par choisir un sujet qui vous interpelle. La défense des intérêts exige beaucoup de travail et cela est mieux accompli quand le projet s'aligne à vos passions personnelles. Il est aussi plus facile de choisir un sujet qui rejoint aussi les passions de vos collègues ou de vos amis.

Générez votre sujet

- Ressources

- « En faisons-nous assez? »
- Plateformes politiques
- Médias
- Documents de principes et les points de pratique de la Société canadienne de pédiatrie
- Expérience clinique
- Expérience personnelle

En faisons-nous assez?

Un rapport de la situation des politiques publiques canadiennes et de la santé des enfants et des adolescents



Si vous avez besoin d'un peu d'inspiration, des ressources sont à votre disposition. Le rapport intitulé « En faisons-nous assez? » élaboré par la Société Canadienne de Pédiatrie est un outil très utile en ce qui concerne les enjeux impliquant la santé des enfants et des adolescents. C'est un document généré par la SCP qui recense dans quelle mesure les gouvernements provinciaux, territoriaux et fédéraux utilisent leurs pouvoirs législatifs pour promouvoir certains enjeux en matière de santé qui ont une incidence sur les jeunes. Lorsqu'une province tombe sous la moyenne nationale (ou les standards nationaux articulés par l'association nationale des pédiatres), ceux qui désirent partir à la défense des intérêts des enfants ont l'opportunité d'avoir beaucoup d'influence. En effet, aucune province n'aime être dernière ou au bas du classement national. Si votre province est en retard comparé au reste du pays en ce qui attrait à un enjeu touchant la santé des enfants et des adolescents, il y a certainement alors pour vous un opportunité pour générer du changement.

Il faut aussi considérer d'autres facteurs incluant les enjeux adressés dans les plateformes politiques... Quelles sont les positions du parti au pouvoir ou celles des partis d'opposition? Quelles sont les actions prises par ces partis? Pourraient-ils faire mieux? Quels sont les sujets de discussion dans les médias? Quels sont les enjeux sociaux et ceux dans le domaine de la santé qui intéressent la population? Est-ce que l'attention des médias peut être dirigée, ou bien orientée afin de créer du changement positif? Et qu'en est-il des nouvelles données? Est-ce qu'il y a de nouveaux documents de principes émis par la Société Canadienne de Pédiatrie qui

soulignent le besoin de changements au niveau fédéral, provincial, municipal ou au niveau des systèmes de santé? Comment ces nouvelles données influencent les enjeux que nous souhaitons défendre? Encore une fois, les meilleures idées dérivent de nos expériences personnelles et peuvent générer assez de passion nécessaire pour recueillir davantage de support.

Étape 2: la bonne portée

- Considérez la portée
 - Quelle est votre demande spécifique? Est-ce faisable?
- Considérez les intervenants impliqués
 - Locaux, régionaux, provinciaux, nationaux?
 - Est-ce que vos intervenants peuvent s'entendre sur la raison pour laquelle votre enjeu est important pour la santé des enfants?
 - Santé publique
 - Intervention précoce
 - Maladies chroniques
 - Maladies rares
 - Soins aigus
 - Soins de première ligne
 - Soins palliatifs

Maintenant que vous avez trouvé le bon sujet, il faut considérer la portée de notre projet. Il est important de définir un agenda à notre projet de défense d'intérêts afin que celui-ci soit spécifique et faisable. En essayant de tenter l'impossible, on finira sûrement par ne pas réussir à atteindre nos objectifs. Cependant, en définissant une structure claire, on risque d'avoir plus de succès : pour y arriver, il faut que notre projet soit compris par notre audience ciblée et qu'il puisse être exécuté dans des délais raisonnables avec un budget raisonnable. Par exemple, défendre le principe de « bonne santé mentale pour tous les enfants et adolescents » est vague et il s'agit plus d'une vision globale que d'un résultat concret et mesurable. Par contre, défendre le principe « d'accès à des évaluations psycho éducationnelles en temps opportun pour tous les enfants et adolescents dans une province définie » est un projet spécifique et faisable avec les ressources appropriées. Avoir un agenda clair pour notre projet de défense des intérêts avec une portée bien définie est essentiel pour la réussite de celui-ci.

Par la suite, il faut considérer vos intervenants. Allez-vous entreprendre vos discussions avec une communauté, une province ou avec le pays en entier? Est-ce que les changements que vous allez apporter vont être significatifs pour les docteurs, les infirmières, les professeurs, les industries ou pour d'autres intervenants? Il est important d'impliquer tous les intervenants touchés par la portée de votre projet afin d'en ressortir avec des décisions communes et partagées. Arriver à des décisions communes sous-entend que tous les intervenants impliqués acceptent un élément commun et partagé au sein de votre projet de défense d'intérêts. Il faut travailler tous

ensemble afin d'élever notre enjeu défendu comme priorité sur la liste des décideurs sociaux et des dirigeants politiques. Il ne faut pas oublier que cela est vrai pour les intervenants au sein du système de santé mais aussi ceux en dehors, au sein de la communauté.

Étape 2: la bonne portée

- Enjeu bien défini
- Contraintes de temps et de budget atteignables
- Recommandations claires et précises
- Sachez quand passer à autre chose...



Puis, il faut établir un agenda. Commencez par un sujet bien défini. Quels sont les changements spécifiques à apporter? Vous devriez avoir des recommandations spécifiques en termes d'actions à entreprendre et des objectifs clairs qui permettront de définir un succès. Par exemple, si votre sujet est la prévention de blessures, il ne serait pas suffisant de dire tout simplement « réduire l'incidence des blessures chez les enfants ». Après avoir défini la portée de votre projet et les intervenants à impliquer, l'agenda de votre projet pourrait inclure un objectif tel que « réduire les visites à l'urgence et les hospitalisations liées aux armes à air comprimé en réglementant leur achat et leur utilisation sous la Loi canadienne sur la sécurité des produits de consommation ». Si vous êtes incapable d'établir des recommandations spécifiques en termes d'actions à entreprendre, il est peut-être mieux de retravailler sur votre projet et chercher d'autres idées.

Étape 3: le BON moment

- Évaluer votre lancée
- Aligner votre projet avec:
 - Les engagements des plateformes politiques
 - Les nouvelles preuves scientifiques
 - Les objectifs stratégiques de partenaires puissants

Encore une fois, sachez quand passer à autre chose...

Maintenant que vous avez établi le bon sujet pour votre projet et que vous en avez spécifié la portée, il est important d'établir le moment opportun pour exécuter votre idée. Même les meilleures idées peuvent échouer si elles sont présentées au mauvais moment. Il est important de considérer si votre idée s'aligne ou non à une plateforme politique. Êtes vous proche d'une élection? Est-ce un enjeu qui va être traité lors de débats et qui pourrait servir de cheval de bataille pour un certain parti?

Aussi, considérez les nouvelles données et preuves scientifiques qui pourraient supporter votre campagne de promotion. Si de la recherche pertinente à votre projet est véhiculée à travers les médias, cela pourrait augmenter la participation et les investissements de la communauté et des intervenants en votre faveur.

Autres considérations: l'attention des médias

- Les gens seront-ils intéressés?
- Considérez ce qui est important pour votre population d'intérêt
- Qu'est-ce qui est important pour vos intervenants?
- Où les investissements sont-ils alloués?
- Est-ce qu'il y a déjà de l'attention médiatique entourant votre enjeu ou devrez-vous partir à zéro?



Lorsque vous chercher à spécifier la portée de votre projet, vous devez obtenir l'investissement des autres, que ce soit au niveau communautaire, provincial or national. Quelle est la clé du succès? Votre idée doit rejoindre vos intervenants : votre idée doit leur tenir à cœur.

Considérez des idées qui s'alignent avec les objectifs stratégiques des organisations de vos intervenants. Un bon exemple est d'aligner vos idées avec le nouveau Cadre Stratégique de la Société Canadienne de Pédiatrie, paru en 2017 et effectif jusqu'en 2022. Les cinq priorités de ce cadre stratégique sont :

1. Viser l'équité en sante pour les enfants et les adolescents des Premières nations, Inuits et Métis
2. Veiller au développement de la petite enfance
3. Accroître l'accès à des médicaments et des thérapeutiques sécuritaires et efficaces
4. Renforcer les services et les soins en santé mentale pour les enfants et les adolescents
5. Faire progresser la pratique de la pédiatrie sociale

Comme avec toutes les organisations, le cadre stratégique de la SCP explore plus en détails ces secteurs à qui on donne une attention spéciale, ainsi que du temps et des ressources. Rejoindre les intérêts d'autres organisations puissantes va faire lever votre projet et va continuer à entretenir les efforts mis par vos intervenants. Nous sommes toujours capable d'accomplir davantage quand on travaille tous ensemble.

Étape 4: le bon moment (suite)

- Évaluez le contexte de votre enjeu d'une perspective politique
- Comprenez le contexte canadien actuel
 - Paliers gouvernementaux
 - Variations entre les juridictions (chefs de file versus ceux en retard)
 - Niveaux de changements (lois existantes, réglementations et cycles budgétaires)
- Comprenez le contexte médical
- Comprenez le contexte international (si pertinent)

Quand vous décidez quel est le moment opportun pour lancer votre campagne de défense d'intérêts, il est essentiel d'évaluer le paysage social du point de vue de la politique publique. Commencez par étudier et comprendre à quel niveau du gouvernement votre projet s'adresse, ce qui sera discuté plus longuement dans la deuxième baladodiffusion. Puis, attardez-vous aux variations au sein des juridictions – qui sont les dirigeants par rapport à cet enjeu et qui prennent du retard? Existence-ils des juridictions qui planifient aller de l'avant sur cet enjeu? Comment pouvez-vous utiliser cette information à votre avantage?

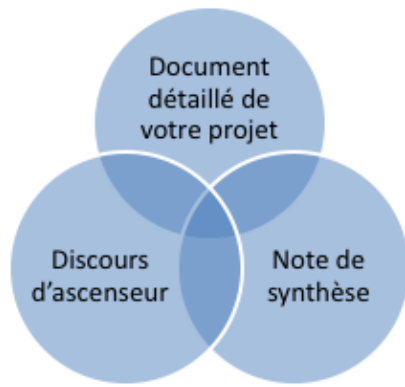
Pensez aussi aux différents niveaux disponibles où vous pourriez apporter du changement. Quelle est la législation actuelle concernant votre enjeu? Est-ce que l'agenda de votre projet nécessite un changement au niveau de la législation actuelle? Quelles règles sont en place actuellement? Est-ce que des changements doivent être apportés à ces règles? Est-ce qu'il y a des règlements non respectés qui devraient être renforcés? Est-ce que vos demandes nécessitent du financement? Si oui, considérez les cycles budgétaire et veillez à comprendre à quel moment de ces cycles les décisions importantes doivent être prises.

En tant que professionnels de la santé, nous comprenons aussi le contexte médical de nos idées. Est-ce que de nouvelles données ont été publiées récemment? Il y a-t-il une conférence qui pourrait faciliter l'annonce de notre projet de défense d'intérêts et engendrer une discussion autour de cet enjeu? Nous pouvons offrir une

contribution unique à la discussion. Comment notre perspective pourrait-elle être mise en valeur?

Aussi, demandez-vous si le contexte international entourant votre idée devrait être considéré - devriez-vous faire une analyse des autres juridictions? Si cela s'avère pertinent, les données internationales peuvent être utilisées en faveur de votre projet.

Étapes 5 & 6: Formulez votre argumentation et choisissez la bonne équipe



Soyez concis!

Trouvez des partenaires et des mentors!

Dans les dernières étapes en ce qui concerne l'élaboration de votre idée, il est important que vous articuliez clairement votre argument en termes de défense des intérêts. Cela peut être fait par l'entremise d'un bref document politique qui élabore votre demande avec une description de la situation actuelle, les données disponibles en ce qui concerne les meilleures pratiques et vos recommandations pour générer du changement. Particulièrement en ce qui concerne les dirigeants gouvernementaux, vous avez très peu de temps pour faire valoir votre idée et pour générer assez d'intérêt pour stimuler leur engagement. Un truc utile est de s'imaginer que vous devez vendre votre idée à quelqu'un seulement durant le temps d'une simple montée d'ascenseur. Si vous avez de la difficulté à articuler votre idée et votre demande dans ce contexte, il est peut-être sage de réévaluer votre idée. Il est aussi utile de préparer un document d'une seule page qui énumère vos messages clés seulement avec les faits les plus essentiels et pertinents. Le bref document politique, votre liste de messages clés et votre « discours d'ascenseur » forment un trousse essentielle qui signifie que vous êtes prêts à présenter votre projet.

Et puis finalement, il faut vous former une équipe! Comme mentionné précédemment, il est important de trouver des membres d'équipe qui sont informés et passionnés par votre idée de projet afin d'en véhiculer le message, de maximiser votre réseaux de contacts et de vous aider vers la réussite.

Mentorat

- Spécialiste dans le domaine d'intérêt ou dans de multiples domaines
- Approchez le gouvernement
 - Quel pallier?
 - Institutionnel, municipal, provincial, fédéral
- Bâissez une équipe

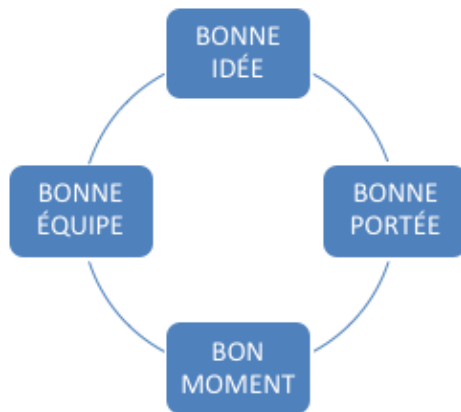


Une équipe est essentielle afin d'atteindre vos objectifs. Vous allez avoir besoin d'une équipe avec des compétences diversifiées et qui se complètent mutuellement afin d'accomplir vos tâches. Vous allez aussi avoir besoin d'un échéancier réaliste avec des objectifs tangibles et atteignables.

Tout d'abord, considérez avec quel niveau de gouvernement vous allez travailler.

1. Trouvez un personnel de liaison avec le gouvernement ou un expert en matières de relations gouvernementales– quelqu'un qui a de l'expérience avec le lobbying, qui sait faire pression sur le gouvernement afin d'engendrer des changements significatifs
2. Identifiez un membre de l'équipe qui est un expert clinique en ce qui concerne la recherche et l'application de celle-ci dans les pratiques – celui-ci vous aidera à établir des buts tangibles et réalistes.
3. Trouvez un expert en médiatisation/marketing dans l'éventualité où vous auriez besoin de médias. Les médias sont très efficaces pour véhiculer vos idées, alors avoir cet expert sur votre équipe est essentiel!
4. Trouvez d'autres membres motivés qui sont passionnés par votre cause

Résumé



- Bonne idée: connexion personnelle et passion
- Bonne portée: bien définie, atteignable
- Bon moment: lancée, palier gouvernemental, implication des médias
- Bonne équipe: passion, expertise et diversité

En conclusion, nous avons couvert comment élaborer et évaluer la bonne idée pour votre projet de défense d'intérêts. Par la suite, nous avons revu comment parvenir et schématiser une portée appropriée à votre projet. En gros, vous voulez une idée qui est bien définie et faisable. Du moment où vous avez la bonne idée et la bonne portée, il est essentiel de considérer votre bon moment d'action et votre échéancier. À quel niveau de gouvernement allez-vous vous adresser? Est-ce que les médias s'intéressent à votre enjeu? Finalement, vous devez vous entourer d'une bonne équipe. Comme mentionné précédemment, il est essentiel d'avoir un membre de votre équipe qui a de l'expérience en termes de relations avec le gouvernement, que ce soit au niveau municipal, provincial ou fédéral. De plus, avoir un expert en médiatisation est un atout important afin de recueillir davantage d'investissements et de collaboration. Nous espérons que vous avez apprécié cette baladodiffusion d'introduction sur la défense des intérêts. Dans notre prochaine baladodiffusion PedsCases, nous allons aborder le sujet d'élaboration, de planification et de mise en œuvre de votre projet de défense des intérêts. Merci d'avoir été à l'écoute!