**Défense des droits et des intérêts 101**

# **Bienvenue à Défense des droits et des intérêts 101**

Bienvenue à Défense des droits et des intérêts 101. Que la défense des droits et des intérêts fasse officiellement partie ou non de vos fonctions à INCA, nous jouons tous un rôle au chapitre de la défense des droits et des intérêts des personnes aveugles ou ayant une vision partielle.

Dans ce document vous en apprendrez plus sur les sujets suivants :

* Qu’est-ce que la défense des droits et des intérêts
* Qui est un défenseur des droits et des intérêts
* Les différents types de défense des droits et des intérêts
* Pourquoi les gens défendent les droits et les intérêts
* Le rôle d’INCA dans la défense des droits et des intérêts
* L’équipe d’INCA pour la défense des droits et des intérêts
* Les étapes menant à l’autodéfense de ses droits
* Intersectionnalité

# **Qu’est-ce que la défense des droits et des intérêts?**

D’après INCA, la définition de la défense des droits et des intérêts est la suivante :

« La défense des droits et des intérêts consiste à persuader une personne influente, lepublic, les entreprises, organisations ou le gouvernement de changer les attitudes, les politiques ou les pratiques concernant une cause. »

En d'autres termes, ceci consiste à essayer d'apporter un changement positif.

Vidéo : “What is Advocacy?” (en anglais seulement)

(Qu’est-ce que la défense des droits et des intérêts?)

<https://www.youtube.com/watch?v=OtkqLIcrd4I&t=3s>

(Qu’est-ce que la défense des droits et des intérêts?)

Vidéo de CNIB : What is advocacy? (en anglais seulement)

<https://www.youtube.com/watch?v=4rPRQXwJObc&t=1s>

## **Qui est un défenseur des droits et des intérêts?**

Il existe de nombreux mythes concernant l’identité d'un défenseur. En voici quelques-uns :

* Un défenseur des droits est une personne en colère ou qui parle fort.
* Un défenseur des droits possède une formation ou une éducation en politique publique ou en relations gouvernementales.
* Un défenseur des droits participe à une action directe, comme prendre part à des manifestations ou porter des pancartes.
* Un défenseur des droits est un lobbyiste professionnel ou a de bonnes relations avec des personnes importantes.

Même si certains défenseurs des droits possèdent l'une ou l'autre de ces qualités, aucune d'entre elles n'est nécessaire pour être un bon défenseur.

## **Êtes-vous un défenseur des droits et des intérêts?**

* Réfléchissez aux questions suivantes :
* Êtes-vous souvent confronté à des obstacles que vous voulez éliminer?
* Voulez-vous changer les choses pour vous-même?
* Voulez-vous changer les choses pour les autres ?
* Voulez-vous changer les choses pour la société ?
* Voulez-vous modifier les attitudes, les perceptions et les comportements pour briser les barrières et créer une équité?

Si vous répondez à l’une ou l’autre de ces questions par oui, vous êtes un défenseur des droits.

Vidéo de CNIB : Are you a self-advocate? (en anglais seulement)

<https://www.youtube.com/watch?v=5RIpTnWmskk&t=3s>

Il n’est pas nécessaire d’être expert en la matière ni d’être le meilleur ami de votre député pour être un bon défenseur des droits et des intérêts. Un bon défenseur des droits doit utiliser ses propres compétences pour naviguer dans les systèmes, établir des relations et favoriser des changements. Voici quelques qualités que les bons défenseurs des droits possèdent :

* Passion : Vous vous souciez du changement que vous voulez apporter.
* Motivation : Vous avez l’ambition et le désir de changer les choses.
* Autonomisation : Vous avez confiance en vous et disposez des ressources nécessaires pour changer les choses. Comme le fait de comprendre vos propres forces, la capacité d'identifier les obstacles possibles et les adaptations à apporter, ainsi que de connaître vos droits.
* Organisation : Vous prenez des notes et disposez de faits et de preuves pour persuader les autres.

Vidéo de CNIB : Putting Advocacy into Practice (en anglais seulement)

<https://www.youtube.com/watch?v=v3e0Ti5b754&t=1s>

# **Types de pratique de défense des droits**

Il existe quatre types de pratique de défense des droits, notamment :

1. Autodéfense de vos droits
2. Défense systémique
3. Défense des droits par une tierce partie
4. Éducation et sensibilisation

## **Autodéfense de vos droits.**

On entend par autodéfense le fait de se défendre et faire valoir ses besoins. Par exemple, vous pouvez faire savoir à votre professeur que vous devez vous asseoir à l'avant de la classe ou demander un document dans un format accessible. Même si le même problème peut toucher d'autres personnes, vous vous sentez motivés à changer les choses parce que cela vous touche personnellement.

## **Défense systémique.**

La défense systémique consiste à influencer et à changer le mode de fonctionnement des systèmes de manière à ce que la population en bénéficie. Les défenseurs systémiques se concentrent sur les changements d'attitudes, de loi, de politiques et de pratiques. Parmi les exemples de défenseurs systémiques, citons Black Lives Matter, le mouvement #MeToo, les campagnes sur le changement climatique et la campagne La techno dès maintenant INCA. (<https://cnib.ca/en/support-us/advocate/election-2019/technow?region=on>)

## **Défense des droits par des tiers.**

On entend par défense des droits par une tierce partie une intervention par une personne ou le représentant d’une personne ou d’un groupe qui élus, les protecteurs des citoyens, les organisations de personnes handicapées et les comités consultatifs municipaux sur l'accessibilité sont des exemples de représentation par un tiers. INCA participe parfois à la défense des intérêts à titre de tierce partie, mais nous préférons sensibiliser les gens à défendre eux-mêmes leurs intérêts dans la mesure du possible.

## **Éducation et sensibilisation**

L'éducation et la sensibilisation visent à accroître le niveau de compréhension du public à l'égard d'une cause donnée afin de favoriser un changement. La récente campagne « Ouvrir les portes du travail » d’INCA est un exemple d'éducation et de sensibilisation.

(<https://www.youtube.com/watch?v=UZX4zRanj8A>)

## **Ne pas oublier**

Vous avez peut-être remarqué que les différents types de pratique de défense des droits peuvent se chevaucher. Défendre ses droits auprès d'un magasin pour dénoncer l'inaccessibilité de son site Web relève de l'autodéfense, mais il peut aussi s'agir de défense systémique, car un site Web accessible profiterait à tous et pas seulement à vous. Le mouvement #MeToo est un exemple de défense systémique, d'éducation et de sensibilisation.

Ne vous souciez pas trop de la façon dont les différents types de pratique de défense des droits se chevauchent. Il suffit de pouvoir reconnaître les différents types de défense des droits et ce à quoi ils peuvent ressembler.

# **Pourquoi les gens défendent-ils leurs droits?**

Les gens défendent leurs droits pour de nombreuses raisons. En voici quelques-unes :

* Lorsque leurs droits ne sont pas respectés
* Lorsque d'autres personnes parlent en leur nom
* Lorsqu'une cause leur tient à cœur
* Pour sensibiliser les élus, les entreprises, les organisations, les décideurs et le public.
* Pour favoriser le changement
* Pour trouver des solutions
* Pour travailler en équipe afin d’atteindre un objectif commun

Voici quelques exemples d’éléments que les gens aveugles ou ayant une vision partielle défendent :

* Accès à l'information et à la communication
* Accès aux services et espaces publics
* Changements dans les services et espaces publics
* Changements d'attitudes, de politiques ou de procédures
* Technologie accessible
* Changements à l'environnement bâti

# **Le rôle d’INCA dans la défense des droits et des intérêts**

## **Principes directeurs : Autodéfense**

INCA s'appuie sur trois principes directeurs en matière d'autodéfense :

1. Nous soutenons nos défenseurs des droits pour qu'ils puissent s'exprimer de leur propre voix sur leurs expériences vécues et leurs droits.

INCA prend position sur certaines questions à titre d'organisme, mais ne parle pas au nom des personnes aveugles ou vivant avec une vision partielle. Nous leur fournissons plutôt des ressources qui leur permettent de défendre leurs intérêts en leur propre nom. Nous collaborons également avec nos bénévoles chargés de la défense des droits et nos partenaires communautaires pour traiter les problèmes systémiques afin de faire en sorte que les personnes directement touchées par un problème soient entendues.

1. Nous fournissons aux défenseurs les informations et les ressources nécessaires pour défendre eux-mêmes les questions qui leur tiennent à cœur.

Si nous consacrons toutes nos ressources et notre temps à des problèmes individuels, cela limite notre capacité à affronter les problèmes systémiques auxquels notre communauté doit faire face. Nous devons également reconnaître que le fait de défendre automatiquement les intérêts d'une personne n'est pas seulement une perte de pouvoir, mais peut également perpétuer la discrimination fondée sur la capacité physique. Notre première approche consiste à fournir à la personne des informations, des ressources et des suggestions pour l’aider à se défendre elle-même.

1. Nous partageons notre position et les histoires vécues par les membres de notre communauté avec des personnes qui peuvent faire valoir leur influence pour renforcer notre voix.

INCA est un organisme respecté et reconnu. Il nous incombe de parler à nos collectivités et de défendre les questions qui leur tiennent à cœur.

## **Principes directeurs : Relations avec les intervenants**

INCA s'appuie sur quatre principes directeurs en matière de relations avec les intervenants :

1. Nous utilisons une approche axée sur la collaboration. Nous travaillons directement avec les décideurs pour leur faire connaître les raisons pour lesquelles ils devraient soutenir notre cause. Si le décideur est le gouvernement, cela s'appelle faire du lobbying.

Il est important de communiquer avec les décideurs concernés, même en cas de relation négative ou toxique. Vous devez toujours commencer par exposer le problème et proposer une solution, plutôt que de simplement présenter les faits. Lorsque nous exposons des problèmes sans solutions potentielles, on peut avoir l'impression qu’il s’agit simplement d’une plainte, ou les décideurs peuvent penser que le problème est énorme et ne peut être résolu. Apporter des solutions à la table permet également de s'assurer que les décideurs n’ont pas tout le pouvoir de décision pour régler un problème. Le fait de laisser tout le pouvoir au décideur pourrait avoir des conséquences négatives, comme des réductions de programmes plutôt que des améliorations.

1. Nous lançons des campagnes de sensibilisation auprès du public uniquement si les efforts directs, en coulisses, n'ont pas abouti. Si vous avez une demande spécifique, vous devez la communiquer aux décideurs concernés, même si vous essayez simplement de sensibiliser les gens.

INCA adopte une approche axée sur la collaboration. Si vous vous adressez au public ou aux médias sans vous efforcez de contacter les décideurs auparavant, cela mine la légitimité de la campagne. Nous ne brûlons pas les ponts à moins d'être tout à fait sûrs de ne pas vouloir revenir en arrière. La défense des droits antagoniste est le dernier recours lorsque tout le reste a été tenté.

1. Nous mettons en évidence les problèmes et solutions dans les médias

afin d'obtenir le soutien du public et de créer un environnement qui incitera les décideurs à soutenir notre cause.

La question du handicap n’est jamais un enjeu prioritaire, car le public est peu sensibilisé aux obstacles qui y sont liés. Par conséquent, nous devons sensibiliser le public afin que d'autres personnes puissent se joindre à nous pour influencer les décideurs.

1. Nous établissons des partenariats avec des organisations et des coalitions de personnes handicapées aux vues similaires (parties prenantes) soutenant des questions communes qui touchent nos communautés.

Nous sommes plus forts en élevant nos voix ensemble. Notre collaboration permet également de renforcer les capacités de nos collectivités. INCA ne doit pas jouer le rôle de chef de file pour une cause donnée, surtout s'il s'agit d'une question touchant toutes les personnes handicapées et non pas en majorité les personnes aveugles ou vivant avec une vision partielle. Grâce à la collaboration, nous pouvons soutenir les campagnes des autres organisations et nous concentrer sur les enjeux prioritaires pour notre communauté.

## **Principes directeurs internes en matière de défense des droits**

INCA s'appuie sur quatre principes directeurs internes en matière de défense des droits :

1. Les positions des défenseurs des droits à l’échelle provinciale et régionale doivent s’aligner sur les positions à l’échelle nationale et doivent être cohérentes d'une région à l'autre, à moins qu'il n’existe une raison claire et approuvée de s'en écarter, ou s’il n’y a pas de politique nationale.
2. Lorsque des bénévoles à l’échelle intrarégionale ou interrégionale ne sont pas d'accord entre eux, INCA soutient leurs efforts d'autodéfense afin de s'assurer que les membres de la communauté puissent se représenter eux-mêmes.
3. De temps à autre, INCA peut prendre une position qui diffère des opinions de certains membres de notre communauté. Le cas échéant, il est important de consulter votre équipe de direction et votre service des communications afin de vous assurer que nos messages et nos justifications sont clairs.
4. Nous resterons ouverts aux défis et aux nouvelles approches et nous serons susceptibles d’ajuster nos positions de temps à autre.

# **Équipe de défense des droits et intérêts d’INCA**

La défense des droits fait partie de l'histoire et du mandat d'INCA. Notre organisme a été fondé par des anciens combattants de la Première Guerre mondiale qui militaient en faveur d'une meilleure société pour les personnes aveugles ou ayant une vision partielle. Plus de 100 ans plus tard, INCA continue de défendre les intérêts de ces personnes auprès des trois paliers de gouvernement.

## **Notre équipe nationale de défense des droits et intérêts**

L'équipe nationale de défense des droits et intérêts se concentre sur les questions qui touchent tous les Canadiens. Cela comprend le lobbying auprès du gouvernement fédéral pour améliorer la législation fédérale, la rencontre avec les députés et les sénateurs pour discuter des priorités régionales financées par le gouvernement fédéral, et la défense des droits pour améliorer les règlements de l'industrie, tels que les règlements de l'Office des transports du Canada et du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes.

L'équipe nationale de défense des droits et intérêts appuie également les initiatives de défense à l’échelle provinciale et régionale.

Vous pouvez joindre l'équipe nationale de défense des droits par courriel à [advocacy@cnib.ca](mailto:advocacy@cnib.ca).

Vous pouvez joindre l'équipe nationale des chiens-guides à [guidedogs@cnib.ca](mailto:guidedogs@cnib.ca).

## **Nos équipes provinciales de défense des droits et intérêts**

Selon votre province de résidence, il se peut qu'une personne soit chargée de la défense des droits et intérêts de la province et des relations avec le gouvernement. Les domaines d'intérêt de cette personne peuvent comprendre les soins de santé, les routes et les transports provinciaux, l'aide sociale, les élections provinciales et les lois provinciales sur les chiens-guides.

## **Nos équipes régionales de défense des droits et intérêts**

Selon votre province de résidence, il se peut qu'une personne soit chargée des initiatives régionales en matière de défense des droits.

Les domaines d'intervention de cette personne peuvent inclure la défense des intérêts au niveau local et municipal, l’offre d’un soutien individuel en matière de défense des droits aux participants locaux, la direction d'un comité de défense des intérêts et la direction de programmes de défense des intérêts pour les participants, ainsi qu'être le premier point de contact pour répondre à toute question individuelle concernant la défense des droits. Vous pouvez joindre tous les responsables de la défense des droits d’un bout à l’autre du pays à [advocacyleads@cnib.ca](mailto:advocacyleads@cnib.ca)

## **Nos équipes de défense des droits et intérêts non officielles**

Oui, c'est vous-même. Chaque membre de notre organisation est un défenseur ayant des connaissances dans différents domaines d’expertise. Par exemple, vous fournissez des informations à vos collègues de Réadaption en déficience visuelle, ce qui a des répercussions directes sur leurs clients. Vous pouvez également orienter des participants aux programmes d’INCA vers le responsable de la défense des droits dans leur localité. Nous sommes tous des défenseurs des droits.

## **Le saviez-vous?**

Pour contacter l'équipe nationale de défense des droits, vous pouvez envoyer un courriel à [advocacy@cnib.ca](mailto:advocacy@cnib.ca).

S’il s’agit d’un problème de défense des droits lié aux chiens-guides, vous pouvez envoyer un courriel à [guidedogs@cnib.ca](mailto:guidedogs@cnib.ca)

Pour contacter les responsables de la défense des droits aux quatre coins du Canada, vous pouvez envoyer un courriel à [AdvocacyLeads@cnib.ca](mailto:AdvocacyLeads@cnib.ca)

Si vous ne savez pas qui sont vos représentants locaux en matière de défense des droits, veuillez vous adresser à votre chef régional ou à votre directeur général.

# **Les étapes de l’autodéfense**

Une bonne autodéfense comporte six étapes :

1. Définir le problème
2. Définir les solutions
3. Déterminer où vous adresser et comment aborder le sujet
4. Trouver des alliés
5. Soyez attentif aux moments propices
6. Évaluer et assurer le suivi

Rappel : Si vous désirez obtenir des renseignements ou des ressources, vous pouvez toujours contacter [advocacy@cnib.ca](mailto:advocacy@cnib.ca) ou [guidedogs@cnib.ca](mailto:guidedogs@cnib.ca)

## **1. Définir le problème**

Il n’est pas toujours facile de définir un problème qui peut être compliqué. Le changement que vous recherchez peut ne pas être direct. L'une des meilleures façons de commencer à définir un problème est de le simplifier. Partez du principe que les personnes qui peuvent vous aider entendent parler de ce problème pour la première fois et ne le connaissent pas.

En définissant votre problème, vous saurez également quel est votre objectif et vous serez en mesure de déterminer quand vous réussissez à l’atteindre.

Examinons deux exemples de définition d'un problème et réfléchissons à celui qui serait le plus efficace.

### **Exemple 1**

Je m'appuie sur la technologie d'assistance pour utiliser Internet et il m'est impossible de naviguer sur votre site.

### **Exemple 2**

Je suis un client aveugle. Hier, j’ai consulté votre site web pour acheter une paire de chaussures mais je n'ai pas pu le faire. J'utilise un logiciel qui agrandit le texte sur l'écran de mon ordinateur, mais la manière dont votre site Web a été conçu ne me permet pas de trouver le bouton de paiement ou d'ajouter des articles à mon panier.

Les personnes qui font partie de la famille INCA peuvent comprendre le premier exemple, un propriétaire de petite entreprise ou un employé d'une grande société n'aura probablement pas une connaissance approfondie de la technologie d'assistance. Le fait de définir clairement le problème permet à tout le monde de comprendre et l’utilisation de l’exemple 2 est beaucoup plus efficace.

La question primordiale à vous poser lorsque vous essayez de définir un problème est la suivante : « Quel est l’obstacle au niveau des attitudes, des politiques, des procédures ou de l'environnement bâti qui m'empêche d'accéder à ce dont j'ai besoin? »

## **2. Définir les solutions**

Tout problème a une solution. La manière efficace de défendre ses droits consiste à identifier un problème et travailler ensemble pour trouver une solution. Le fait de souligner des problèmes sans envisager de solutions possibles, c’est simplement se plaindre.

Il est important de faire preuve de souplesse lorsque vous définissez des solutions. Envisager plusieurs solutions vous donne plus d'options et plus de possibilités de collaboration que de s’obstiner sur une seule solution.

Pour définir des solutions de manière efficace il faut s'appuyer sur des recherches et des preuves. Vous voudrez aborder votre problème sous l'angle de l’émotionnel afin que les gens en comprennent l'impact, mais vous devrez présenter des solutions étayées par des recherches et des preuves solides si vous voulez les convaincre. Les preuves peuvent être des statistiques, des études de cas, des meilleures pratiques ou des photos. Il est essentiel de présenter vos preuves de manière à ce qu'elles soient faciles à distribuer et à comprendre. Cela vous aidera à communiquer avec les médias, les décideurs et le public.

Après avoir défini vos solutions et rassemblé les preuves pertinentes, vous devrez présenter ces informations sous forme d'un argumentaire convaincant. Réfléchissez à ce que les gens auront besoin d'entendre pour passer à l'action. Que pouvez-vous dire pour les persuader que s’ils agissent pour votre cause, cela peut être bénéfique pour eux aussi? Comment pouvez-vous positionner vos solutions d'une manière qui profite à tous?

Reprenons notre exemple de la section précédente. Même si une refonte du site Web peut résoudre les problèmes d'accessibilité rencontrés par le client qui essayait d'acheter une paire de chaussures, une petite entreprise peut manquer de ressources pour remanier son site Web dans un délai très court. Mais ce n'est pas la seule solution possible. Essayez de penser de manière créative. Le client pourrait-il demander qu'un membre du personnel l'appelle le lendemain pour l'aider à acheter une paire de chaussures au téléphone?

Posez-vous ces questions :

* Quels types de preuves existant déjà que je peux utiliser?
* Quelles sont les preuves que je dois rassembler moi-même?
* Quelles mesures dois-je prendre pour rassembler ces preuves?

## **3. Déterminer à qui s’adresser et comment aborder le sujet**

Après avoir identifié le problème et défini les solutions, vous devez déterminer à qui vous devez vous adresser et comment aborder le sujet. Ceci permettra de persuader les bonnes personnes qu’il est nécessaire d’apporter un changement.

Les démarches peuvent s’avérer très difficiles avant de déterminer où on peut s’adresser. Votre objectif est d’identifier la personne qui a l'autorité ou les ressources nécessaires pour traiter le problème. S’il s’agit d’un problème d’ordre gouvernemental, vous devrez déterminer quel palier de gouvernement est compétent en la matière. Vous pourrez ensuite trouver qui est le décideur. Les gouvernements disposent souvent d'un répertoire public dans lequel vous pouvez effectuer des recherches pour trouver le décideur. Vous pouvez également vous adresser à vos représentants élus pour obtenir des renseignements.

S’il s’agit d’une question d’envergure qui implique de nombreuses parties prenantes, vous pouvez créer une liste de tous les décideurs et influenceurs potentiels. Cela vous aidera à rester organisé.

Posez-vous les questions suivantes :

* Qui a le pouvoir d'effectuer le changement?
* Existe-t-il d'autres acteurs clés qui peuvent influencer le décideur?
* Comment pouvez-vous joindre ces personnes?

Après avoir déterminé où vous devez vous adresser, l'étape suivante porte sur la manière d’aborder le sujet. Essayez d’appliquer l’ABC de l’argumentation : arguments clairs, concis et convaincants.

Pour vous assurer de transmettre un message clair, concis et convaincant, concentrez-vous sur les points suivants :

* Expliquez le problème.
* Expliquez pourquoi il est important de le résoudre.
* Expliquez les mesures à prendre pour le résoudre.

Il peut être utile de dresser une liste des personnes avec lesquelles vous désirez communiquer par téléphone, par courriel ou en personne. Votre liste peut inclure le nom de la personne, le poste qu’elle occupe ou l’intérêt qu’elle porte à votre campagne, la manière dont vous la contacterez, la date où vous le ferez, les informations que vous lui communiquerez et la date de suivi.

## **4. Trouver des alliés**

Dans la plupart des cas, vous ne serez pas la première personne à défendre une cause. Faites appel à vos réseaux pour savoir si d'autres personnes ont connu des problèmes similaires. Il peut s'agir de votre famille, de vos amis, de vos voisins, de vos collègues, de personnes avec qui vous faites du bénévolat, de personnes avec qui vous participez à des activités récréatives, d’organisations communautaires, de groupes de personnes handicapées et de citoyens de votre ville.

En trouvant d'autres personnes pour se joindre à vos efforts de défense des droits, vous serez plus nombreux à vous dévouer à la cause et à partager la charge de travail. De plus, un groupe plus important de personnes ou d'organisations qui défendent une cause permet d'attirer plus facilement l'attention des médias ou des décideurs.

Cherchez des alliés parmi ceux qui sont touchés par le problème. Par exemple, les trottoirs encombrés affectent les personnes aveugles ou ayant une vision partielle, mais aussi les personnes en fauteuil roulant et les parents avec des poussettes.

Assurez-vous que tous les participants à votre campagne comprennent les objectifs et les messages clés. Toutes les organisations et personnes participant à la campagne doivent collaborer afin d’obtenir un résultat commun. Passez en revue les messages clés ensemble et déterminez quels membres de votre équipe prendront contact avec les décideurs et les personnes influentes figurant sur votre liste.

## **5. Soyez attentif aux moments propices**

Vous considérez peut-être votre cause comme étant la plus importante, mais pour les décideurs, elle n’en est qu’une parmi tant d’autres. Pour cette raison, il est essentiel que vous compreniez le climat du système dans lequel vous essayez de défendre vos droits, que ce soit auprès d'un fournisseur de services local ou du gouvernement fédéral. Par exemple, si votre cause relève de la compétence de votre administration municipale, mais si une élection municipale est prévue dans quelques semaines, vous voudrez peut-être attendre l’élection du nouveau maire avant de présenter votre problème.

Pensez aux prochaines étapes qui pourraient avoir des répercussions sur votre capacité à défendre la cause, comme les journées de sensibilisation et les réunions du conseil. Pouvez-vous lier votre sujet de défense des droits à d'autres jalons, comme un budget ou une élection?

Si vous déterminez que le moment est propice pour défendre l’enjeu, déterminez les délais des décideurs afin de vous préparer comme il faut. Si vous prévoyez une réunion avec un décideur, mais que cet enjeu a déjà été voté au Conseil, vos efforts de défense des droits n'auront pas d'impact sur la décision.

## **6. Évaluer et assurer le suivi**

Lorsque vous avez commencé à défendre vos droits pour une cause donnée, vous aviez des objectifs clairs. Vous saviez à quoi ressemblerait le succès et comment vous pourriez le mesurer jusqu’à l’obtention. Maintenant, vous pouvez célébrer vos réalisations et réfléchir à ce qui a fonctionné, pourquoi cela a fonctionné et à ce que vous feriez différemment la prochaine fois.

Posez-vous les questions suivantes :

* Le problème a-t-il été résolu?
* Votre communication était-elle claire, concise et convaincante?
* Les alliés et les intervenants ont-ils élevé leur engagement au niveau de leurs promesses?
* Avec quels alliés et intervenants devez-vous partager les résultats?
* Si le problème n'a pas été résolu, existe-t-il d'autres informations ou d'autres alliés qui pourraient vous aider à poursuivre vos efforts de défense des droits?

# **Intersectionnalité**

On entend par intersectionnalité un cadre permettant de comprendre comment les identités sociales fonctionnent ensemble pour créer différentes formes de discrimination et de privilège.

Plusieurs facteurs peuvent se croiser pour créer un avantage ou un désavantage. Il peut s'agir de :

* classe sociale
* handicap
* identité sexuelle
* statut d'immigration
* race
* religion
* sexe
* orientation sexuelle
* statut socio-économique

Ces facteurs se recoupent pour créer l'expérience vécue d'une personne et peuvent à la fois renforcer et opprimer. Les défenseurs des droits doivent s'assurer que les voix de toutes les communautés touchées sont incluses et reconnues.

Si vous défendez une cause en tant qu'employé ou bénévole d'INCA, vous devez :

* Reconnaître que chaque personne a plusieurs identités qui font d’elle ce qu'elle est.
* Reconnaître que vous parlez au nom de ceux que vous défendez. Il vous incombe d'amplifier leur voix en écoutant activement et en communiquant leurs préoccupations.
* Reconnaître qu'un enjeu peut avoir de multiples répercussions, en fonction des identités croisées d'une personne. Par exemple, si les compressions budgétaires affectent l'accès à la technologie pour les personnes handicapées, l'impact peut être aggravé pour les personnes qui ont un accès inégal à l'emploi en raison d'autres facteurs, comme l'identité de genre.
* Reconnaître que vous devez faire appel à d'autres personnes. Tendez la main aux dirigeants communautaires et aux organisations au service des personnes issues de communautés diverses et soyez prêt à apprendre et à désapprendre.