

13 AVRIL 2022 | ASSEMBLÉE CONJONCTURE

**LA LUTTE C'EST
POPULAIRE !**

**12 règles tactiques pour
passer à l'action**



Inspiré des 12 règles pour les radicaux selon Saul Alinsky, idée originale du RÉPAC 03-12.

Saul Alinsky est un militant, sociologue et écrivain américain (1909-1972). Militant de la gauche radicale, il est considéré comme le fondateur du *community organizing* (« organisation communautaire »). Il est l'auteur, entre autres, de *Radicaux, réveillez-vous!*, *Être radical : manuel pragmatique pour radicaux réalistes* et *Pour une action directe non violente*.

Petit lexique

Tactique : Exécution des plans de la stratégie; ensemble des moyens que l'on emploie pour parvenir à un résultat.

Conflit : Opposition; contestation.

Radical : Qui vise à agir sur la cause profonde de ce que l'on veut modifier.

Adversaire : Personne qui est opposée à une autre dans un conflit.

Pour aller plus loin

Petit guide pour démystifier l'action dérangeante et la désobéissance civile du MÉPACQ :

<https://mepacq.qc.ca/tool/deranger-et-desobeir-pour-lavancement-de-nos-droits/>

1. Attention, chat méchant !

Le pouvoir n'est pas seulement ce que vous avez, mais également ce que l'adversaire croit que vous avez.

Soyez aussi fâché-es et bruyant-es que vous pouvez l'être, criez plus fort et soyez visibles. Comme un chat qui hérissé ses poils pour être menaçant, rajoutez-en et faites comprendre à votre adversaire que vous êtes fort-es et uni-es. N'oubliez pas que le peuple puise son pouvoir dans la solidarité.

2. La route de briques jaunes

Ne sortez pas du champ d'expérience de vos troupes sous peine de provoquer confusion, peur et désir de s'en aller.

Se sentir rassuré ajoute à la motivation et favorise la mobilisation. Restez près de ce que vous maîtrisez, vous aurez plus d'aplomb pour faire face à l'adversaire et défendre vos revendications. Quand vous tentez de nouvelles tactiques, assurez-vous que vos troupes se sentent confortables et en sécurité en maintenant certains repères.

3. La peur

Sortez du champ d'expérience de l'adversaire chaque fois que c'est possible.

Amenez votre adversaire en terrain qui lui est inconnu, mais que vous connaissez. Cherchez les moyens d'augmenter le sentiment d'insécurité et d'incertitude de votre adversaire. Amenez-le à parler de ce que vous connaissez, selon vos propres termes. Cela pourrait l'obliger à s'engager ou à commettre une erreur dont vous pourrez profiter.

4. Miroir, miroir

Piégez votre adversaire avec ses propres règles et principes.

Si votre adversaire a pour « règle » de répondre à chaque lettre, envoyez 30 000 lettres! Vous pourrez l'atteindre de cette manière parce que personne ne peut raisonnablement obéir à toutes les règles qu'il s'est imposées. Obligez-le à se compromettre, cela vous servira à remettre en cause sa crédibilité et sa réputation.

5. La tarte

Le ridicule est l'arme la plus puissante dont on dispose parce qu'il est à peu près impossible de riposter sans se ridiculiser davantage.

Il n'y a pas de défense au ridicule. C'est irrationnel. C'est agaçant. Réagir avec colère à une blague place l'adversaire dans une très mauvaise situation dont vous pourrez tirer profit.

6. Du plaisir!

Une tactique n'est bonne que si vos troupes ont du plaisir à l'appliquer. L'ennui est l'ennemi de la mobilisation.

Vos troupes mettront la tactique en œuvre avec enthousiasme et proposeront même de meilleures tactiques.

7. Le boulet

Une tactique qui dure depuis trop longtemps devient un poids mort.

Faites preuve d'originalité pour éviter l'ennui, maintenir l'excitation et l'implication des troupes. Une tactique connue peut toujours être réinventée.

8. Sous pression

Maintenez la pression par différentes tactiques ou opérations afin de provoquer des réactions.

Ne laissez pas la chance à votre adversaire d'anticiper vos actions. Essayez toujours de nouvelles choses pour le surprendre. Soyez fatigant-es : ne laissez pas l'occasion à votre adversaire de se reposer, se regrouper, récupérer et reconstruire sa stratégie.

9. La mouffette

La menace effraie généralement davantage que l'action elle-même.

Que vous ayez ou non l'intention de mettre à exécution votre menace, votre adversaire sera forcé de réagir d'une manière ou d'une autre. Forcez votre adversaire à gaspiller son temps, son énergie et ses ressources.

10. Le renard

Soyez à l'affût des faux pas de l'adversaire, utilisez à votre profit tous les événements du moment.

Réagissez à l'actualité, investissez l'agenda de votre adversaire, présentez-vous là où il ne vous attend pas.

11. Le tricheur

Une tactique ne peut réussir que si vous avez une solution toute prête et constructive.

Ne laissez jamais votre adversaire marquer des points parce qu'il vous aura surpris à ne pas avoir de solution à un problème. Pensez à garder un atout dans votre manche : ayez une stratégie de rechange ou une solution de compromis, soyez prêt-es à débattre et à négocier.

12. C'est personnel!

Il faut choisir sa cible et se concentrer sur elle : figez-la, personnalisez-la, isolez-la.

Personnalisez le problème. Ciblez une personne plutôt que l'institution qu'elle représente. Les gens sont plus vite atteints que les institutions. Mettez l'accent sur les défauts de votre adversaire, celui-ci perdra des appuis et de la sympathie. Des critiques directes et personnalisées, c'est très efficace.