

**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.