

# Tables de quartiers



## Relations avec les institutions et les pouvoirs publics

### Enjeux

Une Table de quartier a pour objectif de regrouper les forces vives du quartier pour travailler à l'amélioration des conditions de vie de ses habitants, notamment des personnes les plus fragilisées. Les personnes mobilisées sont ainsi les acteurs et le moteur d'une démarche ascendante, qui part du vécu, des ressources et surtout des besoins des habitants.

A partir d'un état des lieux des enjeux du quartier et de l'élaboration d'actions et de propositions, elle développe une stratégie de négociation avec les pouvoirs publics et les institutions présentes sur le territoire. La Table s'impose ainsi pour devenir un interlocuteur légitime et incontournable du développement social du quartier.

Comme elle travaille pour le bien commun du quartier, sa légitimité rencontre la légitimité des autres acteurs du territoire, notamment des élus, services publics et autres institutions. Il est donc crucial pour chaque Table de construire son positionnement par rapport à ces acteurs et d'entretenir des relations de nature à favoriser les orientations prises par la Table.

- Quelle est la place des institutions et pouvoirs publics dans la démarche des Tables de quartier ?
- Comment une Table de quartier construit-elle sa légitimité auprès des décideurs ?
- Comment se construit une négociation efficace ?
- Comment établir et maintenir le rapport de force ?



### Place des pouvoirs publics dans la démarche de la Table de quartier

#### Place des pouvoirs publics dans le fonctionnement d'une Table

La Table de quartier est une structure autonome composée d'associations et d'habitants du quartier. Elle construit une démarche indépendante des pouvoirs publics. Cette autonomie lui permet de faire ses propres choix en termes de structure et de mode de fonctionnement. Néanmoins, les relations avec les pouvoirs publics sont incontournables, car les sujets abordés concernent le bien commun et donc les élus et acteurs en charge des politiques publiques menées sur les territoires. Les pouvoirs publics ne sont pas membres de l'assemblée générale mais peuvent être invités à participer aux travaux. Dans ce cas, ils ont le même statut que les autres parties prenantes de la table et respectent le cadre posé collectivement.

#### Pouvoirs publics, Tables de quartier et conflits éventuels

Les relations des Tables avec les élus peuvent, selon les contextes, les questions posées et les moments, passer de la proposition au conflit et à la construction d'un rapport de force, à la négociation ou à la coopération.

L'objectif des Tables de quartier est le pouvoir d'agir des citoyens, ce qui implique une capacité créative et propositionnelle. Des désaccords entre la Table de quartier et les élus (ou encore un acteur privé) peuvent conduire à l'expression d'un conflit et mettre la Table de quartier en situation d'opposition et de construction d'un rapport de force pour faire aboutir ses propositions et faire valoir les points de vue des habitants du quartier. Dans cette démarche, le rapport de force n'est pas considéré comme négatif mais comme constructif, à condition que les négociations se déroulent dans la transparence et la compréhension des différents intérêts en présence. Il participe de la construction conflictuelle de l'intérêt collectif. La Table de quartier est donc un partenaire des institutions et des pouvoirs publics sur le territoire mais elle ne cherche pas forcément le consensus.



## Relations avec les institutions et les pouvoirs publics

Ce positionnement ne va pas de soi dans notre culture politique française où les relations entre associations et pouvoirs publics impliquent souvent un partage entre, d'une part, les associations « amies » des élus, qui sont subventionnées et, d'autre part, les associations contestataires qui ne le sont pas. Une Table de quartier est un acteur du bien commun et peut alterner, pour faire aboutir ses projets, des périodes de coopération parfois très étroite avec les décideurs d'un territoire, et des périodes conflictuelles si nécessaire, lorsque ses intérêts ne rencontrent pas a priori ceux des décideurs. Elle n'est donc pas par nature un contre-pouvoir systématique, mais peut être amenée à faire exister un « autre pouvoir » si les situations le nécessitent grâce, entre autres, à sa capacité à porter des projets et des idées en amont des institutions et des pouvoirs publics.

Un enjeu pour les Tables de quartier : construire un positionnement clair et efficace

**L'un des enjeux de l'expérimentation se trouve donc dans la construction de ce positionnement** : sur la base de relations transparentes avec les pouvoirs publics et d'une bonne compréhension partagée des objectifs d'une Table de quartier et de sa démarche, il s'agit de construire des relations efficaces dans l'intérêt de la population du quartier. Pour cela, une stratégie précise est à élaborer par chaque Table pour savoir quand et comment associer les élus, s'opposer si nécessaire et négocier.

Il s'agit donc de faire évoluer la vision qu'on a du conflit (vu le plus souvent dans sa dimension de contestation et d'opposition) pour le considérer comme une divergence d'intérêt, qui peut être ponctuelle, et faire progresser collectivement les acteurs d'un territoire à condition de bien gérer ces épisodes conflictuels.

### Construire sa légitimité

Une Table de quartier construit sa légitimité avant tout de manière ascendante. La reconnaissance dont elle peut éventuellement bénéficier de la part des pouvoirs publics découle de ce travail mené au quotidien sur le terrain.

La légitimité d'une Table repose notamment sur :

- Sa capacité à mobiliser un grand nombre d'habitants sur les sujets qui les concernent et à animer les actions de manière à ce que les habitants en soient les premiers acteurs et décideurs ;
- Sa représentativité des habitants du quartier, que ce soit de leur lieu de vie, profils socio-professionnels, appartenances diverses, associations et groupes présents, etc. Il ne s'agit pas de construire un échantillon représentatif de la population mais une table est à l'image du quartier. Elle mobilise tous les acteurs du quartier dans leur diversité, sans sélection ni refus ;
- La crédibilité des propositions et actions qu'elle construit : il s'agit à la fois d'être ambitieux et réaliste ;

- Sa capacité à être force de proposition (et à ne pas s'enfermer dans la contestation) ;
- Sa capacité à mobiliser les habitants qui sont le plus éloignés des démarches de concertation menées sur le territoire ;
- La manière dont elle mène les négociations avec les pouvoirs publics, y compris son mode de gestion des conflits éventuels ;
- L'organisation du pouvoir au sein de la Table de quartier : une Table organise les relations de pouvoir, elle définit les rôles de chacun, les objectifs et principes partagés. Elle sait s'appuyer sur des habitants « leaders » qui ont une forte capacité de mobilisation, mais veille à renouveler ses porte-paroles et représentants. Son fonctionnement assure donc un partage effectif du pouvoir et non sa monopolisation par un petit groupe ;
- Son pouvoir de mener des actions de manière autonome, c'est-à-dire sa capacité à s'auto-organiser et créer des liens de solidarité et d'action collective dans le quartier.

Il existe sans doute d'autres ingrédients. Ce sera à chaque Table de construire sa légitimité d'une manière qui lui est propre, selon les particularités de son territoire. A partir de ces ingrédients de légitimité ascendante, chaque Table choisit ensuite d'animer ses relations avec les pouvoirs publics d'une manière qui lui est propre, dans l'objectif de créer un climat propice à l'avancement de ses propositions auprès des pouvoirs publics. Informer en amont les élus et services ou non, inviter les élus à tel ou tel moment ou non, lancer une campagne de mobilisation des habitants dans l'espace public, interpellier publiquement ou non les élus, etc., chaque Table choisit ses options selon ce qu'elle juge pertinent dans le contexte de ses relations avec les pouvoirs publics.



## Négociier

Selon les sujets sur lesquels elle travaille, une Table de quartier doit construire des négociations efficaces et intelligentes avec les pouvoirs publics. Pour cela, il est nécessaire de préparer collectivement les négociations de manière à ce que les propositions de la Table aboutissent.

Une attention toute particulière doit être portée à :

- L'argumentaire. Il doit être le plus concret et clair possible. Quels intérêts ou désavantages de telle ou telle décision ?
- Les porte-paroles. La fonction de porte-parole de la Table est une fonction essentielle. Elle doit être préparée et assurée par une diversité d'acteurs, selon les sujets en question. Les habitants ont un rôle central dans cette mission de porte-parole, appuyés si nécessaire par l'animateur-trice de la Table de quartier.
- La compréhension de la situation : quels intérêts en présence ?
- La marge de manœuvre pour négocier : sur quoi est-on prêt à céder et à quelles conditions ? Sur quoi on ne cédera pas ? Comment rebondir si les négociations n'aboutissent pas ?

Une Table de quartier n'est donc pas par nature un contre-pouvoir aux élus d'un territoire, mais peut être amenée à avoir cette fonction si elle estime que les intérêts des habitants du quartier sont menacés. L'originalité de la démarche réside dans ce positionnement à construire de manière fine, par rapport aux pouvoirs publics et institutions, notamment dans la gestion des phases conflictuelles, qui permette de faire progresser les acteurs en présence. C'est une légitimité ascendante qui est avant tout recherchée et considérée comme condition de la légitimité de la Table auprès des pouvoirs publics.

## Négociier avec un élu / décideur<sup>1</sup>

Une négociation est un processus où deux parties cherchent un accord sur une question précise.

5 phases dans une négociation :

### AVANT, LA PRÉPARATION :

Obligatoire : répartition des rôles, de la parole, avoir un maximum d'informations pour répondre aux questions, faire un écrit présentant le projet.

- savoir ce que l'on est prêt à négocier et ce que l'on ne veut pas négocier : l'objectif maximum (l'idéal), l'objectif minimum, l'objectif réaliste ;
- se renseigner, connaître son interlocuteur (ses peurs, ses enjeux, ses contraintes, ses représentations...) pour préparer son argumentation ;
- connaître le contexte, l'institution (et sa politique d'action, de financement)... et s'y adapter (s'adapter ce n'est pas dénaturer le projet) ;
- on peut aussi : envoyer un dossier de présentation avant, travailler en amont avec le technicien (si possible) pour affiner le projet, savoir ce qu'il est possible de demander...

### PENDANT, LA PRÉSENTATION DE LA SITUATION-PROBLÈME :

- présenter votre analyse – votre situation vécue – il est important de raconter des histoires individuelles courtes pour toucher l'autre au-delà de l'intellect ;
- en quoi est-elle d'intérêt collectif, d'intérêt commun ?
- en quoi est-elle source d'inégalités, de discriminations ?
- en quoi concerne-t-elle votre interlocuteur ?

### LA PROPOSITION DE SOLUTION :

- énoncer rapidement votre demande/votre solution, identifier l'intérêt de l'autre/du territoire/des habitants ;
- proposer une solution gagnant-gagnant (attention, une proposition gagnant-perdant n'est pas acceptable ni pour vous ni pour votre interlocuteur).

### LA NÉGOCIATION D'UN COMPROMIS :

- mettre en évidence la force, le nombre, les retombées médiatiques, les autres partenaires, l'intérêt territorial ;
- exprimer l'objectif attendu, exprimer l'objectif minimum si nécessaire ;
- exprimer clairement les suites que vous donnerez si pas d'accord minimum (pression - votre force consiste dans votre capacité à faire pression) ;
- et puis parfois ça se joue à l'apéro ou au café, dans les couloirs à la sortie de la réunion...

### LA FINALISATION DE L'ACCORD

- ne pas se quitter sans avoir clairement posé les termes de l'accord, les engagements de chacun, les délais, les dates...
- poser les modalités de mise en œuvre. Par exemple, se revoit-on pour faire un point ?
- et après l'accord, on reste en veille, on relance...

<sup>1</sup> Union régionale Rhône-Alpes des centres sociaux, formation « Animer des actions émancipatrices », p.49

**Fédération des Centres sociaux et socioculturels de France [FCSF]**

10, rue Montcalm - BP 379 - F-75869 Paris Cedex 18

<http://www.centres-sociaux.fr>

Tél. 01 53 09 96 16 - Fax : 01 53 09 96 00

Email : [fcsf@centres-sociaux.asso.fr](mailto:fcsf@centres-sociaux.asso.fr)

**Pas sans Nous**

6 rue Arnold Geraux - 93450 L'Île Saint-Denis

Tél: 09 72 57 08 12

<https://www.passansnous.org>

Email : [coordinationcitoyennationale@gmail.com](mailto:coordinationcitoyennationale@gmail.com)

