

## Ensemble, on peut soulever des montagnes !

Construire un réseau de personnes impliquées

### Objectifs

- Construire peu à peu un **réseau** et l'entretenir ;
- assurer la pérennisation du projet en **impliquant** un maximum d'acteurs.



### A savoir

Les **porteurs** du projet, c'est vous qui lisez ces lignes. C'est l'équipe moteur qui prend les initiatives et fait avancer le projet.

En soutien viennent les **adhérents** au projet (certains collègues, parents...) : ils pourraient un jour devenir porteurs du projet.

Il y a aussi des personnes qui sont **contre** le projet : écoutez leurs remarques et tenez-en compte pour faire évoluer votre projet.

### Par où commencer ? Qui aborder et comment ?

Quels sont vos besoins pour mener à bien le projet ? des besoins humains, logistiques, de connaissances naturalistes... Dressez-en la liste. Un appel aux volontaires pour des compétences particulières, pour des outils précis aura plus de chances de recevoir des réponses. C'est ici que la fiche « Développer votre vision » que nous vous avons également proposée prend tout son sens : au plus votre vision et votre projet sont clairs, au plus votre communication sera efficace.

### Au sein de l'école

Quels talents, expériences ou connaissances parmi les enseignants, les élèves, les accueillants temps libre, les éducateurs, les surveillants, le personnel d'entretien, pouvons-nous mettre en valeur ? Mesurez l'implication de l'équipe : qui est au courant/convaincu/enthousiaste par rapport au projet ? Comment l'équipe réagit-elle par rapport au projet ?

### Le cercle proche

C'est le moment d'aborder les parents. Choisissez d'abord les parents actifs (conseil des parents, groupe de parents...). Ils peuvent vous aider à contacter d'autres parents. La première chose à communiquer est l'objectif du projet et la vision de votre cour de récréation. Vous pouvez lancer un appel direct, ou faire une enquête : quels matériaux, outils, talents,



**Astuce** : faites une demande concrète à vos partenaires. Dans ce cas-ci, ce sont les parents.



connaissances, savoir-faire trouvons-nous dans notre réseau ? Contactez-les par mail ou en organisant un apéro/goûter/réunion pour exposer le projet de manière conviviale.

Quels sont les contacts intéressants parmi les voisins de l'école, la famille, les amis et connaissances de l'équipe ? N'oubliez pas les anciens élèves : certains ont peut-être développé un intérêt ou des compétences utiles à votre projet.

### Le cercle élargi

Faites une recherche systématique. Visionnez votre école sur google maps et découvrez les associations et entreprises voisines. Listez les partenaires potentiels (voir ci-dessous) et le type d'aide nécessaire : de l'argent, du matériel, un coup de main, une expertise... ?

**ASTUCE** Faites une belle description de votre projet avec des photos ou dessins en montrant évidemment l'effet bénéfique qui se reportera sur le bien-être des élèves. C'est plus motivant quand on voit le beau projet auquel on peut contribuer ! Vous pouvez vous aider - si ce n'est pas encore fait - de la fiche « Développer votre vision » proposée également sur le site.

### Partenaires potentiels

- 1. Vos contacts personnels**  
Famille, amis et connaissances, anciens élèves, parents, voisins...
- 2. Le réseau associatif**  
Associations, groupe de voisins, mouvement de jeunesse, réseau des maîtres-maraîchers, guides nature, Maîtres-Composteurs, potagers collectifs...
- 3. Les pouvoirs publics**  
Plusieurs services communaux peuvent être concernés : Eco-conseil et environnement, travaux publics, jeunesse...
- 4. Les écoles**  
Les écoles voisines ont peut-être de l'expérience. Le projet peut être l'occasion d'une belle collaboration entre jeunes d'âges et d'horizons différents. Pensez aux sections techniques ou professionnelles des écoles secondaires pour divers travaux.
- 5. Les fondations**  
Soyez attentifs aux appels à projets de la Fondation Roi Baudouin, la Fondation Reine Paola, la Fondation pour les générations futures, CERA...
- 6. Les entreprises**  
Les jardinerie, pépinières mais aussi d'autres entreprises ou commerces de quartier pourraient vous prêter main forte en vous offrant du matériel ou des services.

Pour une liste plus complète, consultez [www.oselevert.be](http://www.oselevert.be) et [www.goodplanet.be/oselevertbxl](http://www.goodplanet.be/oselevertbxl)

**ASTUCE** Soignez vos contacts : remerciez-les, communiquez-leur les avancées du projet, prévoyez à boire et à manger lors d'un chantier, prenez soin du matériel en prêt... et invitez-les lors de l'inauguration !

