



Parmi les alliés de poids que tu peux mobiliser pour la vie de l'Unité, les parents sont sans conteste un réservoir important. Il ne s'agit cependant pas de les impliquer sans limite, ou de centrer tes contacts sur certains seulement. Les parents constituent un groupe assez hétéroclite aux aspirations et aux motivations variées.

Dans cette perspective, s'il est capital d'élaborer un message global envers tous les parents, tu cibleras la communication de celui-ci et tu adapteras la stratégie pour le diffuser auprès des différents parents.

Ainsi, d'une manière générale, tu veilleras, par ordre de préférence, à :

- ✓ impliquer les parents prêts à s'investir ;
- ✓ informer les parents motivés ;
- ✓ sensibiliser les parents "de passage".

Tout cela ne peut naturellement pas faire l'objet d'une fiche ; tout est ici question de sensibilité, d'installation d'un climat de confiance, de capacité à bien présenter ta mission dans le cadre du scoutisme.

En un mot, il faut "vendre" le concept du scoutisme et persuader les parents du fait qu'eux-mêmes et surtout leurs enfants ont besoin de l'Unité.

Certains parents auront tendance à vouloir s'imposer et voudront que tout tourne comme ils le veulent.

Cependant, c'est toi qui as la vue d'ensemble !

Impliquer les parents prêts à s'investir

C'est la situation idéale, mais c'est aussi la situation la moins fréquente. Il convient donc de la gérer intelligemment et diplomatiquement.

Si des parents sont prêts à s'investir, tu veilleras à :

- ✓ définir le cadre de leur mission ;
- ✓ définir leurs domaines de responsabilités ;
- ✓ préciser la disponibilité que leur mission implique ;
- ✓ leur expliquer les moyens dont ils disposent pour remplir leur mission ;
- ✓ les intégrer progressivement dans l'Unité ;
- ✓ leur assurer un soutien actif, surtout dans leurs premiers pas.

Tout cela se fera bien sûr de commun accord, sera l'objet d'un entretien de départ et donnera lieu à des évaluations régulières. Bref, tout comme pour tes animateurs, tu mettras totalement en application les principes d'A.D.S. (Adultes dans le scoutisme).

Tu prêteras également attention aux quelques points suivants :

- ✓ **Les parents prêts à s'investir aiment se sentir utiles.**
Si tu as la chance d'en avoir beaucoup, veille à répartir les tâches entre eux afin de ménager les susceptibilités.
- ✓ **La motivation de ces parents peut aussi s'essouffler.**
Veille donc aussi à ne pas les submerger tout de suite, mais laisse leur le temps d'assimiler petit à petit les missions que tu leur confieras.
- ✓ **C'est toi qui "tiens les rênes"** : certains parents auront tendance à vouloir s'imposer et voudront que tout tourne comme ils le veulent.
C'est toi qui as (ou devrais avoir) la vue d'ensemble et c'est donc toi qui fixes les lignes directrices. S'ils en veulent vraiment plus, c'est que tu as peut-être trouvé ton successeur.

Informers les parents motivés

Il est important de bien informer les parents qui s'intéressent vraiment à ce que fait leur enfant au sein de l'Unité.

Tu disposes pour cela de moyens nombreux et variés.

Il y a bien sûr, tous les courriers envoyés tout au long de l'année.

Sans trop les charger, afin qu'ils restent clairs, n'hésite pas à les agrémenter d'une petite explication, d'une petite citation (qui peut parfois en dire long) ou de tout élément les rendant moins impersonnels.

Vient ensuite le traditionnel livret d'information sur le camp.

Veille, avec tes animateurs, à en faire un document attrayant, donnant envie d'être lu.

Les parents auront l'impression de partir un peu avec leur enfant.

Toutes les réunions d'information ont, bien entendu, aussi leur importance.

Veille cependant à ne pas en abuser, car cela diminuerait d'autant leur intérêt et tu verrais chuter rapidement le nombre de participants.

Surtout, ne néglige pas les contacts informels.

N'hésite pas à "traîner" un peu au début et/ou à la fin de chaque réunion.

Invite les parents à te faire part de leurs questions, de leurs inquiétudes éventuelles et prends le temps de les écouter.

N'omets jamais, au moment de les quitter, de leur dire que tu restes disponible. Rien que cela les mettra en confiance et fera de toi la "personne de référence".

Attention cependant à veiller à ne pas te laisser submerger et à gérer ces contacts de manière rationnelle. (Tu n'as nullement l'obligation d'être disponible 24 heures sur 24.)

Sensibiliser les parents "de passage"

Les parents "de passage" nécessitent une démarche d'information "réciproque".

Avant de les informer ou, du moins, de choisir la manière dont tu vas le faire, il convient de comprendre pour quelle raison ils sont si indifférents.

N'omets jamais, au moment de les quitter, de leur dire que tu restes disponible.

Cela les mettra en confiance et fera de toi la "personne de référence".

Plusieurs types peuvent se présenter :

- ✔ les parents (toujours) très/trop pressés/stressés ;
- ✔ les parents qui ne comprennent rien à ce que l'on fait (et n'y ont jamais rien compris) et qui n'ont pas trop envie de se casser le chou à essayer de comprendre ;
- ✔ les parents qui viennent "jeter" leur enfant, car ils ont autre chose à faire ;
- ✔ les parents timides (Eh oui, cela existe aussi !), qui n'osent pas demander quoi que ce soit.

Cette liste n'est bien entendu nullement limitative et c'est ici que le contact informel va prendre toute son importance.

Il faut pouvoir approcher, comprendre les parents, sans trop s'immiscer dans leur intimité (ce qui amènerait certains d'entre-eux à se refermer comme des huîtres).

Quand tu les auras bien cernés, tu devras, en fonction des profils que tu auras découverts, reprendre ton bâton de "petit psychologue en herbe" et doser subtilement le formel et l'informel.

Malgré les apparences que se donnent certains, TRES rares sont les parents qui ne se soucient pas du tout de ce que fait leur enfant dans le cadre de l'Unité.

Il suffit donc souvent de trouver l'ouverture et de distiller alors l'information tranquillement, tout en augmentant petit à petit le débit.

Tu en arriveras tout naturellement à présenter ton point de vue de manière de plus en plus précise et à transmettre ta "passion".

Si les parents sentent cette "passion" et comprennent que tu sais où tu vas et comment tu y vas, la partie est déjà à moitié gagnée.

Encore quelques efforts et certains de ces "indifférents" peuvent même devenir tes plus ardents "supporters" !



Malgré les apparences que se donnent certains, très rares sont les parents qui ne se soucient pas du tout de ce que fait leur enfant dans le cadre de l'Unité.

10 moments privilégiés de rencontres avec les parents

À chaque rencontre avec les parents, c'est une partie de leur image de l'Unité qui se façonnera...

D'où l'importance de disposer d'une démarche de relation avec les parents durant toute l'année, et en priorité pendant les premiers mois.

1. Premiers contacts

Les premiers contacts avec les parents sont souvent des contacts médiatisés. Par le bouche à oreille, la réputation de votre Unité, ou une action de communication, des parents prendront contact avec l'Unité dans l'intention de se renseigner ou d'inscrire leur enfant.

Souvent ces premiers contacts sont téléphoniques. Ils sont décisifs, ils constituent la première impression que donnera le groupe local.

Il est essentiel de s'interroger sur les éléments principaux de ta première action de communication à leur intention :

- ✓ Que vais-je dire en premier ?
- ✓ Comment vais-je le dire ?
- ✓ Quelle information dois-je recueillir ?

La suite de ce contact sera souvent l'envoi des informations concernant les aspects pratiques des activités (affiliations, uniformes, calendriers des réunions, lieux de rendez-vous, etc...)

Songe à envoyer à temps les informations en privilégiant la qualité plutôt que la forme.

2. La réunion de rentrée - l'accueil

La première réunion est l'occasion du premier contact visuel avec les nouveaux parents. C'est un rendez-vous décisif.

Dans les sections enfants, les parents seront très attentifs à la première activité de leur enfant. Veille à ce que les activités soient de qualité.

À ce moment les parents vont chercher à personnaliser leur contact avec l'Unité, identifier les responsables et mettre des noms sur des têtes. Les animateurs devront être sensibilisés à cet aspect. L'action vis-à-vis des parents commence dès leur arrivée au local et se termine une fois qu'ils sont venus rechercher leur enfant.

Lors de ce premier contact, les parents tenteront parfois d'en savoir plus sur votre projet scout.

Dans cette optique, le **Colis bienvenue** (Pack accueil) est un outil précieux qui peut te servir à un double objectif : les informer et en faire d'emblée des partenaires.

3. Le début et la fin des réunions

La démarche de contact doit continuer tout au long de l'année.

La véritable confiance, tout comme le vrai partenariat, se bâtit avec le temps.

De nombreuses attitudes favorisent cet objectif : aller vers les parents, savoir ce qui peut être dit ou non, avoir un échange avec chaque parent, même avec les parents pressés ou peu intéressés.

L'avant et l'après-réunion doivent être intégrés comme des moments à part entière. Veille ainsi à ce que les Équipes de section, dès la réunion finie, ne se défilent trop rapidement.

4. Entre les activités

Même lorsque nous ne les côtoyons pas entre les activités, les parents doivent être maintenus en contact avec l'Unité.

C'est d'autant plus important lorsqu'un certain laps de temps s'écoule entre deux activités. L'objectif est de maintenir le contact, et faire savoir que votre Unité existe malgré une absence d'activités.

Cet entretien peut être : le journal d'Unité, une mailing-list, un site internet, un coup de fil...

Dans certains cas, rien ne remplace la rencontre avec les parents à leur domicile (pour résoudre un problème, s'assurer du bien-être du jeune, avoir un retour sur leur perception des activités, etc.) Ces rencontres sont des moments privilégiés de proximité. Veille à bien les préparer.

Enfin, il reste les rencontres de parents au hasard du quotidien.

Il s'agit parfois de saisir l'occasion de ces moments informels pour un bref échange de vue. L'essentiel est surtout de leur montrer que vos liens ne se résument pas à une rencontre le jour des activités.

5. Souper parents, diapo, film...

Dans certaines situations, la relation aux parents devra être formalisée plus fortement (lors de l'arrivée de nombreux nouveaux, lors d'un changement dans les programmes).

Il s'avérera parfois utile de présenter officiellement une section, ou l'Unité. Il faut éviter qu'elles ne se résument à une présentation académique. Utilise donc des moyens dynamiques (échanges, mise en scène, diapositives, film).

L'objectif principal est toujours que les parents puissent s'exprimer et reçoivent des réponses à leurs questions.

Il s'agit souvent d'un moment de convivialité. Cette dimension n'est jamais à négliger car elle crée ou renforce les liens affectifs avec votre groupe.

À chaque rencontre avec les parents, c'est une partie de leur image de l'unité qui se façonnera...

6. Réunir les parents avant les camps

Le camp est une activité très particulière pour les sections et les parents. Pendant une période importante, ils vont confier aux animateurs la responsabilité de leur enfant.

Cela se fera sans problème si les animateurs ont obtenu la confiance des parents pendant l'année. Cela n'empêche que des appréhensions peuvent subsister. Le camp est parfois le premier long séjour loin des parents. S'il faut dédramatiser, il faut donner toutes les assurances aux parents que cela se passera bien, et que tout a été pensé (notamment, pour les tranches d'âges aînées lorsque le projet du camp sort des sentiers battus).

Afin de préparer ce dernier défi, pose-toi des questions comme :

- ✓ Comment présenter l'activité ?
- ✓ Comment rassurer les parents ?
- ✓ Que veulent-ils savoir ?
- ✓ Une rencontre collective ou des rencontres individualisées ?

7. Visite au camp

Le début ou la fin du camp est un moment où l'action vis-à-vis des parents peut être envisagée.

Il faudra être attentif au contexte particulier du camp. Le cantonnement est un endroit qui n'est pas habituel pour les parents ; les stéréotypes les plus simplistes peuvent s'y bâtir concernant l'hygiène du groupe, le bien-être des enfants ou encore la sécurité des activités. Veille dès lors à donner une image positive de cet endroit.

Il faut s'interroger sur les moyens qui seront mis en œuvre pour accueillir les parents durant ces quelques heures. La convivialité est une piste à creuser (barbecue, drink, ou même jeu avec les parents, etc.)

Un camp impeccable peut être le ciment définitif scellant la crédibilité de l'action des responsables.

8. Les fêtes

Les fêtes et événements d'Unité sont l'occasion de rassembler la communauté scoute, les réseaux d'anciens, d'amis et de parents autour d'un projet commun.

Il est intéressant de prévoir une place pour les parents afin qu'ils se rencontrent ou que les plus actifs puissent s'investir dans le soutien de l'événement.

Veille à bien organiser l'accueil et la disponibilité des animateurs.

La fête d'Unité est un temps de rencontre propice à solidifier le lien entre parents et animateurs.

9. Les parents au quotidien

Dans pas mal de lieux, les parents jouent un rôle actif dans la vie quotidienne de l'Unité.

C'est parmi les plus militants d'entre eux que tu pourras obtenir de l'aide pour mener à bien différentes tâches quotidiennes. Les parents constituent un réservoir important d'Équipiers potentiels. Les tâches de gestion (finance, secrétariat, gestion du local et du matériel) pourront avec bonheur être déléguées à des parents compétents. Attention toutefois de ne pas avoir des dizaines de parents investis chaque semaine dans la vie de votre groupe.

Parfois, les parents peuvent être co-préparateurs d'activités. Ils peuvent apporter leur soutien ponctuel dans différentes organisations d'événements ou de jeux. Il s'agit cependant de bien en définir le cadre et les intentions.

Enfin, les parents sont un capital de relations et de ressources diverses. D'un échevin en passant par un menuisier ou un boucher, les professions des parents, tout comme leurs hobbies, peuvent devenir des ressources précieuses pour le groupe. Ton attention sera toujours en éveil à ce type d'informations.

10. Des actions spécifiques

Les parents restent le premier public de nos Unités. Aujourd'hui les formes de la famille sont multiples : traditionnelle, nombreuse, éclatée, recomposée, mono-parentale, ... Être souple dans notre organisation et s'adapter à ces réalités c'est aussi tenir compte des parents.

Agir face à cette diversité des publics familiaux n'est pas une mince affaire.

Quelques questions à se poser :

- ✓ Quelles sont les différentes situations familiales que compte l'Unité ? (Ne fais pas une enquête, mais rassemble plutôt l'information déjà disponible auprès de tes animateurs).
- ✓ Quelles situations influencent la vie de l'Unité (rythme des gardes pour les couples séparés, les enfants dans différentes sections ou encore ceux qui ont des difficultés financières).
- ✓ Quelles démarches peut-on mettre en place pour pouvoir gérer un maximum de ces situations ?

Dans cette analyse, tu ménageras une attention particulière à deux catégories de parents :

- ✓ Les anciens qui sont parents, et qui, souvent, évaluent le scoutisme de l'Unité en fonction de ce qu'ils ont vécu dans le passé, oubliant que les programmes scouts changent avec les jeunes.
- ✓ Les parents divorcés ou séparés qui n'ont pas toujours décidé d'une gestion claire des activités scoutées de leurs enfants (Qui paye quoi ?, Qui conduit qui ? Vacances pendant le camp...)

