

Informations sur l'organisation

Date	Jeudi 30 mars 2006
Lieu	Lausanne
Finance d'inscription	Fr. 310.– pour les membres CRIFOR, SSF-SIA, SFS, resp. Fr. 340.– par personne (documentation, pause-café et repas compris).
Langue	Français
Délai d'inscription	Au plus tard le 15 février 2006 via www.fowala.ch ou à l'adresse ci-dessous.
Information et inscription	Inscription par Internet: www.fowala.ch GGConsulting Sàrl Ch. du Franoz 11, 1038 Bercher Téléphone 021 887 88 12 Fax 021 887 88 12 E-mail ggconsulting@vtx.ch
Documentation	Les participants recevront une documentation comprenant les présentations des intervenants, ainsi que des documents relatifs au thème traité.
Annulation	En cas d'annulation moins de 20 jours avant le cours, la moitié de la finance d'inscription sera facturée. Si elle a lieu moins de 5 jours avant, ou si la personne est absente, la totalité du montant sera facturé.
Repas et pause-café	Le repas de midi et les pauses-café sont compris dans la finance d'inscription.



Séminaire du jeudi 30 mars 2006

Lobbying pour la forêt

En collaboration avec



Sous le patronage de



Lobbying pour la forêt

Situation	<p>Le dialogue direct avec les décideurs politiques prend de plus en plus d'importance. Les parlementaires dépendent des informations d'arrière-plan. Ceci est aussi valable en matière de politique forestière sur le plan communal, cantonal et fédéral.</p> <p>L'économie forestière suisse découvre le lobbying politique dans une période tendue marquée par des bouleversements au niveau de la branche et de la politique forestière. Le programme forestier suisse, les thèses et les propositions de différents groupes d'intérêts, la révision de la loi forestière, l'initiative «Sauver la forêt suisse» rendent les acteurs politiques attentifs aux questions liées à la forêt. Que peuvent faire les services forestiers et les associations forestières pour représenter leurs propres intérêts?</p> <p>Qu'est-ce que le lobbying politique? Comment faire pour atteindre l'effet escompté? Quels groupes doivent être atteints? Comment atteindre le public cible avec le message clé? Quel résultat peut-on obtenir? Voilà quelques questions auxquelles le séminaire désire répondre.</p>
Objectifs du séminaire et animation	<p>Les participants connaîtront:</p> <ul style="list-style-type: none">– la définition et l'importance du lobbying politique– des concepts et des méthodes pour réussir en lobbying politique– les facteurs de réussite et les limites du lobbying politique– les possibilités et les limites de la représentation des intérêts dans son propre domaine
Méthodologie	Conférences, travail de groupe, discussions
Public cible	Les gestionnaires des forêts publiques et privées, les propriétaires forestiers, les groupes de défense d'intérêt du monde forestier et de la protection de l'environnement, toutes les personnes confrontées et intéressées à la thématique.
Intervenants	Jan Boni, Président de la Société neuchâteloise des forestiers (SNF) Yves Christen, Conseiller national Raimund Rodewald, Fondation suisse pour la protection et l'aménagement du paysage Felix Wirz, Ecopolitics GmbH, Berne
Direction du séminaire et animation	Alfred Wittwer, Chef de domaine gestion de ressources nature et paysage sanu bildung für nachhaltige entwicklung

Programme du 30 mars 2006

09:00	Salutations	<i>A. Wittwer</i>
09:15	Que faut-il faire pour réussir un lobbying politique?	<i>F. Wirz</i>
09:45	Expériences d'une association: Société neuchâteloise des forestiers	<i>J. Boni</i>
10:15	Pause-café	
10:45	Expérience d'une association: Fondation pour la protection et l'aménagement du paysage	<i>R. Rodewald</i>
11:15	Attentes et besoins des politiciennes et politiciens	<i>Y. Christen</i>
11:45	Planification d'un projet de lobbying	<i>F. Wirz</i>
12:45	Repas	
14:00	Comment parler à un politicien (jeux de rôle)	<i>F. Wirz</i>
14:30	Travail de groupe (établissement d'un projet de lobbying sur un ou des thèmes à définir)	
15:30	Pause-café	
15:45	Restitution des travaux de groupe et discussions	<i>F. Wirz</i>
16:45	Synthèse et clôture	<i>A. Wittwer</i>