Atelier 3 - Impliquer les parents et renforcer le lien avec les familles
Échanger sur des stratégies pour inclure les familles dans le projet
et bâtir une relation de confiance mutuelle

Situation n°1 - Présenter sa mission aux familles de manière claire

Objectif : dire en 2-3 minutes qui on est, ce qu'on fait, pourquoi et pour qui.

Clés : vocabulaire positif, parler du bénéfice pour les jeunes, montrer son enthousiasme.

Exercice : Préparer un discours simple + le tester devant une autre équipe.

Clés de réussite

Conseils pratiques pour réussir son discours :

- Parler comme si vous vous adressiez à des parents rencontrés à la sortie d'une réunion.
- Ne pas chercher la perfection : mieux vaut être clair, simple et enthousiaste qu'avoir un discours "parfaitement écrit".
- S'autoriser à adapter les mots selon le contexte (parents croyants, non croyants, nouveaux venus...).

En pratique pour la situation 1 (présenter la mission) :

- Mettez en avant que votre rôle est de *servir les familles et accompagner leur enfant dans la foi*, pas de remplacer les parents.

Atelier 3 - Impliquer les parents et renforcer le lien avec les familles
Échanger sur des stratégies pour inclure les familles dans le projet
et bâtir une relation de confiance mutuelle

Situation n°2 - Pitcher son projet d'année aux familles de manière mobilisatrice

Objectif : en 2 minutes, présenter le projet annuel (catéchèse, sortie, action solidaire, etc.) de manière attractive.

Clés : utiliser une structure "Pourquoi –Quoi –Comment –Avec vous".

Exercice : Créer un pitch oral + support visuel minimal (image, mot-clé, diapo)

Clés de réussite

Utiliser une structure simple et efficace :

- Pourquoi → Quelle est l'intention, le sens profond pour les jeunes ?
- Quoi → De quoi s'agit-il concrètement (projet, activités prévues) ?
- Comment → Comment ça va se dérouler ? Quelle méthode, quelle ambiance ?
- Avec vous → Comment les parents peuvent soutenir, participer, encourager ?

Conseils pratiques pour réussir son pitch

- Regarder l'assemblée (pas ses notes).
- Parler avec énergie : donner envie aux familles de confier leurs jeunes et de soutenir le projet.
- Rester concret : un exemple concret vaut plus qu'une longue explication.
- Conclure en ouvrant : "Nous comptons sur vous", "Avec vous, cela prendra tout son sens".

En pratique pour la situation n°2 (pitch du projet) :

- Donnez une vision enthousiasmante : "*Cette année, vos enfants vont vivre... découvrir... célébrer...*".

Atelier 3 - Impliquer les parents et renforcer le lien avec les familles
Échanger sur des stratégies pour inclure les familles dans le projet
et bâtir une relation de confiance mutuelle

Situation n° 3 – Rédiger un message mobilisateur pour appel aux familles bénévoles

Objectif : inciter à l'action sans culpabiliser, en donnant envie de contribuer.

Clés : Mettre en avant le besoin précis ("Nous cherchons 3 personnes pour..."), Montrer l'impact de l'engagement ("Grâce à vous, les jeunes pourront..."), Inviter à un premier pas simple ("Venez en discuter à la fin de la réunion...")

Exercice : Rédiger un texte court (5-6 lignes) à diffuser par mail ou WhatsApp.

Clés de réussite

Mettre en avant le besoin précis

- "Nous cherchons 3 parents pour accompagner..."

Montrer l'impact positif de l'engagement

- "Grâce à vous, les jeunes pourront vivre..."

Proposer un premier pas simple et accessible

- "Si cela vous intéresse, venez en discuter à la fin de la réunion / envoyez-moi un petit message..."

Ton positif et chaleureux

- Dire merci d'avance, valoriser l'aide, montrer que chaque geste compte.

Exemple de message :

Bonjour à tous. Nous préparons la sortie de novembre et nous cherchons 3 parents disponibles pour accompagner en car. Votre présence permettra aux jeunes de vivre cette journée en toute sécurité et dans une belle ambiance. Si vous êtes partants, envoyez-moi un petit message ou venez en discuter à la fin de la réunion. Merci d'avance, chaque coup de main compte beaucoup !

Prénom

En pratique pour la situation n°3 (appel à bénévoles) :

- Soyez précis : au lieu de "on a besoin d'aide", dites "on cherche 2 parents pour accompagner le groupe lors de la sortie, durée 2h, ambiance conviviale !".

Atelier 3 - Impliquer les parents et renforcer le lien avec les familles
Échanger sur des stratégies pour inclure les familles dans le projet
et bâtir une relation de confiance mutuelle

Situation n°4 - Créer une affiche pour mettre en avant le temps fort de fin d'année

Objectif : donner envie aux familles d'inscrire leur enfant et, si possible, de participer.

Clés : Visuel accrocheur (photo, couleurs, symbole), Infos essentielles visibles (date, lieu, thème, contact), Slogan inspirant ("En route ensemble vers...").

Exercice : Concevoir un brouillon d'affiche à la main ou sur un outil simple (Canva, PowerPoint)

Clés de réussite

Un visuel accrocheur

- Une photo, un dessin, un symbole, des couleurs qui attirent l'œil.

Les infos essentielles en un coup d'œil

- Date, lieu, thème, contact d'inscription.

Un slogan inspirant

- Exemple : "En route ensemble vers la joie !" / "Un week-end pour grandir et partager".

Lisibilité

- Peu de texte, gros caractères, hiérarchie claire (slogan > infos > contact).

Exemple simple d'affiche (imaginée pour un week-end de fin d'année)

Slogan en haut (gros caractères) :

- "Ensemble, faisons route vers la joie !"

Visuel central :

- Photo d'un chemin / d'un groupe joyeux
- Symbole coloré (soleil, étoile, croix stylisée, feu, etc.)

Infos essentielles (en bas) :

- Samedi 15 & Dimanche 16 juin
- Salle paroissiale + sortie nature

En pratique pour la situation n°4 (affiche temps fort) :

- Visuel joyeux, titre clair, peu de texte, date visible, et insister sur le côté familial/communautaire.

Atelier 3 - Impliquer les parents et renforcer le lien avec les familles
Échanger sur des stratégies pour inclure les familles dans le projet
et bâtir une relation de confiance mutuelle

Synthèse

- 1. Clarté et transparence** → Expliquer clairement les objectifs de ce temps proposé aux enfants et aux jeunes, les attentes, et ce que leurs enfants vont vivre. Les parents doivent sentir qu'ils savent où ils mettent les pieds.
- 2. Posture de partenariat** → Ne pas se positionner comme "celui qui sait", mais comme un accompagnateur qui a besoin des parents. Leur rôle premier dans la foi de leurs enfants est reconnu et valorisé. Démontrer que vous allez fonctionner en équipe autour de leur enfant.
- 3. Écoute active** → Donner des espaces pour recueillir leurs attentes, leurs questions, leurs inquiétudes. Un parent qui se sent entendu est plus ouvert et impliqué.
- 4. Valoriser ce qui est vécu** → Témoigner de ce que les enfants découvrent et vivent. Les parents aiment savoir que leur enfant est heureux, apprend et s'épanouit.
- 5. Accessibilité et simplicité** → Éviter le langage trop technique ou religieux, parler de manière simple, concrète, joyeuse.
- 6. Bienveillance et encouragement** → Éviter le ton moralisateur ou culpabilisant. Valoriser les petits gestes de foi déjà présents dans les familles.

Un parent ne s'implique que si : *Il comprend clairement le projet, Il voit que son enfant est heureux et en voit le « bénéfice », Il se sent accueilli et valorisé.*

Comment communiquer efficacement avec les parents ?

- **Formats courts et attrayants** : Un message long décourage. Privilégier des mails/newsletters visuels, des affiches claires, ou même des petits messages WhatsApp.
- **Messages positifs et mobilisateurs** : Toujours formuler en mode "*voici l'opportunité / la joie que nous allons vivre*" plutôt que "*on a besoin de monde sinon ça ne marchera pas*".
- **Multiplier les canaux** : Ne pas se limiter au mail. Utiliser : groupe WhatsApp (si la paroisse l'autorise), petits mots glissés à la fin des rencontres, affiches dans l'église ou la salle, temps d'échange direct en début ou fin de séance.
- **Humaniser la communication** : Signer les messages avec un prénom, partager un petit témoignage, un moment vécu. Ça touche plus qu'un message impersonnel.
- **Répétition bienveillante** : Un message n'est rarement lu ou retenu du premier coup. Relancer avec des rappels, sous différentes formes.
- Proposer des formulaires simples à répondre en quelques clics pour répondre à une invitation, une demande.
- **Inviter plutôt qu'imposer** : Dire "*Nous serions heureux que vous participiez...*" plutôt que "*Vous devez...*".