

# ÉLECTIONS PRÉSIDENTIELLE ET LÉGISLATIVE 2017

## Kit pratique de plaidoyer

### OBJECTIFS DE CE KIT

Ce kit a pour objectif d'aider les associations du mouvement FNE à se mobiliser pour faire entendre leur voix dans le cadre des élections présidentielle et législative de 2017.

Le présent document, première partie de ce kit, est axé sur le contact avec les candidats.

***Une seconde partie, axée sur la mobilisation sur les réseaux sociaux pour interpeller les candidats et mobiliser l'opinion publique, suivra.***

***N'hésitez pas à partager vos expériences (via l'adresse : [morgane.piederriere@fne.asso.fr](mailto:morgane.piederriere@fne.asso.fr)).***

### TABLE DES MATIÈRES

Objectifs de ce kit.....	1
Mobiliser nos concitoyens pour les présidentielles et les législatives .....	2
Pourquoi aller rencontrer les candidats aux législatives ? .....	2
Calendrier des élections de 2017.....	3
Mode de scrutin.....	3
Comment entrer en contact avec les candidats ? .....	3
Mail type pour demander un RDV à un candidat, à personnaliser.....	5
Préparer son rendez-vous .....	6
Pendant le rendez-vous .....	6

## MOBILISER NOS CONCITOYENS POUR LES PRÉSIDENTIELLES ET LES LÉGISLATIVES

**Nos concitoyens peuvent faire en sorte que l'écologie soit présente dans le débat de la campagne électorale. Le mouvement FNE peut y contribuer en leur proposant divers moyens de s'exprimer :**

- Dans de petits rassemblements (cafés-débats ...) autour de thèmes plus ou moins spécifiques, si possible médiatisés ... Les propositions proposées par FNE peuvent servir de cadre à ces débats
- organiser **une conférence de presse** où vous invitez les candidats à s'exprimer sur vos propositions et les leurs...
- Vous pouvez également participer aux **débats organisés par les partis politiques** pour y faire entendre la voix de l'environnement. Dans ce cas, nous vous invitons dans votre présentation à bien préciser et votre appartenance au mouvement FNE et votre ancrage local.
- **action sur les réseaux sociaux : des éléments vous seront envoyés prochainement pour interpeller les candidats via les réseaux sociaux.**

## POURQUOI ALLER RENCONTRER LES CANDIDATS AUX ÉGISLATIVES ?

Pour que l'environnement soit pris en compte de manière générale dans les politiques publiques, il nous faut montrer aux candidats à la présidentielle mais aussi aux législatives que **les électeurs qui attachent de l'importance à la protection de la nature et de l'environnement sont nombreux**. Ou encore leur faire comprendre que l'absence de prise en compte de ces questions peut leur faire perdre des voix....

S'adresser aux candidats à ces deux scrutins est également important car complémentaire. **Un Gouvernement sensibilisé est évidemment essentiel.**

**Mais les députés ont également un rôle déterminant.** Tout d'abord car ils ont un poids dans leur circonscription. En effet, ils sont censés faire écho à l'Assemblée Nationale des préoccupations de leurs électeurs. Ils pourront par exemple alerter le Gouvernement sur l'effet d'une législation sur leur territoire ou attirer l'attention sur les conséquences d'une décision de son représentant territorial, le préfet. Etre identifié dès maintenant par votre futur député vous permettra peut-être de mieux travailler avec lui ou de mieux peser sur lui par la suite. Par ailleurs, les députés ont un rôle majeur au niveau national du fait de leur droit d'initiative législative (la possibilité de déposer des propositions de loi) et la possibilité de modifier via leurs amendements voire de bloquer les projets de lois du Gouvernement. Enfin, le candidat à la présidentielle choisit fréquemment ses conseillers, puis ses ministres s'il est élu, parmi des parlementaires.

**Il est donc essentiel que le Gouvernement et les députés soient également sensibilisés aux enjeux qui nous sont chers. La motivation des uns peut entraîner l'action des autres et vice-versa. Et qui mieux que vous, leurs électeurs, peut sensibiliser ces futurs députés ?**



Pour cela, vous trouverez en annexe de ce kit des propositions clés de FNE. Ces propositions ne sont pas exhaustives, elles ont été sélectionnées pour être audible par le plus grand nombre.

N'hésitez pas par ailleurs à remettre aux candidats des exemplaires du livre « S'engager pour un monde meilleur » de FNE. Vous pouvez en demander à l'adresse [secretariatparis@fne.asso.fr](mailto:secretariatparis@fne.asso.fr), nous vous enverrons gratuitement cinq exemplaires par fédération (seuls les frais de port seront à votre charge). Vous pouvez par ailleurs télécharger [ici](#) une synthèse de ce livre.

## CALENDRIER DES ÉLECTIONS DE 2017

**Présidentielle** ouverture officielle de la campagne : 10 avril 2017/

1er tour : 23 avril 2017

2nd tour : 7 mai 2017

**Législative** 1er tour : 11 juin 2017

2nd tour : 18 juin 2017

**À noter** : les prochaines élections sénatoriales auront lieu le 24 septembre 2017. Les sénateurs ne sont pas élus directement par les électeurs, mais par un collège distinct formé de députés et d'élus locaux.

## MODE DE SCRUTIN

Les députés sont élus par les citoyens au suffrage universel direct, pour 5 ans (sauf dissolution de l'Assemblée), au scrutin majoritaire à deux tours par circonscriptions.

Le mode de scrutin spécifique permet la présence de 3 ou 4 candidats au 2ème tour de l'élection. En effet, contrairement à la présidentielle où seuls les 2 candidats arrivés en tête au 1er tour sont admis au second (en cas d'absence de majorité absolue bien sûr), il "suffit" pour les candidats aux législatives, d'obtenir 12,5% des électeurs inscrits pour pouvoir se maintenir. On parle alors de triangulaires ou de quadrangulaires.

A noter : un candidat est élu dès le premier tour s'il obtient la majorité absolue (plus de 50% des suffrages exprimés) à la condition que l'abstention ne dépasse pas les 50%. Le candidat qui obtient le plus grand nombre de suffrages au second tour est élu.

## COMMENT ENTRER EN CONTACT AVEC LES CANDIDATS ?

Vous trouverez **ci-dessous un courrier type pour solliciter un RDV avec un candidat** si vous le souhaitez. Ce courrier est bien sûr à personnaliser selon vos préoccupations majeures et selon ce que vous savez du candidat.

**Quelques ressources utiles :**



-Le nom des candidats déjà déclarés se trouvent généralement sur le site des partis et dans la presse. Pour les partis ayant publié une liste :

<https://drive.google.com/file/d/0B-sN7N06sJF1allwVVdRaVnNms/view>

[http://www.republicains.fr/actualites\\_liste\\_candidats\\_investis\\_legislatives\\_juin\\_20170114](http://www.republicains.fr/actualites_liste_candidats_investis_legislatives_juin_20170114)

<http://www.parti-socialiste.fr/liste-candidats-aux-legislatives-investis-ps/>

Mais leurs coordonnées sont rarement données. Si vous n'avez pas les coordonnées des candidats, plusieurs options :

-si le candidat est déjà député, vous trouverez ses coordonnées sur [le site de l'Assemblée Nationale](#)

-la plupart des candidats ont un site internet ou un blog avec un formulaire de contact, ainsi qu'un compte Twitter et Facebook.

-vous pouvez également adresser votre courrier « à l'attention des candidats aux élections législatives » à la fédération locale du parti. Voici les liens pour les principaux partis :

<http://eelv.fr/contact-en-region/>

<http://www.parti-socialiste.fr/>

<http://www.parti-udi.fr/les-federations.html>

<http://www.republicains.fr/federation>

<https://actus.jlm2017.fr/formulaire-de-contact-legislatives/>

*Conseils :*

- obtenir un RDV prend souvent du temps, mieux vaut faire la demande dès maintenant, d'autant plus qu'à ce jour, les candidats des principaux partis sont connus.
- ce travail de plaidoyer est important mais chronophage. Si vous n'avez pas le temps de multiplier les RDV, mieux vaut cibler les candidats qui, au vu des sondages et du poids de leur parti dans votre territoire, ont le plus de chances d'être élu.
- Les candidats étant souvent très sollicités, mieux vaut les relancer au bout de quelques jours si vous n'avez pas de réponse. L'idéal est de le faire par téléphone si le numéro est indiqué sur le site de l'antenne locale du parti politique. Les réseaux sociaux sont aussi bien pratiques pour relancer une demande de RDV laissée sans réponse.



## MAIL/COURRIER TYPE POUR DEMANDER UN RDV A UN CANDIDAT, A PERSONNALISER

Vos NOM Prénom  
Fonctions dans l'association  
Coordonnées pour qu'on puisse vous répondre

*Madame ou Monsieur X si vous avez les noms ou « A l'attention des candidats aux élections législatives »*

*Adresse du parti politique (voir plus haut)*

*Date, lieu*

### **Objet : demande de RDV pour un échange sur les questions environnementales dans le cadre des élections législatives**

Madame ou Monsieur (Madame ou Monsieur le Député quand vous adressez à un député en cours de mandat),

*Présentation en 5 lignes maximum de votre association, avec notamment son objet et le nombre d'adhérents, en précisant « membre du mouvement citoyen et apolitique France Nature Environnement qui regroupe de 3000 associations de protection de la nature et de l'environnement ».*

En tant que représentants de cette association membre du mouvement citoyen France Nature Environnement, nous souhaiterions vous rencontrer afin d'échanger avec vous quant à vos propositions relatives aux thématiques environnementales dans le cadre des élections législatives. Nous entreprenons la même démarche avec les candidats des autres partis politiques et nous relayerons vos réponses à nos adhérents.

Nous souhaiterions également vous faire part de nos propositions et attentes en tant qu'électeurs. Il nous semble important que des associations citoyennes comme la nôtre, indépendantes de tout parti politique, s'investissent dans ces élections qui engagent l'avenir de notre pays.

La protection de la nature et de l'environnement sont pour les membres de notre association un enjeu primordial. C'est pour cela que nous voulons connaître vos positions sur un certain nombre de projets sur notre territoire, notamment (*énumérer 3 projets au maximum*). Vous êtes candidat à un mandat d'élu de la nation, nous souhaiterions donc également connaître les positions que vous défendrez au niveau national, et vous présenter la plateforme de propositions de France Nature Environnement (*en annexe*), la fédération de 3000 associations de protection de la nature et de l'environnement, dont la nôtre.

Dans l'attente de votre réponse que nous espérons rapide, je vous prie d'agréer, Madame ou Monsieur (le Député si député actuellement), mes sincères salutations.

*Signature*

## PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS

Beaucoup d'entre vous ont déjà une expérience significative en matière de plaidoyer<sup>1</sup> et les conseils qui suivent ne seront pas une découverte. Il s'agit donc plutôt pour la fédération de partager son expérience en la matière et également de mieux vous informer sur son action de plaidoyer au niveau national<sup>2</sup>.

- **cibler ses sujets** : il est difficile de faire passer plusieurs messages lors d'un RDV. Mieux vaut cibler 3 messages maximum à faire passer, et se répartir les messages lors de la préparation du RDV si vous y allez à plusieurs.

- **se renseigner sur son interlocuteur** : cela vous permettra de gagner en temps et en efficacité le jour du RDV, en ciblant les sujets sur lesquels il faudra insister car il les connaît peu, ou ceux sur lesquels vous êtes déjà d'accord et qui peuvent donc être survolés plus rapidement (même s'il peut être pertinent de rappeler ces convergences de vue en début de RDV, votre interlocuteur aura tendance à vous écouter plus attentivement s'il a la preuve qu'il peut exister des accords entre vous).

- **créer un rapport de force** : sur certains dossiers, nos interlocuteurs ne sont simplement pas au courant de la situation. Il suffit alors de les alerter. Dans d'autres cas, l'interlocuteur connaît le sujet mais n'agit pas dans notre sens, parfois du fait de sa proximité avec d'autres acteurs, ou du fait qu'il considère le sujet comme sans importance. Il faut alors créer un rapport de force. C'est dans ces situations que la communication notamment prend tout son rôle. Réussir à faire parler du sujet dans la presse, ou à mobiliser la population lors d'une action oblige votre interlocuteur à prendre votre opinion en considération. Certains lobbies (chasseurs...) font cela très bien aux niveaux national et local.

- **aider votre interlocuteur à la préparation** : il peut être utile d'envoyer en amont du RDV vos propres propositions et positionnements si vous disposez d'un document les présentant car cela permet aux candidats les plus minutieux de préparer le RDV, donc de gagner du temps le jour du RDV et d'avoir un vrai échange et non une simple présentation.

## PENDANT LE RENDEZ-VOUS

Quelques conseils pour optimiser au mieux son rendez-vous :

- **se mettre à la place de l'autre** : nos interlocuteurs ne connaissent pas toujours les dossiers sur lesquels nous allons échanger. Nous avons parfois tendance à l'oublier quand nous investissons du temps et de l'énergie dans un dossier et le prenons à cœur. Mieux vaut toujours commencer par un rappel du contexte et des enjeux, et ne pas trop utiliser de « jargon ». Si vous utilisez des sigles (à éviter autant que possible !), pensez à préciser le nom complet.

- **la façon de s'exprimer** : rester calme en toutes circonstances ! Si vous vous énervez et haussez le ton, votre interlocuteur va en général se braquer et cesser de vous écouter pour ne plus faire que se défendre. Cela n'exclut nullement de tenir fermement nos positions mais nous sommes plus efficaces en restant posés.

- **instaurer une relation de confiance** : les RDV de plaidoyer peuvent permettre de collecter des informations non publiques. Cependant, la diffusion de ces informations est à manier avec prudence, car si elles sont ensuite utilisées en mettant en difficulté votre source, il se gardera la prochaine fois de vous transmettre toute nouvelle information. Il est donc important en RDV, si cela n'est pas clair, de convenir de ce qui peut être diffusé. *Mais il est également*

---

<sup>1</sup>FNE a choisi d'utiliser le terme de « plaidoyer » plutôt que celui de « lobbying », afin de souligner que nous ne défendons pas des intérêts catégoriels mais l'intérêt général.

<sup>2</sup>Ce kit a vocation à être un document vivant : n'hésitez pas à partager vos expériences et outils non décrits dans ce kit.



*essentiel de souligner lors du RDV que vous avez contacté les candidats des autres partis et que les réponses de tous seront rendues publiques et relayés.*

**-l'écoute** : nous avons souvent tant de choses à dire et à défendre que nous sommes parfois intarissables en RDV. Cependant, si votre interlocuteur n'a pas le sentiment d'être entendu, il repartira avec une impression négative à la fin du RDV. Or, il est parfois plus important d'instaurer une bonne relation que de passer un message « complet » car cela s'avérera payant dans une relation à plus long terme.

**-la tenue vestimentaire** : bien que nous ayons souvent tendance à considérer que le fond prime sur la forme, dans le cadre d'un RDV de plaidoyer ce n'est pas toujours le cas. Notre tenue vestimentaire peut parasiter notre discours et inciter certains à nous apposer une étiquette. Mieux vaut donc toujours avoir une tenue soignée.

**-pour conclure** : à la fin du RDV, il est important de récapituler rapidement vos messages les plus importants. Si jamais l'attention de votre interlocuteur a faibli pendant le RDV, cela lui permettra de garder le plus important en tête. Quitte à lui envoyer les détails sous forme de contribution écrite après le RDV : un simple courrier récapitulatif des sujets abordés confirmera à votre interlocuteur que vous êtes sérieux et professionnels.

**-préparer la suite** : à la fin du RDV, évoquez vos propositions pour continuer à travailler ensemble. Il peut notamment être intéressant de faire le lien avec les actions de communication que vous planifiez, en invitant par exemple le candidats à visiter les projets positifs ou négatifs locaux ou à participer à un café-débat ou encore en informant des actions que vous allez mettre en œuvre dans le cadre de la campagne (pétition, réunions publiques sur tel ou tel sujet...). Pourquoi pas l'inviter à découvrir avec vous la beauté d'un des territoires que vous défendez ? Cela permettra de laisser une impression de dynamisme, et de souligner que pour vous, l'action ne s'achève pas avec ce RDV, que vous attendez la suite et que vous en serez un acteur. Cela l'incitera à prendre des mesures également de son côté.