

## Kit de plaidoyer pour les élections municipales 2014

### Objectif de ce kit

---

Ce kit a pour objectif d'aider les associations du mouvement FNE à prendre contact et échanger le plus efficacement possible avec les candidats aux élections municipales, comme nous l'avons fait pour les élections législatives en 2012. Nous l'avons réalisé avec le souci d'être le plus précis possible. De ce fait, certains conseils pourront sembler évidents (voire agaçants !) à quelques lecteurs mais, à la demande de certains, nous avons préféré être exhaustif. En fonction du calendrier (voir ci-dessous), il est nécessaire de démarrer au plus vite vos actions si vous voulez être efficaces.

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<sup>2</sup>.

### Calendrier des élections de 2014

---

23 mars : 1<sup>er</sup> tour de l'élection

30 mars : 2<sup>ème</sup> tour de l'élection

### Quelles sont les compétences de la commune ?

---

Ce site officiel présente un rappel des compétences de la commune : <http://www.vie-publique.fr/decouverte-institutions/institutions/collectivites-territoriales/competences-collectivites-territoriales/quelles-sont-competences-exercees-par-communes.html>

Pour tout savoir sur le mode de scrutin de ces élections, voir ici : <http://www.vie-publique.fr/actualite/dossier/municipales-2014-election/municipales-2014-comprendre-regles-election.html>

### Que faire pour agir en vue des élections municipales ?

---

**-participer aux réunions publiques** organisées par les candidats

- envoyer un **courrier** faisant part de vos principales préoccupations et de vos propositions sur ces sujets. *Conseil* : les candidats, surtout dans les grandes villes, reçoivent énormément de questionnaires, ils n'y répondent pas systématiquement ou alors de manière vague. Pour optimiser ses chances, mieux vaut limiter le nombre de questions et de ne poser que des questions fermées (réponse oui ou non). Pensez à indiquer votre

---

<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.

ancrage dans le territoire de la circonscription, cela ne peut que les inciter à vous répondre.

**-demander un RDV** aux candidats. Vous trouverez **en annexe 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.

Exemples de sujets à aborder avec les candidats (pour tous ces sujets, vous trouverez en annexe des fiches préparées par FNE) :

- Reconquérir localement la qualité de l'air,
- Redonner vie à la ville : un cœur de ville à 30 km,
- Agir en faveur du dernier km de livraison,
- Connaître la richesse de la biodiversité de sa commune,
- Intégrer, dans les documents d'urbanisme communal diverses préoccupations (TVB, ...),
- Se doter d'un agenda 21,
- Manger bio à la cantine scolaire.

Vous trouverez également en annexe les liens vers les OPS de FNE sur divers sujets.

- Pour les **actions de communication possibles** : cf outils de communication joints à ce kit.

### Comment contacter les candidats ?

Les candidats aux élections municipales doivent se déclarer officiellement avant une date fixée par arrêté préfectoral. Néanmoins, cette date est en général fixée huit à dix jours avant le premier tour de l'élection. Il est alors bien trop tard pour les contacter.

Mais les campagnes commencent en général bien avant, surtout dans les grandes villes. Vous pouvez donc en général contacter les candidats en utilisant les coordonnées (adresse postale, mail, blog, site internet...) qui figurent sur les tracts qui vous sont distribués.

Dans les petites communes, les listes sont souvent apolitiques. Mais dans les grandes villes, il y a souvent une liste par partis politiques. Vous pouvez alors parfois retrouver les grandes orientations de vos candidats sur le site de leur parti.

Par exemple :

-pour le PS : <http://www.parti-socialiste.fr/articles/decouvrez-la-charte-des-municipales-du-parti-socialiste>

*Conseils :*

-obtenir un RDV prend souvent du temps, mieux vaut faire la demande dès maintenant, d'autant plus qu'à ce jour, plus de 90% des 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.

## Préparer son rendez-vous

Quelques conseils pour préparer au mieux son rendez-vous :

- **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 aller 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 vues 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 ; nous, malheureusement, le faisons encore aujourd'hui moins bien.

-**aider votre interlocuteur à la préparation** : il peut être utile d'envoyer en amont du RDV vos 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 plaider. 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 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 relayées.*

**-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 les 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...). 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.



**Lettre type pour demander un RDV à un candidat, à personnaliser**

*Vos NOM Prénom  
Fonctions dans l'association  
Adresse de l'association*

Mesdames et Messieurs les candidats au conseil municipales,  
*Adresse*

*Date, lieu*

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

Mesdames et Messieurs,

*Présentation en 5 lignes maximum de votre association, avec notamment son objet et le nombre d'adhérents.*

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 municipales. Nous entreprenons la même démarche avec les candidats des autres listes 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 notre, indépendantes de tout parti politique, s'investissent dans ces élections qui engagent notre quotidien.

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).

Dans l'attente de votre réponse que nous espérons rapide, je vous prie d'agréer, Mesdames et Messieurs, mes sincères salutations.

*Signature*