

## **Les thèmes de campagne**

UMP62 – 4 juillet 2013 – source : Guide du candidat

**Objectifs** : déterminer vos positions sur les thèmes locaux.

- Coordonner votre message et vos arguments en fonction des différentes cibles d'électeurs.
- Rechercher les moyens de communication à utiliser pour augmenter vos chances d'élection.

### **A. Les thèmes**

#### **1. Qu'est-ce qu'un bon thème de campagne ?**

Il doit être important pour les gens que vous souhaitez toucher.

Vous devez avoir acquis ou acquérir une crédibilité sur ce thème.

Il est préférable que vos adversaires aient pris une position contestable ou manquent de crédibilité sur ce sujet.

#### **2. Comment procéder ?**

**Principe** : ne critiquez que si vous proposez.

Faites d'abord des propositions crédibles dans un domaine.

Vous pouvez ensuite faire dénoncer, par l'un de vos proches ou l'un de vos colistiers, le ou les points faibles de la position de vos adversaires. Mettez en relief, par exemple, la démagogie de leurs positions, leurs promesses non tenues, le coût élevé de réalisation de leurs projets, etc.

#### **3. Restez sur votre terrain**

Ne perdez pas de vue que vos adversaires vont vouloir vous amener sur leur terrain, pour vous attaquer sur vos points faibles :

-faites en sorte de ne pas avoir à vous justifier

-faites attention aux attaques personnelles

-n'attaquez pas vous-même votre adversaire ; faites en sorte que ce soit quelqu'un d'autre qui le fasse

-en cas d'attaque personnelle contre vous : évaluez bien votre réponse, s'il doit y en avoir une et posez-vous la question de savoir si c'est à vous de répondre ou si quelqu'un d'autre doit le faire à votre place.

### **B. Le message**

Mettez l'accent sur un ou deux problèmes majeurs pour votre électorat et sur votre aptitude à proposer des solutions réalistes.

Choisissez des thèmes qui intéressent les électeurs que vous ciblez et sur lesquels vous vous différenciez le plus de votre adversaire.

Interrogez-vous sur l'image que vous voulez transmettre et traduisez-la de façon à ce qu'elle s'intègre dans votre stratégie.

Ayez toujours un objectif précis, celui que vous avez préalablement défini dans votre analyse stratégique.

Il faut absolument éviter les thèmes à objectifs multiples, qui favorisent la confusion.

Si un thème est déjà utilisé par votre adversaire, trois solutions existent :

- la surenchère : mais attention, vous devez rester crédible alors évitez toute démagogie
- montrer que votre adversaire avait le temps de réaliser ses promesses pendant son mandat, s'il est sortant,
- aborder le thème sous un angle différent en lui apportant de la valeur ajoutée.

### **C. Les arguments**

Une fois le message défini, il faut rechercher les arguments pour convaincre. Il faut :

- chercher tous les arguments susceptibles de convaincre ;
- les classer par ordre d'importance et retenir les deux ou trois plus importants
- vous mettre à la place de l'électeur pour choisir les arguments décisifs pour le convaincre
- répéter votre message : la répétition est nécessaire pour convaincre.

#### Conclusion :

Etre candidat, c'est séduire et convaincre.

Pour cela, déterminez des thèmes de campagne accrocheurs en rapport avec les préoccupations de vos électeurs et faites les connaître et partager !