

## **La stratégie de campagne**

UMP62 – 3 juillet 2013 – source : Guide du candidat

**Objectif** : l'élaboration d'une stratégie de campagne efficace vous aidera à faire la différence avec vos adversaires. Vous devez donc la définir avant le début de la campagne et vous y tenir. Elle doit vous permettre de maximiser vos forces et tenir compte de vos faiblesses. De même, elle doit tenir compte des points forts de vos adversaires et utiliser leurs faiblesses, l'objectif étant d'en tirer avantage sur le plan électoral. Elle doit être précise et ne peut être efficace qu'après une collecte préalable d'informations pertinentes. Vous devez donc élaborer votre stratégie de campagne après avoir recueilli les informations nécessaires (environnement politique, économique, évaluation des forces et faiblesses des candidats...).

### **A. Qu'est-ce qu'une stratégie ?**

Votre stratégie doit être un ensemble d'actions coordonnées, dont le but est de maximiser vos chances de victoire. Chaque décision que vous prendrez dans le cadre de votre campagne devra être conforme avec la stratégie que vous avez définie.

Votre stratégie doit répondre à plusieurs questions :

- qui ? : ce sont les électeurs que vous devez persuader de voter pour vous pour gagner
- pourquoi ? : ce sont les raisons qui les feront voter pour vous
- comment ? : ce sont les actions (messages, événements, etc.) que vous mettrez en place pour les convaincre
- quand ? : c'est le calendrier de réalisation de vos actions.

### **B. L'élaboration de la stratégie**

Celle-ci doit être élaborée le plus tôt possible !

#### **1. Les hypothèses de départ**

Pour élaborer une stratégie, vous devez partir d'hypothèses. Celles-ci doivent être formulées sur la base de l'étude préalable que vous avez faite de votre territoire :

- l'analyse électorale et politique de la circonscription,
- l'analyse économique et sociale de la circonscription,
- l'analyse des besoins dans la circonscription,
- l'évaluation des candidats.

Ne gardez que les faits essentiels de votre analyse préalable.

Exemples :

- une population particulièrement sensible à des problèmes spécifiques : emploi, sécurité, logement, etc.,
- un candidat jeune, élu local dynamique, face à un notable âgé qui délaisse le contact avec ses administrés.

N'oubliez jamais que vous êtes dans un contexte de compétition avec un ou plusieurs adversaires, dont la campagne ne sera pas conçue pour répondre à votre propre stratégie.

## **2. La formulation de la stratégie**

Votre stratégie de campagne doit être écrite. Elle ne doit pas rester au stade de simple idée en l'air. Vous devez donc réaliser un document écrit, qui sera le fil conducteur de votre campagne.

Réunissez les principaux acteurs de votre campagne pour élaborer votre stratégie : votre directeur de campagne, votre mandataire financier, vos colistiers déjà recrutés... Car plusieurs personnes qui réfléchissant ensemble sont plus efficaces qu'une personne seule.

Vous devez obtenir un consensus sur la stratégie choisie qui doit être comprise et soutenue par votre équipe de campagne proche.

### **Les questions à se poser :**

Avant de formuler vos objectifs de campagne, posez-vous différentes questions (liste non exhaustive) :

- Les électeurs vous connaissent-ils, connaissent-ils vos adversaires (notoriété) ?
- Quelle image ont les électeurs de vous et de vos adversaires ?
- Quelle est l'image projetée par votre candidature et celle de vos adversaires ?
- Quels thèmes de campagne influenceront le vote des électeurs ?
- Quelles actions permettront d'influencer le vote des électeurs ?
- Quelle image souhaitez-vous donner de vos adversaires ?
- Quelle sera, selon vous, la stratégie utilisée par vos adversaires face à votre propre plan de campagne ?
- Comment utiliser les outils de campagne à votre disposition ?

## **3. La définition des objectifs**

Une fois votre stratégie générale déterminée, définissez les objectifs spécifiques de votre campagne. Ils doivent montrer comment vous comptez gagner le soutien d'une majorité d'électeurs. Vous devez les planifier dans le temps...

Dressez une liste de 1 à 4 objectifs. Ils vous serviront à élaborer les tactiques les mieux adaptées durant la campagne. Voici quelques exemples d'objectifs possibles :

- créer une différence claire entre vous et vos adversaires. Il s'agit de faire percevoir aux électeurs la différence fondamentale entre votre candidature et celle de vos adversaires,
- remporter la primaire face à un autre candidat de droite et/ou du centre, sans laisser de séquelles pour le second tour,
- se poser en champion d'une cause (par exemple : la sécurité, le développement économique...)
- être porteur d'un projet pour la votre commune (par exemple : favoriser l'implantation d'entreprises).

## **4. Définir quelques thèmes moteurs**

Une des clés de votre stratégie de campagne est la sélection des thèmes moteurs.

Il s'agit des messages que vous devrez faire passer, de façon à persuader les électeurs de voter pour vous. Ils doivent être conformes à vos objectifs de campagne....

Ces thèmes devront avoir plusieurs caractéristiques :

- un thème de campagne doit être en phase avec les attentes de l'électorat ;
- vous devez être crédible sur ce thème : vous devez être en cohérence avec votre action passée, vos idées, votre expérience, votre programme et votre personnalité.
- vous devez montrer aux électeurs que vous êtes le plus qualifié pour répondre à leurs préoccupations.

La sélection des thèmes de campagne devra se faire en plusieurs étapes :

- dressez la liste de vos thèmes de campagne possibles
- évaluez l'importance des thèmes retenus. Il s'agit de porter une appréciation sur l'importance qu'attribuent les électeurs à ces thèmes
- évaluez votre crédibilité sur les thèmes listés. Il s'agit de répondre à la question : «Suis-je crédible sur ce thème ?»
- sélectionnez les thèmes en combinant les critères d'importance.

**Conclusion :**

**Etre candidat ne s'improvise pas et on ne saurait se satisfaire d'une mobilisation de la dernière heure.**

**Pour avoir une chance de gagner ou de progresser afin de préparer les scrutins futurs, les candidats doivent préparer leur campagne en amont et ne pas négliger les étapes préalables à l'entrée effective en campagne.**

**A ce titre, définir sa stratégie est une étape indispensable qu'un candidat aurait tort de négliger !**