



Fédération du Pas de Calais

Journée de formation du samedi 6 juillet 2013

L'évaluation du candidat, de sa future liste, de ses adversaires

UMP62 – 3 juillet 2013 – source : Guide du candidat

Objectif : évaluer vos points forts et vos points faibles, de façon à maximiser vos points forts et minimiser vos points faibles !

Le questionnaire qui suit vous permettra de mieux appréhender vos points forts et vos points faibles. Il vous permettra de déterminer ainsi votre profil de candidat et celui de votre liste.

A. Le profil du candidat

1. Le profil personnel

- Avez-vous déjà été candidat à une élection ?
- Quelle est votre notoriété dans la commune ?
- Quelle est votre image dans la commune ?
- Quelle sera votre réaction en cas de regard des électeurs et de la presse sur :
 - votre situation personnelle ?
 - votre situation familiale et financière ?
- Quelle est votre réaction par rapport à la critique ?
- Dans quel type de groupe vous sentez-vous le mieux : petits groupes informels ou groupes importants ?
- Comment supportez-vous le stress ?

2. Le candidat et sa famille

- Votre famille est-elle favorable à votre candidature ?
- Les absences répétées vous affectent-elles, vous et votre famille ?
- Comment votre famille réagit-elle à la pression des événements ?

3. Le candidat et l'argent

- De quelles ressources financières disposez-vous pour financer votre campagne à titre personnel ?
- De qui escomptez-vous une aide financière : des adhérents, des sympathisants, de vos amis... ?
- Pouvez-vous assurer les moyens d'existence de votre famille durant la campagne ?
- Pouvez-vous vous absenter de votre emploi pour la durée de la campagne ?

N.B. : «Les employeurs sont tenus de laisser aux salariés-candidats au conseil municipal dans une commune d'au moins 3500 habitants, le temps nécessaire pour participer à la campagne électorale». Plusieurs possibilités existent : congés payés ou sans solde (à voir avec l'employeur).

B. Le profil de la liste

La constitution de votre liste doit répondre à plusieurs préoccupations :

- elle doit être suffisamment représentative de l'électorat de la commune
- elle doit tenir compte des orientations de l'UMP
- elle doit répondre aux attentes et aux besoins de l'électorat
- elle doit coller à l'image que vous voulez donner

- elle doit être cohérente avec vos choix stratégiques
- elle doit tenir compte du rapport de force politique local
- elle doit tenir compte du fait que chaque membre de la liste peut être appelé à siéger par le biais du système de remplacement des conseillers municipaux
- elle doit être conforme à la législation sur la parité.

C. Le candidat et ses adversaires

Objectifs :

- Bien connaître vos adversaires
- Évaluer vos points forts et vos points faibles par rapport aux leurs
- Déterminer qui est le candidat le plus dangereux pour vous ou la liste la plus dangereuse.

1. Connaître vos adversaires

Suivez la campagne de vos adversaires.

Pour cela :

-collectez tout ce qui est dit, écrit et diffusé sur la campagne de vos adversaires (déclarations dans la presse, documents de campagne, site internet, blog...)

-suivez le financement de la campagne de vos adversaires, de façon à pouvoir détecter tout excès dans ses dépenses de campagne

-collectez tout ce qui est dit, écrit et diffusé par vos adversaires sur votre campagne

-Vous devez connaître le parcours politique de vos adversaires (au sein de leur parti, leurs mandats passés ou présents et les actions dans ce cadre, leurs candidatures passées...)

-Évaluez la notoriété des autres candidats

-Déterminez les bureaux de vote dans lesquels vos adversaires ont des noyaux durs, et ceux au contraire où ils sont en position de faiblesse

-Constituez un «sottisier» de vos adversaires sur la base de leurs déclarations publiques antérieures (presse, comptes-rendus d'assemblées...).

2. Vous et vos adversaires

En vous comparant avec vos adversaires, vous aurez une meilleure appréciation de vos propres forces et faiblesses.

Aussi, intéressez-vous à leur biographie, à leurs forces et faiblesses, à leur expérience politique, à leurs positions politiques, à leurs soutiens ainsi qu'à leur expérience.

Conclusion :

Bien se connaître, bien connaître ses futurs colistiers, c'est mieux se trouver donc mieux construire sa campagne.

Bien connaître ses adversaires, c'est se donner des armes pour mieux les affronter et en toute connaissance de cause...