



cress

Chambre Régionale
de l'Économie Sociale
et Solidaire Nouvelle-Aquitaine

Préparer son rendez-vous avec un·e candidat·e aux élections départementales

ESS Économie
Sociale
et Solidaire

+ de 200 ans d'histoire et d'innovation

Une économie d'avance

Vous trouverez ici quelques conseils pour préparer au mieux un rendez-vous un.e candidat.e aux élections départementales. Cet article est inspiré de conseils issus du [Kit de Plaidoyer](#) de la FNE Midi Pyrénées à destination des candidats aux législatives, adaptées au contexte des élections départementales.

Préparer son rendez-vous avec un.e candidat.e aux élections départementales

AVANT LE RENDEZ-VOUS

Les sujets à aborder

Les candidat.es aux élections départementales peuvent également être élu.es municipaux.les. Vous pouvez donc les interpeller sur des enjeux départementaux pour l'ESS, mais illustrer la diversité des solutions proposées par l'ESS parfois à échelle très locale. Veillez à rester dans le **champ des compétences départementales**, vous trouverez la liste des compétences départementales et des illustrations de l'ESS dans le [Kit DépartementalESS](#) du RTES.

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. S'il ou elle fait partie d'un parti politique, vous pouvez lui demander son opinion sur les positions prises par son parti concernant la reconnaissance et le développement de l'ESS et surtout comment il ou elle compte contribuer au développement de l'économie sociale et solidaire comme économie favorisant prioritairement la cohésion sociale et territoriale s'il ou elle est élu.e.

Se renseigner sur ses interlocuteurs.trices

Cela vous permettra de gagner en temps et en efficacité le jour du RDV, en ciblant les sujets sur lesquels il faudra insister car ils.elles les connaissent 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, vos interlocuteur.trices auront tendance à vous écouter plus attentivement s'ils.elles ont la preuve qu'il peut exister des accords entre vous). Si le ou la candidat.e était déjà élu.e, vous pouvez vous renseigner sur son bilan précédent.

Créer un rapport de force/de coopération

Sur certains dossiers, nos futur.es élu.es ne sont simplement pas au courant de la situation. Il suffit alors de les alerter. Dans d'autres cas, l'interlocuteur.trice 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 prend tout son sens. Parler au nom de l'Économie Sociale et Solidaire dans son ensemble (et pas seulement de sa structure ou de son secteur d'activité) permet d'appuyer son propos, tout comme rappeler les éventuelles mobilisations citoyennes autour des projets que vous portez.

Aider votre interlocuteur à la préparation

Il peut être utile d'envoyer en amont du RDV le plaidoyer de la CRESS et 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.

La CRESS Nouvelle-Aquitaine peut vous appuyer/conseiller dans la préparation de ces rendez-vous si vous manquez de données ou d'exemples illustrant votre propos. Vous pouvez aussi vous inspirer des différents plaidoyers de structures de l'ESS recensés sur notre site internet.

PENDANT LE RENDEZ-VOUS :

Ne pas trop jargonner

Nos interlocuteurs ne connaissent pas toujours les dossiers sur lesquels nous allons plaider. 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.

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 relayés. C'est l'occasion de proposer au candidat ou à la candidate de recenser officiellement ses engagements sur le site de la CRESS Nouvelle-Aquitaine

Pour conclure

A la fin du RDV, il est important de récapituler rapidement vos messages les plus importants. Quitte à lui envoyer les détails sous forme de contribution écrite après le RDV. Préparer la suite : 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.la candidat.e à visiter les projets positifs locaux. Cela permettra 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.