


Fiche ressource pour un
entretien avec un candidat aux
élections législatives ou un
député élu



Chambre
française
de l'Économie
Sociale et
Solidaire



Cette fiche vise à outiller les personnes sollicitant un échange avec un candidat aux élections législatives ou bien un député au lendemain de son élection dans le but de montrer votre travail, de le sensibiliser à une problématique particulière et ainsi créer une relation d'intérêt et de confiance susceptible d'être mobilisée lors du mandat de député.

Définir la thématique principale de votre échange :

■ Un sujet ancré dans la circonscription et votre domaine d'activité propre :

Plus le sujet est perceptible et constatable à l'échelle de la circonscription plus la personne sera à l'écoute et prête à agir, d'autant plus avec une élection.

Remarque : Bien que les députés soient les représentants de toute la nation, leur élection émane d'un territoire et d'une population précis qui impacte indéniablement la façon d'exercer leur mandat et leurs travaux parlementaires. Effectivement les députés sont régulièrement sollicités par les habitants ou élus locaux pour porter un certain nombre de sujets en rapport avec la circonscription d'origine. A ceci il faut ajouter que leur représentation est constamment assurée à leur permanence située dans leur circonscription d'élection, même si leur présence directe est variable.

La thématique doit bien évidemment être **en rapport avec votre domaine d'activité** puisque vous avez une expertise en la matière, que le candidat ou député vient chercher chez vous.


Dès lors sélectionnez une thématique centrale avec deux ou trois axes **en adéquation avec la typologie du territoire :**

- Si le milieu est plutôt rural ou urbain, agricole (intensive ou paysanne) ou industriel (en expansion ou sur le déclin), s'il est touché par un taux de pauvreté et de chômage particulier, s'il y a un enjeu environnemental particulier...

■ Une thématique visible localement mais **déclinable dans le cadre de politiques publiques nationales :**

Les députés du fait de leur fonction **interviennent uniquement sur des textes de lois d'ampleur nationale**. Il faut donc trouver le bon équilibre pour un sujet entre implication locale et enjeu national.

- *Par exemple : Sur votre territoire il y a une forte précarité des emplois notamment des livreurs à vélo. Vous pouvez dès lors choisir de parler d'une CAE de livreurs de votre territoire afin de*



présenter le modèle coopératif type CAE comme une solution pour pallier la problématique globale de la précarisation de l'emploi, justifiant donc de l'intérêt de politiques publiques nationales sur le sujet.

■ **Un sujet d'actualité :**

Ce choix peut aussi être directement **lié à une actualité frappante** s'étant produite dans la circonscription.

- *Par exemple : la fermeture d'une usine ayant engendré du chômage, un manque de place en crèche, une mobilisation sur les enjeux environnementaux etc...*

■ **Un sujet adapté aux compétences d'un député :**

Cf Partie « Comment un député peut-il se mobiliser » ? ci-dessous

■ **Choisir une thématique en fonction des opinions précédemment exprimés par le candidat ou nouveau député :**

Votre travail préalable d'identification des positionnements du candidat ou député (*cf Fiche d'identification des personnes clés pour un plaidoyer aux élections législatives*) vous permettra de préciser votre sujet **en fonction des opinions exprimées par ce dernier :**

- Si une thématique correspond à un **sujet de prédilection** pour le candidat celui-ci se sentira plus à même d'échanger dessus sans prendre trop de risque.
- Vous pouvez tenter de **trouver un sujet levier, c'est-à-dire une thématique peu ou mal connue par le candidat mais qu'il aurait pourtant intérêt à maîtriser**. C'est certainement le sujet le plus pertinent car le candidat va y voir la possibilité de se renseigner sur le sujet en vous rencontrant et ainsi de se doter d'une légitimité à en parler. Cela lui donnera en effet des arguments qu'il pourra mobiliser lors de sa campagne et par la suite.

Argumenter au cours d'un échange :


Avant l'entrevue il est primordial de préparer **une présentation claire de votre structure et de vos missions**. N'hésitez pas à mettre en avant vos spécificités, votre utilité et à montrer le caractère indispensable de votre action.



Quelques conseils :

- Se demander **quel est l'intérêt de la personne en face et partir de son point de vue pour construire vos arguments.**
- Renseignez-vous sur les positions d'une personne avant de la rencontrer et les arguments adverses sur une thématique afin **d'être capable d'anticiper son raisonnement.** Plus que l'anticipation vous serez à même de les réfuter avant que ces arguments n'interviennent dans la discussion
- Illustrer au maximum vos arguments par **des exemples concrets sur le territoire.**

Ils dépendent alors beaucoup de la typologie du territoire, si c'est un bassin d'emploi, une zone rurale ou urbaine, la présence d'un sentiment d'appartenance et d'une culture locale forte, une terre agricole, la qualité du tissu associatif...
- Avoir préparé deux ou trois des **arguments précis, avec des données juridiques et des éléments chiffrés Il faut être concis et percutant.**
- Il est également nécessaire de déterminer auparavant des lignes de consensus et des lignes de fracture afin d'avancer des **arguments « acceptables »** pour votre interlocuteur.
- Faire mention d'un élément sur lequel vous êtes tous les deux d'accord afin de **définir un terrain d'entente.**
- **Faites référence à votre expérience terrain** et vos conclusions **pour ancrer votre argumentaire dans la réalité et montrer que vous connaissez ses enjeux.** Cela vous confèrera d'autant plus de légitimité à ses yeux. Cette expérience vous rend essentielle et vient appuyer une demande face à une difficulté que vous auriez rencontré dans vos actions :
 - *Exemple : « Fort de notre expérience à tel endroit dans tel champs d'activité... nous avons obtenus tels résultats... Néanmoins, nous avons rencontré tel type de freins...qui nous a empêché de... c'est pourquoi nous demandons... »*
- **Parler des acteurs de l'ESS du territoire avec lesquels vous entretenez des liens de coopération** afin de vous procurer **plus de crédibilité.** N'hésitez pas à vous inclure dans un ensemble pour donner plus de poids à vos arguments :
 - *Exemple : « En tant que membres de l'Economie sociale et solidaire nous plébiscitons tel type de solution C'est pourquoi nous avons mené concrètement telles actions... »*

- 
- A noter que le **niveau de technicité de vos arguments doit s'adapter à la connaissance que possède l'interlocuteur sur l'ESS. Gardez un bon niveau de technicité**, qui fait votre valeur et ce que le candidat vient chercher en vous rencontrant, tout en gardant un propos plutôt accessible.
 - Dans votre argumentaire il faut essayer de trouver le **bon équilibre entre la crise**, en évoquant des éléments d'urgence, **et l'opportunité** des bénéfiques à en tirer afin de motiver à agir :
 - Au cours de l'échange composer avec les positions de l'interlocuteur et **ne pas être à contre-courant** afin de pouvoir faire évoluer son point de vue.
 - **Commencer et terminer par vos arguments les plus impactant** qui sont susceptibles de marquer la discussion et l'esprit de votre interlocuteur.


Remarque : Pour donner suite à l'échange vous pouvez donner à votre interlocuteur un document de type note de synthèse résumant vos positions sur les sujets abordés et le résumé de votre demande. Cela permet de garder une trace écrite de l'échange, mobilisable pour le député si besoin. C'est également l'occasion de remercier la personne.

Formuler une demande lors de l'échange :

Lors de l'échange vous pouvez en plus de sensibiliser à une thématique formuler une demande auprès du candidat ou élu. **Cette demande doit être formulée sous la forme d'une proposition.**

Pour réfléchir à une demande qui soit adaptée à votre interlocuteur vous pouvez vous appuyer sur la méthode de **définition d'objectifs SMART** :

- **Spécifique** : Votre demande doit être précise, argumentée et justifier d'un intérêt pour le territoire.
- **Mesurable** : Votre demande doit dans la mesure du possible être chiffrée au niveau des coûts et bénéfiques potentiels (à l'échelle locale et nationale). Il est également important de pouvoir proposer un suivi de l'atteinte de cet objectif. Les décideurs publics sont particulièrement attentifs aux retours sur investissement quantifiés dans un souci de bonne gestion de l'argent public et de valorisation politique.
- **Ambitieuse** : N'hésitez pas à faire une demande qui ne soit pas seulement une modification à la marge de l'existant, mais en quelque sorte attractive afin d'apporter du crédit politique.
- **Réaliste** : Cette demande doit toutefois être réalisable. Tout d'abord elle doit rentrer dans le champ de compétences du mandat de député. Il s'agit également de respecter le principe de subsidiarité. Ce paramètre requiert de prendre en compte les contraintes partisanes pouvant peser sur le futur élu. Pour savoir si la demande est réaliste vous pouvez chercher à savoir si cette demande a déjà été portée et si oui pourquoi elle n'a pas abouti.

- 
- **Temporellement définie** : Savoir à quel moment il serait opportun pour le député de porter votre demande. Vous pouvez également estimer la temporalité des effets engendrés si votre demande aboutissait.

La posture à adopter :

Vous êtes acteurs du terrain donc vous connaissez ses enjeux et avez ainsi identifier certaines priorités d'actions. Vous devez **trouver un juste équilibre entre l'évocation des difficultés que vous constatés et les solutions que vous proposés.** Cela permet de mobiliser avec des éléments tangibles et en attirant l'empathie et la sympathie sans tomber dans une posture victimaire.

Remarque : Si plusieurs personnes décident d'assister à l'entretien il est primordial d'organiser en amont un temps de préparation afin de s'accorder sur les positions et les stratégies de chacun.

Structure type d'un entretien :

- Accueil
 - Présentation de vous, votre structure et de son champ d'intervention
 - Présentation du candidat ou député élu
 - Echange sur plusieurs sujet (ex ci-dessous)
 - Conclusion de l'échange et précision des suites à donner
-
- Thème 1 :
 - Exposé clair de votre compréhension de la thématique, de votre perception à l'échelle locale et vos actions pour y pallier...

Réaction du candidat ou député

- Reprendre ce que le candidat ou député vient de vous dire + Mentionner les freins dans la mise en place de vos actions si vous en avez rencontré, et également les solutions que vous avez trouvées pour les dépasser

Réaction du candidat ou député



- Reprendre ce que le candidat ou député vient de vous dire et approfondir vos propos
Réaction du candidat ou député
- Relier cette thématique à un enjeu national et questionner le candidat sur son opinion
Réaction du candidat ou député
- Revenir sur ce qu'il vous a été dit en demandant au candidat/député de préciser ses propos
Réaction du candidat ou député
- Préciser vos questions pour entrer plus en détail
Réponse du candidat ou député
- Montrer en quoi l'ESS représente une solution à cette problématique ou bien une voie de développement pour cette thématique + Faire une demande précise sous forme de proposition afin d'avancer sur cette thématique
Réaction du candidat ou député

Passer à la thématique suivante

■ Thème 2 :

Idem...

- Fin de l'entretien :
 - Conclure l'entretien en résumant les avancées permises par cet échange
 - Appel à l'action
 - Proposez une suite à cet échange sous la forme que vous souhaitez : d'une part par l'envoi d'un compte rendu de l'entretien et en définissant les contours de votre future collaboration.
 - Remerciements et formalités

A la fin de l'entretien il faut impérativement que vous **définissiez les suites de votre relation** avec le candidat ou le député de façon claire en fixant dès à présent les échéances :

- Vous devez vous **mettre d'accord sur la méthodologie de travail pour la suite**, le cadre de votre travail afin que votre échange débouche sur quelque chose.
- Vous pouvez aussi directement demander au candidat ou député de **prendre un engagement sur un sujet dont vous avez traité, en définissant les modalités.**

Dès lors vous pouvez par exemple :

- Prévoir un second échange, en fixant la date
- Demander l'engagement au député ou candidat de prendre une position publique claire sur tel sujet, à tel occasion et dans tel média

- Demander au député ou candidat de s'engager à déposer un amendement ou à faire une proposition de loi recouvrant tels aspects
- Vous pouvez prévoir un groupe de travail en posant déjà les bases

Remarque : Même si le rendez-vous ne s'est pas passé comme vous l'auriez espéré ne négligez pas cette dernière étape qui est crucial pour la suite de vos échanges.

Comment un député peut-il se mobiliser ? :

■ Le vote et l'initiative parlementaire :

Les députés **votent** les propositions et projets de loi lorsqu'ils arrivent **en séance publique**. Ils sont aussi détenteurs de l'initiative parlementaire c'est-à-dire qu'ils ont la **possibilité** en théorie **de proposer un texte de loi de leur choix** auprès de l'Assemblée nationale afin que celle-ci soit étudiée puis votée.

Remarque : En réalité les députés de la majorité présidentielle ont plus d'espace prévu de porter une loi devant l'Assemblée nationale et de de chance de la faire passer.

■ Le pouvoir d'amendement :

Au cours de son mandat le député exerce son **pouvoir d'amendement** pour modifier ou supprimer des articles des lois dites ordinaires, c'est-à-dire tous les autres types de loi votées à l'Assemblée nationale. Les sujets sont dès lors extrêmement divers et la capacité d'amendement dépend du contexte politique.

Parmi ces lois nous retrouvons notamment :


- *Loi climat et résilience*
- *Loi confortant le respect des principes de la République...*

■ Les Commissions de travail :

Le député peut faire partie d'une **commission de travail permanente** ou dite **spéciale**.

Dans la pratique, c'est **au sein de ces différentes commissions que l'essentiel du travail parlementaire se fait car la quasi-globalité des lois y sont étudiées**.

Pour chaque projet ou proposition de loi **examiné par la commission un député est nommé rapporteur**. Ces rapports constituent des documents de travail, présentés devant le Parlement par le



rapporteur, qui doivent aboutir à une discussion en séance publique ou peuvent déboucher sur un article de loi.

■ **Les lois récurrentes :**

Tous les ans les députés sont amenés à se prononcer sur deux Lois de Finance clés, d'une part par leur participation aux commissions de préparation de ces lois mais aussi via la possibilité d'amender ces textes afin de modifier l'allocation des budgets. Ces deux lois sont :

- **Le Plan de Loi de Finance (PLF)**, voté et adopté entre novembre et décembre, crucial car c'est dans cette loi que sont **définit l'ensemble des budgets de l'Etat**. Suite à ce PLF qui est promulgué de 31 décembre, des Plans de Loi de Finance Rectificatifs (PLFR) se succèdent au cours de l'année lorsque des modifications au PLF sont à apporter.

Remarque : Le programme 305 Economie du PLF liste à l'Action 4 les budgets consacrés à l'ESS et notamment la dotation globale pour les Chambres Régionales de l'ESS.

- **Le Plan de loi de finance sur la sécurité sociale (PLFSS)** attrayant aux budgets de la sécurité sociale.

ESS France et plusieurs de ses membres portent chaque année des propositions visant à modifier ces lois.

■ **Les propositions de l'ESS dont peuvent se saisir les députés :**

Veillez-vous référer :

- Au [plaidoyer d'ESS France pour l'élection présidentielle 2022](#)
- Ainsi qu'à la **Compilation des plaidoyers pour l'élection présidentielle des membres d'ESS France** (*Prochainement disponible*)

Pour aller plus loin : Cf Fiche boîte à outils

Remarque : ESS France souhaite également demander une évaluation de la Loi du 31 juillet 2014 par le Conseil Economique Social et Environnemental (CESE) dès le début de la prochaine mandature.