



**Elueslocales.fr**  
Le 1er réseau national des femmes élues



# LE GUIDE DE LA CANDIDATE AUX ÉLECTIONS MUNICIPALES 2020

*Par Elueslocales.fr*  
Organisme agréé par le Ministère de l'Intérieur  
pour la formation des élus

# INTRODUCTION

Lors des élections de 2014, seules 17,1% des têtes de liste étaient des femmes.

Nous avions créé un guide sur-mesure pour encourager les femmes à prendre les devants.

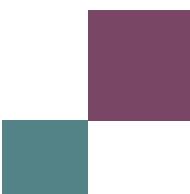
Aujourd'hui, forts de nos 6 années passées aux côtés des élues, aussi bien dans le cadre de nos formations que dans les territoires avec les réseaux locaux développés pour vous accompagner tout au long de votre mandat, nous rééditons et mettons à jour ce guide.

Un objectif : lever les freins à l'engagement chez les femmes dans le milieu rural comme urbain afin de vous donner envie de prendre les têtes de liste ou de candidater pour les élections municipales de 2020.

**Mener votre propre liste, incarner un programme solide pour votre commune, faire entendre votre voix sont tout autant d'actions que vous pouvez initier dès aujourd'hui pour que les Françaises soient mieux représentées en politique !**

*Nous vous souhaitons une bonne lecture !*

*L'équipe Elueslocales.fr*



# AVANT-PROPOS

## LES FREINS ET LES PRINCIPAUX LEVIERS D'ENGAGEMENT CHEZ LES FEMMES :

En 2019, les réseaux locaux Elueslocales.fr ont organisé des rencontres « Encourager et mobiliser les femmes à se lancer en 2020 ».

Plusieurs centaines d'élues ont été concertées pour identifier et déconstruire à nos côtés ces blocages.

### Principaux constats :

#### Les freins :

- 1. La gestion du temps** : vie professionnelle, personnelle et d'élue. La crainte de ne pouvoir tout gérer est réelle et le poids de la « charge mentale » très présent.
- 2. Les compétences** : si l'envie de s'engager est bien présente, la peur de ne pas être capable de maîtriser les dossiers est un véritable frein.
- 3. La légitimité** : pourquoi moi plutôt qu'un.e autre ? Entre l'idée du « quota » qui a souvent mené à justifier le discours de la politique de la « femme pot de fleur » et l'auto-censure bien réelle, les femmes sollicitées pour rejoindre les listes ont malheureusement souvent pour premier réflexe le fait de ne pas se trouver légitime à assumer une telle fonction.
- 4. Ne pas trouver sa place** : les femmes sont arrivées récemment en politique, peu présentes à la tête des exécutifs, les femmes manquent de modèles féminins et ne se pensent pas à même d'évoluer dans ce milieu.

#### Les motivations :

- 1. Prolonger un engagement citoyen ou associatif** : les femmes sont très majoritaires parmi les bénévoles du monde associatif local et nombreuses à militer auprès de mouvements politiques ou citoyens. L'engagement municipal est une suite logique pour « faire bouger les choses de l'intérieur ».
- 2. Agir concrètement** : c'est l'adhésion à un projet municipal, l'enjeu de faire qui est le vecteur principal pour se lancer et porter ou rejoindre une liste pour les municipales. Que ce soit pour y défendre un projet concret ou des valeurs, l'investissement pour la commune est essentiel.
- 3. La confiance accordée** : « on est venu me chercher », phrase entendue à chaque rencontre, illustre le fait que la plupart des femmes qui se sont lancées en 2014 l'ont fait parce qu'on les en a convaincues. De la même manière que l'auto-censure est un frein majeur à l'engagement, la capacité des candidat.es à rassurer, valoriser les personnalités sollicitées fait une réelle différence.

# AVANT-PROPOS

## ENCOURAGER ET MOBILISER LES FEMMES A SE LANCER EN 2020 :

Mettre en place une charte de fonctionnement engageant l'équipe candidate peut être un facteur particulièrement rassurant pour les personnes hésitantes.

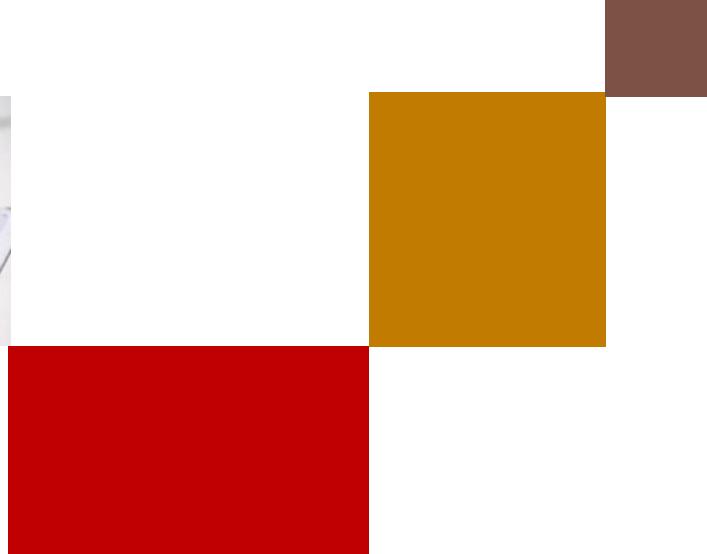
Cet outil peut également servir à votre communication et faire partie des engagements de votre liste concernant le fonctionnement de votre équipe municipale une fois élue.

### Quelques pistes d'engagement pour la charte de fonctionnement de votre liste :

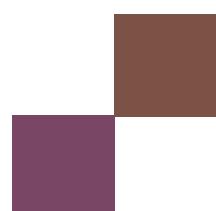
- 1. Les horaires de réunions** : facteur principal de décrochage chez les élu.es (femmes, actifs...), engagez-vous à tenir des réunions à des horaires raisonnables et surtout à respecter une durée raisonnable (2h dans l'idéal). En plus de rassurer, cela aura généralement l'avantage de faire gagner en efficacité vos échanges !
- 2. La prise de parole** : l'exercice du mandat ou la présence sur une liste peuvent être particulièrement intimidants. Engagez-vous à imposer un tour de parole paritaire dans le cadre des réunions officielles. Cela permettra aux femmes, généralement plus réticentes à cet exercice, de s'exprimer et de prendre plus rapidement leur place.
- 3. Une répartition équitable et non genrée des compétences** : brisez la crainte de la « femme potiche/pot de fleurs », engagez-vous dès maintenant à favoriser une répartition équitable des délégations au sein de l'exécutif. Au-delà de l'équité numéraire, pensez également à ne pas genrer la répartition des missions : une femme n'a pas nécessairement vocation à s'occuper de la vie scolaire et à l'inverse un homme ne se passionne pas forcément pour la voirie. Engagez-vous à être à l'écoute des attentes des colistières.
- 4. La communication / la présence dans les médias** : pendant la campagne puis dans le cadre du mandat, les hommes ont généralement plus la parole dans les médias. Moins inquiets à l'idée de prendre la parole en public, ils sont mieux exposés. Engagez-vous à veiller à faire en sorte que les candidat.es puis élu.es apparaissent en binôme paritaire lorsque cela est possible et à être solidaire des femmes de votre liste : lorsqu'un journaliste souhaite évoquer un dossier d'urbanisme et qu'une femme en est en charge, engagez la liste/les élu.es à rediriger le journaliste vers elle. En d'autres termes, ne le laissez pas par pur confort de sa part appeler l'adjoint à la voirie car il le connaît mieux.

# SOMMAIRE

Ai-je le profil d'une candidate ?	p. 6
Municipales : mythes et réalités	p. 12
Savoir-être / Savoir-faire : les incontournables	p. 17
Une mairie, comment ça marche ?	p. 19
Indemnités et gestion du temps : quels sont mes droits ?	p. 25
Comment rejoindre une liste ?	p. 31
Être maire: pourquoi pas moi ?	p. 33
Construire un projet de territoire	p. 37
Ma candidature	p.41
Définir ma candidature	p.42
Être éligible	p.44
Déposer ma candidature	p.45
Mener campagne	p. 46
Constituer mon équipe électorale	p.47
Financer ma campagne	p.50
Elaborer la communication et la stratégie de ma campagne	p. 58
Que faire une fois élue ?	p. 63
L'exercice de mon mandat	p.66
Droits à la formation	p.67
Rejoindre un réseau d'élues locales	p.68
Modèle de compte de campagne	p. 69
Vos contacts	p. 74



# AI-JE LE PROFIL D'UNE CANDIDATE ?





## AI-JE LE PROFIL ? (1/5)

---



La représentation des femmes et des hommes au niveau municipal ne reflète pas leur poids démographique respectif.

Il est essentiel que les femmes participent activement au développement de leur municipalité et de leur territoire.

Les communes de France ont besoin de la créativité et des compétences des femmes pour faire face aux défis du XXI<sup>e</sup> siècle.

Bien qu'il n'y ait pas de profil type de la candidate idéale, voici une série de caractéristiques qui démontre des qualités de potentielle candidate :

- **Avoir le sens de la collectivité, le souci de répondre aux besoins de la majorité ;**
- **Avoir du leadership, la capacité de rassembler ;**
- **Entrer facilement en relation avec les autres ;**
- **Être capable d'analyser rapidement une situation ;**
- **Être à l'écoute des gens ;**
- **Avoir le goût de l'engagement et du travail d'équipe ;**
- **Jouir d'une bonne crédibilité ;**
- **Avoir des idées, des projets, des idéaux et savoir les défendre ;**
- **Avoir une vision pour le développement de sa communauté.**

Si vous pensez ne pas avoir toutes ces qualités, ne vous en faites pas : cela s'apprend et vous les développerez au fil du temps. Faites-vous confiance!

### N'oubliez pas !

- Aucune formation académique spécifique et aucun niveau d'études ne sont nécessaires pour faire de la politique :

Une bonne **expérience de vie et la connaissance de son territoire** sont tout aussi, sinon plus importantes, que les diplômes ou les compétences professionnelles.

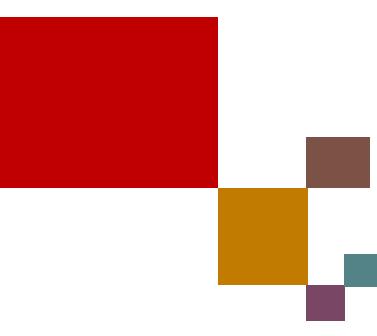
Il ne faut toutefois pas sous-estimer les défis à relever dans le cadre d'une campagne électorale : **avant d'être une bonne élue, il vous faudra être une bonne candidate !**

Quel que soit le niveau de responsabilité brigué, toute candidate doit avoir certaines connaissances et faire preuve de détermination.

- Voici un test qui vous aidera à identifier vos forces et vos qualités et les aptitudes que vous aurez à améliorer pour être « la meilleure candidate possible ».

Ce test est divisé en deux parties de 15 questions chacune. L'une porte sur votre implication citoyenne, l'autre sur vos qualités et aptitudes personnelles.



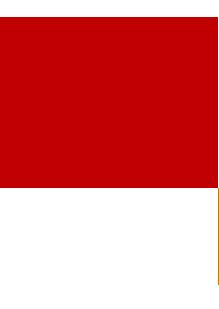


## AI-JE LE PROFIL ? (3/5)

---

### Votre implication citoyenne

- Vous tenez-vous informée de l'actualité locale ?
- Lisez-vous les bulletins d'information ou le courrier que vous fait parvenir votre municipalité ?
- Connaissez-vous le nom de votre maire, des membres de l'opposition et leurs engagements ou leur programme ?
- Avez-vous déjà suivi de près une campagne électorale dans votre municipalité ?
- Avez-vous l'habitude d'aller voter aux élections ?
- Vous est-il arrivé d'assister à des réunions du conseil municipal ?
- Avez-vous déjà participé à des rencontres de consultation publique ?
- Vous est-il déjà arrivé d'adresser un commentaire, favorable ou défavorable, à la personne élue à la mairie ou à votre député-e ?
- Avez-vous déjà exprimé votre opinion dans la section « Opinion des lecteurs-trices » de votre journal local ?
- Avez-vous déjà été membre active d'un organisme communautaire, d'un comité de parents, d'une coopérative, d'une association, d'un syndicat ou autre ?
- Avez-vous déjà participé à l'organisation d'une activité locale à caractère social, culturel ou politique ?
- Vous arrive-t-il de signer des pétitions concernant des causes sociales ou politiques ?
- Vous est-il arrivé de faire circuler des pétitions sur une question sociale ou politique ?
- Avez-vous déjà milité au sein d'un parti politique ?
- Avez-vous déjà participé à une campagne électorale au niveau municipal, départemental ou régional ?
- Avez-vous déjà siégé à un conseil d'administration ?



## AI-JE LE PROFIL ? (4/5)

---

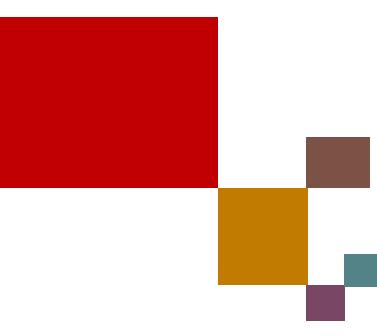
- Jouissez-vous d'une certaine crédibilité au niveau de votre commune ?
- Avez-vous déjà pris la parole dans des événements publics de votre commune ?
- Connaissez-vous des membres des listes municipales ?
- Avez-vous déjà pensé à poser votre candidature au niveau municipal ?

Pour chaque réponse positive dans ce bloc, accordez-vous 2 points.

**TOTAL SUR 40 points :** \_\_\_\_\_

### Qualités et aptitudes personnelles

- Êtes-vous de nature curieuse ?
- Êtes-vous ouverte et aimez-vous apprendre de nouvelles choses ?
- Avez-vous des facilités pour communiquer avec les autres ?
- Arrivez-vous facilement à convaincre les autres de se rallier à vos idées, de participer à vos projets ?
- Êtes-vous sociable ? Savez-vous écouter ?
- Avez-vous à cœur le bien-être de la collectivité ?
- Est-ce que l'on vous a déjà dit que vous inspiriez confiance ?
- Êtes-vous habile pour trouver des solutions innovantes ?
- Savez-vous communiquer votre enthousiasme ?
- Savez-vous faire face et affronter les difficultés ?
- Êtes-vous capable de prendre des décisions en fonction du bien commun et du mieux-être de la collectivité ?
- Êtes-vous une personne active et dynamique qui aime s'engager pour un projet ? Pour une cause ?
- Avez-vous une vision de la façon d'améliorer le fonctionnement de votre communauté ?



## AI-JE LE PROFIL ? (5/5)

---

- Etes-vous enthousiaste à l'idée de travailler pour le mieux-être des citoyens et citoyennes de votre ville ?
- Êtes-vous capable d'accepter la critique et de faire face à la défaite ?
- Êtes-vous une personne intègre, capable de dire une vérité quelle qu'elle soit ?
- Êtes-vous reconnue pour votre leadership dans votre milieu ?
- Êtes-vous une personne bien organisée et structurée ?
- Êtes-vous capable de demander de l'aide et d'accepter que vous ne pouvez pas tout régler à vous seule ?
- Avez-vous envie de vous investir pour changer les choses ?

Pour chaque réponse positive dans ce bloc, accordez-vous 3 points.

**TOTAL SUR 60 points :** \_\_\_\_\_

Faites maintenant le total sur 100 points.

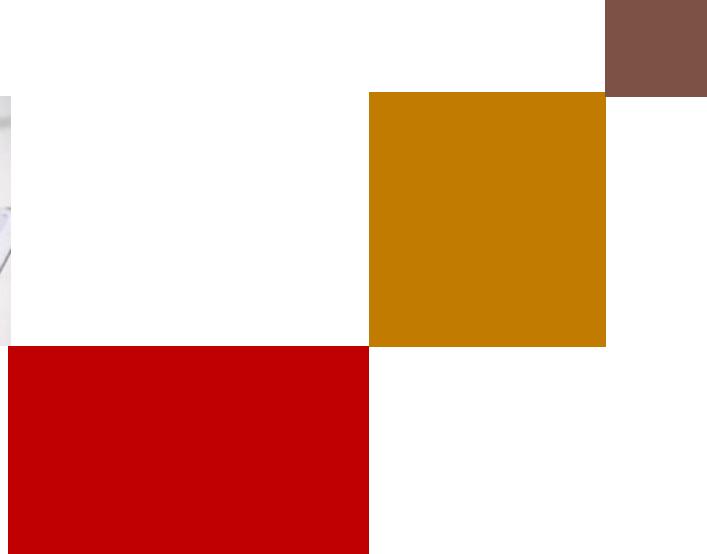
**TOTAL SUR 100 points :** \_\_\_\_\_

Si vous avez obtenu plus de 80 points et même si vous n'avez pas encore pensé à vous lancer en politique, « Vous avez le profil » d'une excellente candidate et nous vous invitons à y réfléchir très sérieusement.

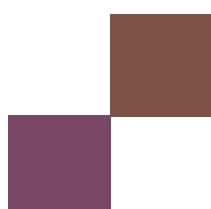
Si vous avez obtenu entre 70 et 80 points et que vous avez déjà pensé à vous présenter en politique, « vous avez le profil » d'une vraie candidate !

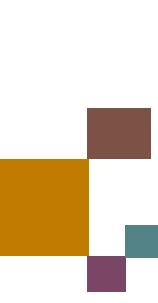
Et quoi qu'il en soit, si vous avez envie de vous présenter en politique, vous possédez les deux principales compétences requises pour le faire : **vous y prenez goût et vous êtes citoyenne.**

**PENSEZ-Y et LANCEZ-VOUS !**



# MUNICIPALES : MYTHES ET RÉALITÉS





# LES MYTHES ET REALITES (1/4)

---



## Est-ce vrai ?

Il existe encore de nombreux mythes concernant la vie politique et encore plus autour de la notion de pouvoir. Ces mythes sont liés à une méconnaissance du sujet et sont un des freins à l'engagement sur les listes pour les élections municipales.

**Voici quelques arguments pour les identifier, les déconstruire... et vous aider à constituer votre liste !**

### VRAI OU FAUX ? Réponses page suivante

**1/ Il faut des compétences et qualifications particulières** pour exercer le rôle d'élue municipale

**2/ Il y a toujours des affrontements et de la violence** en politique municipale

**3/ Il est plus difficile pour une femme d'être prise au sérieux** en politique

**4/ Une personne timide ne peut pas être une bonne candidate** ni une bonne élue

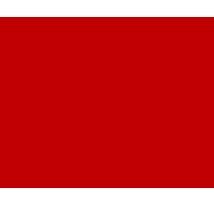
**5/ Faire de la politique, cela coûte cher**

**6/ Il faut maîtriser toutes les lois qui encadrent la municipalité** pour être une bonne candidate

**7/ Je n'aime pas le pouvoir / le pouvoir c'est négatif**

**8/ La politique municipale, ce n'est pas important**

**9/ La politique municipale, ce n'est pas pour les jeunes**



## LES MYTHES ET REALITES (2/4)

---

### RÉPONSES

#### **Question 1 : « Il faut des compétences et qualifications particulières pour exercer le rôle d'élue municipale »**

**FAUX**

Les femmes se préoccupent généralement plus de la question de la compétence que les hommes. Pourquoi ? Les femmes ayant été exclues très longtemps du pouvoir, elles n'ont pas pu désacraliser les fonctions de pouvoir, comme l'ont fait les hommes. Rassurez-vous, si vous êtes élue, il y aura pour vous épauler et vous conseiller des fonctionnaires et des employé.es municipaux compétents. Ces personnes possèdent les connaissances spécifiques, souvent techniques et légales, liées aux dossiers traités. Ils et elles sont là pour vous transmettre l'information et leur aide facilite ainsi la prise de décision.

#### **Question 2 : « Il y a toujours des affrontements et de la violence en politique municipale »**

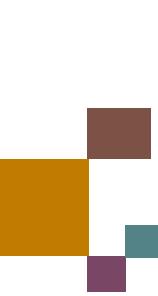
**FAUX**

La politique est perçue comme une arène, les mots qui la définissent se réfèrent souvent à des termes guerriers. Il arrive qu'en politique on ait à débattre (et non pas se battre) et à argumenter. Il arrive aussi que les personnes qui s'y côtoient n'aient pas les mêmes valeurs. Il faut donc être prête à défendre vos idées, vos projets. Mais le plus souvent, les élus travaillent de concert pour un développement harmonieux de leur territoire. La politique, c'est d'abord ce que nous en faisons. Si vous pensez que dans le monde politique il y a de la place pour des idéaux et pour une nouvelle manière de voir les choses, portez ces idées et partagez-les !

#### **Question 3 : « Il est plus difficile pour une femme d'être prise au sérieux en politique »**

**VRAI**

C'est encore une réalité aujourd'hui : les femmes ont plus à faire leurs preuves dans le monde politique, qui est resté trop longtemps un territoire d'hommes. Elles ont aussi la réputation de se documenter, de bien connaître les dossiers et de se préparer pour les réunions. En étant ainsi consciente dans votre travail, vous serez à même d'intervenir de façon convaincante et de gagner le respect de vos collègues, malgré de possibles préjugés défavorables à votre égard.



## LES MYTHES ET REALITES (3/4)

---

### RÉPONSES (suite)

#### Question 4 : « Une personne timide ne peut pas être une bonne candidate ni une bonne élue »

**FAUX**

Il est vrai qu'une personne timide devra faire des efforts pour aller au-devant des gens et pour prendre la parole en public lors d'une campagne électorale ou en tant qu'élue.e. Mais, la prise de parole en public s'apprend et la population appréciera davantage une personne qui reste elle-même et qui assume sa part de timidité, plutôt qu'une personne qui essaie de jouer un rôle qui ne lui convient pas. L'important est de démontrer vos compétences.

#### Question 5 : « Faire de la politique, cela coûte cher »

**FAUX**

Les postes de maires et d'adjoint.es sont rémunérés. Par ailleurs, les frais supplémentaires (transports) qu'implique la fonction d'élue.e sont souvent pris en charge. Pour ce qui est de la campagne électorale, une grande partie des frais engagés sont remboursés par l'Etat.

Voir la section « Rémunérations » page 27 pour plus d'informations.

#### Question 6 : « Il faut maîtriser toutes les lois qui encadrent la municipalité pour être une bonne candidate »

**VRAI ET FAUX**

Vous devez effectivement vous familiariser avec le cadre légal de l'organisation municipale et en avoir une connaissance minimale pour votre campagne électorale. Mais vous n'avez pas à maîtriser toutes les subtilités des lois. Une fois élue, vous pourrez en apprendre davantage sur le cadre légal dans lequel vous évoluerez ; il y aura des personnes compétentes pour vous apporter ces informations. En tous les cas, ce guide vous donne les clés essentielles !



## LES MYTHES ET REALITES (4/4)

---

### RÉPONSES (suite)

#### **Question 7 : « Je n'aime pas le pouvoir / le pouvoir c'est négatif »**

**FAUX**

Le pouvoir en soi n'est pas négatif. Pourtant, aujourd'hui il est perçu négativement parce qu'on l'associe aux abus de pouvoir et à l'autoritarisme. Le pouvoir correspond au fait d'avoir des responsabilités, de prendre et d'appliquer des décisions, et à la possibilité d'agir sur une situation. Il est ce qu'on en fait. Les femmes ont été longtemps tenues à l'écart des pouvoirs publics et doivent s'approprier ces espaces.

#### **Question 8 : « La politique municipale, ce n'est pas important »**

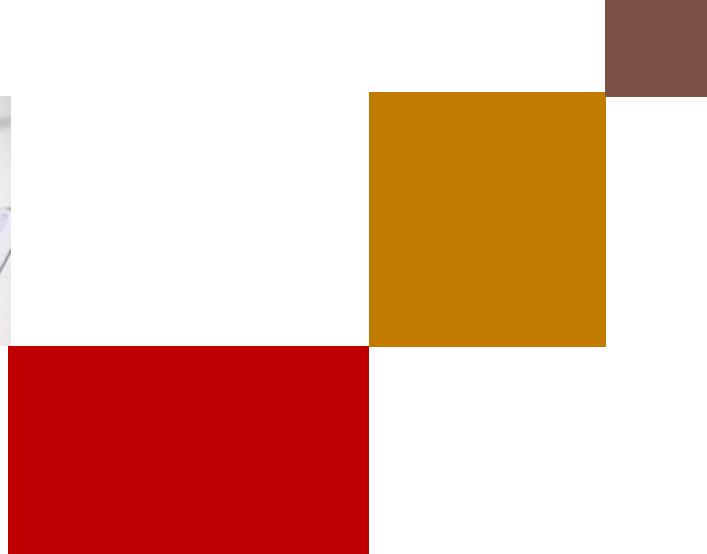
**FAUX**

On confie de plus en plus de responsabilités à l'échelon municipal. C'est l'instance décisionnelle qui constitue le lien le plus direct avec notre vie quotidienne et qui touche de près à la vie des familles, des commerces, des plus jeunes et des moins jeunes. Les décisions au niveau municipal font moins souvent les grands titres dans les médias, pourtant elles ont beaucoup de répercussions sur nos vies. Ainsi, les loisirs, les cantines, certaines aides sociales et décisions d'urbanisme relèvent de la municipalité.

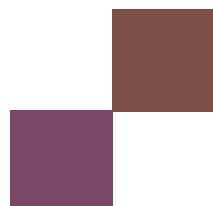
#### **Question 9 : « La politique municipale, ce n'est pas pour les jeunes »**

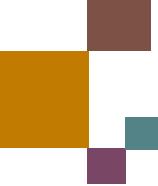
**FAUX**

Il est vrai que les personnes plus âgées sont souvent plus disponibles pour s'engager dans la vie politique. Cependant, de plus en plus de jeunes y font leur entrée, ce qui permet une vision et une contribution plus diversifiées pour tenir compte des besoins de l'ensemble de la population. Les jeunes hommes et les jeunes femmes ont des expériences de vie différentes de leurs aînés. Leur implication est tout aussi valable et essentielle.



# SAVOIR-ÊTRE / SAVOIR-FAIRE : LES INCONTOURNABLES





# LES INCONTOURNABLES

---

## Les facteurs de réussite

Une campagne électorale réussie repose sur certains éléments incontournables.

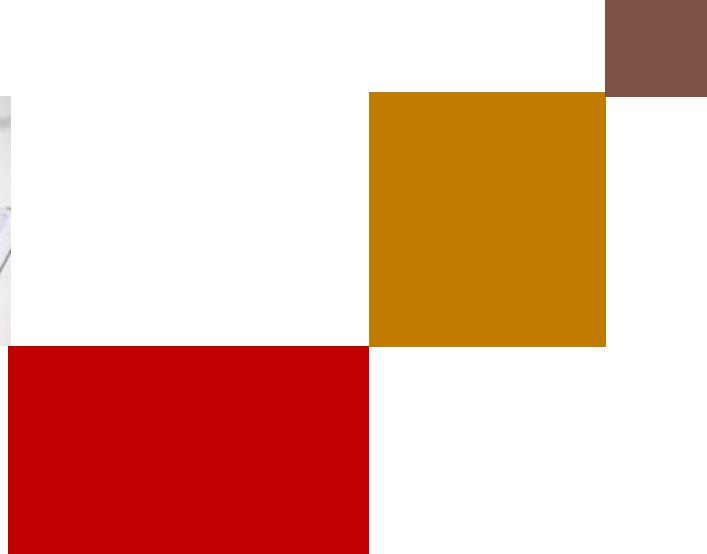
**Voici quelques suggestions concernant votre façon d'être et votre façon de faire, qui pourront vous inspirer lors de la planification et la préparation de votre campagne.**

### Le savoir faire

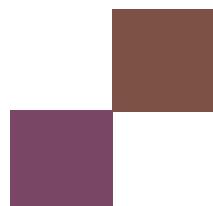
- **Connaitre les règles** d'une candidature et les utiliser de manière adéquate ;
- Se familiariser avec le **vocabulaire du monde municipal** ;
- Choisir les membres de son équipe en fonction de **leurs valeurs mais aussi de la diversité de leurs compétences** ;
- S'informer sur **les dossiers en cours** et les dossiers clé de sa municipalité ;
- **Comprendre les rôles** de chaque membre de son équipe et respecter leurs champs de compétences ;
- **Comprendre le rôle et les responsabilités** du personnel électoral, des membres d'un conseil municipal et du personnel de la municipalité ;
- Prendre le temps **de planifier et de structurer sa campagne** électorale ;
- Connaitre **les principaux acteurs influents** de son territoire ;
- Savoir **créer des alliances**.

### Le savoir être

- **Anticiper** les situations et accepter de déléguer ;
- Savoir **développer l'enthousiasme** de l'ensemble des membres de son équipe ;
- **Faire preuve d'assurance et de résilience** face aux difficultés rencontrées et éventuelles attaques des adversaires ;
- Apprendre à **rester concentrée**, peu importe la situation ;
- **Aller au-devant des gens** dans les activités publiques, se présenter comme candidate ;
- **Savoir écouter** et bien communiquer son message ;
- **Accepter** la critique ;
- **Rester soi-même** en toutes circonstances.



# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ?





# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ? (1/5)

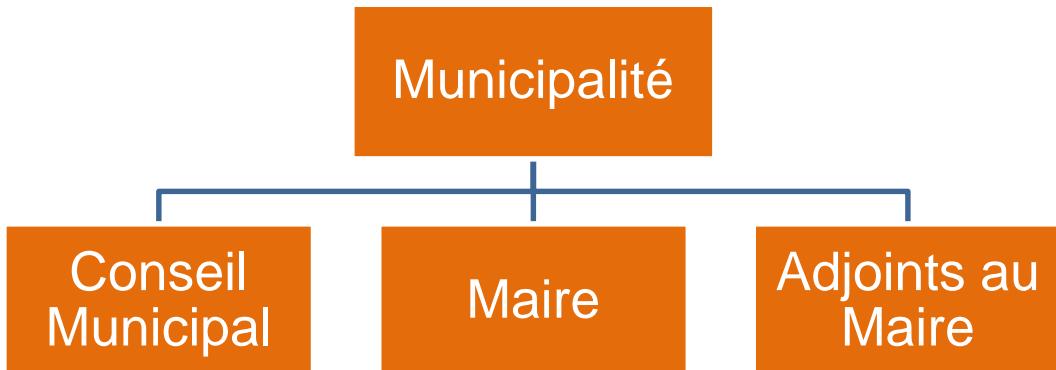
---

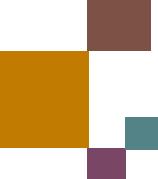
## Qu'est-ce qu'une municipalité ?

Le terme « municipalité » désigne généralement l'ensemble des organes d'une commune, qui remplissent des fonctions à la fois délibératives et exécutives.

La loi de 1884 sur les communes affirme : « *Le corps municipal de chaque commune se compose du conseil municipal, du maire et d'un ou de plusieurs adjoints.* »

A vous de trouver votre place dans cet organigramme !





# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ? (2/5)

---

## Quel est le rôle d'un.e maire ?

Vous hésitez à vous présenter en tête d'une liste municipale ?

Ces informations sur le rôle de maire vous aideront à faire votre choix.

En France, l'Etat délègue des représentants au niveau local : c'est le cas pour les départements et les régions. Mais au niveau des municipalités, c'est à la maire ou au maire d'endosser cette responsabilité !

**Le ou la maire a donc une double casquette, à la fois représentant-e de l'Etat, et agent de la commune en tant que collectivité territoriale.**

### Quel est le rôle d'un.e maire en tant qu'agent de l'Etat ?

- Publier des lois et règlements ;
- Organiser les élections ;
- Légaliser les signatures ;
- Il ou elle a également des fonctions judiciaires : officier d'état civil et officier de police judiciaire.

### Quel est le rôle d'un.e maire en tant qu'agent exécutif de la commune ?

- Exécuter les décisions du conseil municipal ;
- Représenter la commune en justice, passer les marchés, signer les contrats ;
- Préparer le budget de la commune, gérer son patrimoine ;
- C'est le/la chef.fe de l'administration communale et le supérieur hiérarchique de tous les agents de la commune ;
- Le conseil municipal lui délègue des compétences, vis-à-vis desquelles il/elle doit rendre compte de ses actes : affectation des propriétés communales, emprunts, création de classes dans les écoles, etc. Ces compétences sont révocables à tout moment et le ou la maire peut les déléguer ;
- Maintenir l'ordre public : sûreté, sécurité, salubrité. Il/elle surveille également la bonne tenue de la circulation, des baignades, etc.



# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ? (3/5)

---

## Quel est le rôle des adjoints et des adjointes ?

Les adjoint.es exercent leurs responsabilités dans un domaine spécifique, en rapport avec leurs compétences et leurs motivations : finances, habitat, culture, environnement...

Ils et elles sont chargés d'assumer des fonctions que le ou la maire leur confie, et éventuellement de le/la suppléer en cas d'empêchement (dans l'ordre de nomination).

Le/la maire donne des pouvoirs spéciaux aux adjoint.es par l'intermédiaire de **délégations** : il/elle donne une partie de ses fonctions à un ou plusieurs de ses adjoint.es. Voici quelques exemples de délégations : recrutement des emplois saisonniers, décisions de travaux, préparation, passation et exécution des marchés publics, etc.

**Attention** : le/la maire peut retirer une délégation à tout moment, elle seule décide de ces attributions.

**Parité : dans les communes de plus de 1000 habitants, la différence entre le nombre d'adjoints masculins et féminins ne doit pas dépasser 1.**

## Comment sont choisis les adjoints et les adjointes ?

- Elles et ils sont élu.es par le Conseil municipal ;
- Le conseil municipal détermine le nombre des adjoint.es au maire sans que ce nombre puisse excéder 30% de l'effectif légal du Conseil municipal ;
- Il doit y avoir dans chaque commune au minimum un.e adjoint.e.



# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ? (4/5)

---

## Quel est le rôle d'un Conseil municipal ?

Le Conseil municipal représente les habitantes et habitants de la commune. Selon la loi de 1884, il « règle par ses délibérations les affaires de la commune ». Ses compétences s'étendent à beaucoup de domaines et sous différentes formes :

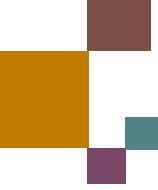
- Il vote le budget ;
- Il approuve le budget exécuté ;
- Il peut créer et supprimer des services publics municipaux ;
- Il peut décider de travaux ;
- Il gère le patrimoine communal ;
- Il gère l'attribution des aides.

## Comment procède le conseil ?

Le conseil adopte des « **délibérations** », autrement dit des mesures votées. Il peut former des commissions sur certains dossiers.

## A quelle fréquence le conseil municipal se réunit-il ?

Le conseil doit se réunir au moins une fois par trimestre ; l'ordre du jour doit être communiqué avant le début de la séance. La séance est ouverte au public, sauf si le maire ou l'assemblée décide du huis clos. En pratique, les conseils municipaux se réunissent environ une fois toutes les 6 semaines.

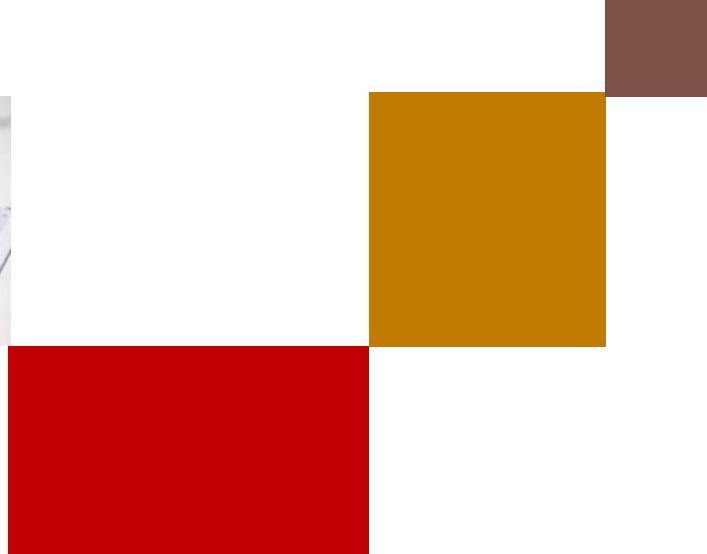


# UNE MAIRIE : COMMENT ÇA MARCHE ? (5/5)

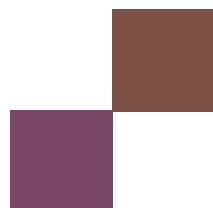
## Les compétences d'une commune et/ou d'une intercommunalité :

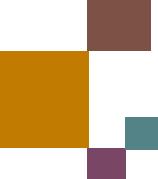
Attention ! Cette liste de compétences n'est pas exhaustive puisque la clause générale de compétences autorise des initiatives locales comme par exemple la reprise d'un commerce local dans une commune, l'aide à l'implantation d'un cabinet médical, etc.... Par ailleurs, la loi NOTRe a mené nombre de collectivités vers des transferts de compétences des communes vers les EPCI. **Chaque commune a donc ses spécificités, prenez le temps de vérifier quelle répartition a été retenue à l'échelle de votre territoire.**

<b>ACTION SOCIALE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Action sociale facultative (centres communaux d'action sociales - CCAS)</li><li>- Gestion de crèches, haltes garderies</li><li>- Foyers de personnes âgées (Résidence de personnes âgées -RPA)</li></ul>	<b>FORMATION – ENSEIGNEMENT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Construction et entretien des écoles maternelles et primaires</li><li>- Gestion des agents techniques, ouvriers et de services des écoles</li></ul>	<b>CULTURE – VIE SOCIALE – JEUNESSE – SPORTS – LOISIRS : CULTURE-VIE SOCIALE-JEUNESSE-SPORTS ET LOISIRS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Création et gestion de bibliothèques communales</li><li>- Gestion des musées</li><li>- Subventions sportives</li><li>- Aménagement touristiques</li><li>- Ecoles de musique, Salles de spectacles, Manifestations culturelles</li><li>- Gestion d'équipements sportifs et de loisirs</li><li>- Gestion des centres de loisirs</li></ul>
<b>AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Infrastructures et transports - Equipement rural</li><li>- Remembrement</li><li>- Aménagement foncier</li><li>- Gestion de l'eau et de la voirie rurale</li><li>- Ports maritimes de pêche et de commerce</li><li>- Transports urbains et scolaires</li><li>- Voirie communale</li><li>- Elaboration des documents réglementaires d'urbanisme (Plans locaux d'urbanisme-PLU, Zones d'aménagements concertées - ZAC)</li><li>- Traitement des permis de construire et des autorisations de travaux</li></ul>		
<b>LOGEMENT ET HABITAT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Financement du logement et de l'habitat</li><li>- Mise en œuvre du Plan local de l'Habitat - PLH</li></ul>	<b>VIE ÉCONOMIQUE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aides indirectes au développement économique</li></ul>	<b>SÉCURITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Circulation et stationnement</li><li>- Prévention de la délinquance</li><li>- Police municipale</li></ul>
<b>GRANDS ÉQUIPEMENTS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Développement et gestion de ports de plaisance</li></ul>	<b>COMPÉTENCES RÉGALIENNES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Etat-Civil</li><li>- Organisations des élections</li></ul>	<b>ENVIRONNEMENT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Collecte et traitement des déchets ménagers</li><li>- Distribution de l'eau potable</li><li>- Gestion des eaux usées et pluviales</li><li>- Distribution de l'énergie</li></ul>



## INDEMNITES ET GESTION DU TEMPS : QUELS SONT MES DROITS ?





## QUESTIONS PRATIQUES (1/5)

---

### A quelle rémunération aurai-je accès une fois élue ?

**Les maires, les adjointes et les adjoints reçoivent des indemnités de fonction**, qui sont calculées en fonction de la catégorie et de la taille de la collectivité, et de la nature des fonctions (organe délibérant ou organe exécutif).

C'est le **conseil municipal qui détermine le montant des indemnités allouées au/à la maire, aux adjoint.es et aux conseillers municipaux**, dans la limite des taux maxima.

Les indemnités sont fixées en fonction d'un taux donné par la loi, ce n'est donc pas sur le montant que délibère le conseil municipal, mais bien sur le taux.

Dans les communes de moins de 1000 habitants, l'indemnité allouée au maire est fixée automatiquement à son taux maximal, sauf si le conseil municipal en décide autrement.

**Vous trouverez page suivante des exemples de rémunération selon la taille de la collectivité.**

De plus, **les élus locaux sont remboursés pour les frais occasionnés par l'exercice de leur mandat**, par exemple les frais de transport pour se rendre aux réunions.

Par ailleurs, **chaque élu.e a droit à la prise en charge de 18 jours de formation pendant son mandat**, dispensée par un organisme agréé, c'est notamment le cas d'[Elueslocales.fr](http://Elueslocales.fr), et en rapport avec l'exercice de son mandat.

**Pour en savoir plus sur vos droits et le financement de la formation des élus locaux, rendez-vous page 64.**



## QUESTIONS PRATIQUES (2/5)

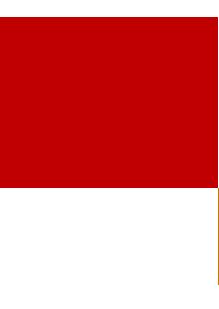
---

Voici un tableau récapitulatif des indemnités de fonction maximales brutes des maires et adjoint.es (applicables depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019), en référence à l'article L2123-23 et L2123-24 du Code Général des Collectivités Territoriales :

Population totale	Maires		Adjoint.es	
	TAUX (en % de l'indice 1027)	Indemnité brute	TAUX (en % de l'indice 1027)	Indemnité brute
< 500	17	661,2	6,6	256,7
500 à 999	31	1 205,71	8,25	320,88
1 000 à 3 499	43	1 672,44	16,5	641,75
3 500 à 9 999	55	2 139,17	22	855,67
10 000 à 19 999	65	2 528,11	27,5	1 069,59
20 000 à 49 999	90	3 500,46	33	1 283,50
50 000 à 99 999	110	4 278,34	44	1 711,34
100 000 et plus (+ Marseille et Lyon)	145	5 639,63	66	2 567,00
Arrondissements Marseille et Lyon	72,5	2 819,82	34,5	1 341,84

### Les conseillers municipaux perçoivent-ils une rémunération ?

- Dans les communes de plus de 100 000 habitants, les indemnités votées sont au maximum égales à 6% de l'indice 1027
- Dans les communes de moins de 100 000 habitants, les indemnités ne sont pas obligatoires mais le conseil municipal peut les voter dans le respect de l'enveloppe indemnitaire globale (elles ne peuvent pas être supérieures à celles du ou de la maire et des adjoint.es)



## QUESTIONS PRATIQUES (3/5)

---

### **La triple-vie :**

### **Puis-je concilier vie d'élue, vie professionnelle et vie familiale ?**

S'engager en politique ne signifie pas renoncer à sa vie professionnelle et familiale ! Même si le travail politique peut se révéler exigeant et chronophage, des aménagements dans la loi permettent de combiner au mieux ses différentes vies.

La question de la « conciliation » ne devrait plus être un frein pour les femmes, ni pour les hommes !

Un certain nombre de garanties visant l'activité professionnelle permettent aux membres du conseil municipal de consacrer un certain temps au service de leur collectivité. En pratique, il s'agit d'autorisations d'absence et de crédits d'heures.

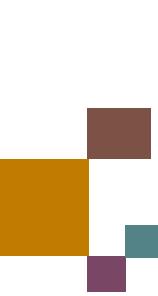
Les **autorisations d'absence** concernent :

- Les séances plénières du conseil municipal
- Les réunions de commissions instituées par délibération du conseil municipal
- Les réunions des assemblées délibératives et bureaux des organismes où l'élue représente la commune (syndicats, communautés de communes, etc.)

Ces autorisations d'absence concernent les maires, les adjoint.es et les conseillers municipaux. L'employeur (public ou privé) est tenu de laisser à l'élue le temps nécessaire pour se rendre à la réunion, mais il n'est pas obligé de la payer pendant ces périodes. Ces périodes sont toutefois comptées pour la détermination de la durée des congés payés.

Le **crédit d'heure** est une obligation qu'a l'employeur d'accorder un certain nombre d'heures aux élus qui en font la demande, mais ce temps d'absence n'est pas rémunéré. Il permet à l'élue d'avoir le temps nécessaire pour se consacrer à la commune et à la préparation des réunions.

Le crédit d'heures concerne tous les maires et adjoint.es, quelle que soit la taille de la commune. Dans les communes de plus de 3 500 habitants, ce droit s'applique également aux conseillers municipaux.



## QUESTIONS PRATIQUES (4/5)

---

Le tableau suivant présente le nombre d'heures auquel ont droit les acteurs de la vie municipale par trimestre :

Taille de la commune	Maire	Adjoint et conseiller municipal délégué	Conseiller municipal
- de 3 500 habitants	105 h	52h30	Pas de crédit d'heures
3 500 à 9 999 hab.	105 h	52h30	10h30
10 000 à 29 999 hab.	140 h	105 h	21 h
30 000 à 99 999 hab.	140 h	140 h	35 h
+ 100 000 hab.	140 h	140 h	52h30

Source : Rapport « *Statut de l'élu(e) local(e)* », Association des Maires de France, Juillet 2019

### Comment gérer mon engagement politique avec mon employeur ?

Si votre employeur n'a évidemment pas droit de regard sur votre engagement municipal, il conviendra néanmoins de le rassurer, en toute transparence, sur le fait que la vie politique municipale n'empêtera pas sur le travail quotidien.

L'important est de lui présenter de manière pédagogique vos droits d'exercice du mandat et le nombre d'heures auxquelles vous avez droit. Un dialogue en bonne intelligence vous permettra de dédramatiser le changement tout en lui rappelant votre volonté de continuer de vous investir pleinement dans le cadre de votre travail.

Il est souvent plus simple pour une personne travaillant déjà dans le service public de s'intégrer à la vie politique municipale, car dans ce cas les employeurs connaissent déjà les rouages et règlements d'une collectivité. Mais le fait de travailler dans le privé ne doit en aucun cas être un frein à l'engagement ! **Au contraire un autre regard sur la vie publique sera très utile à la vie de la collectivité.**



## QUESTIONS PRATIQUES (5/5)

---

### Comment trouver un compromis avec ma vie familiale ?

La politique empiètera nécessairement sur votre vie familiale : réunions de campagne, puis de commission ou de conseil municipal, cérémonies officielles, auront généralement lieu le soir ou le week-end.

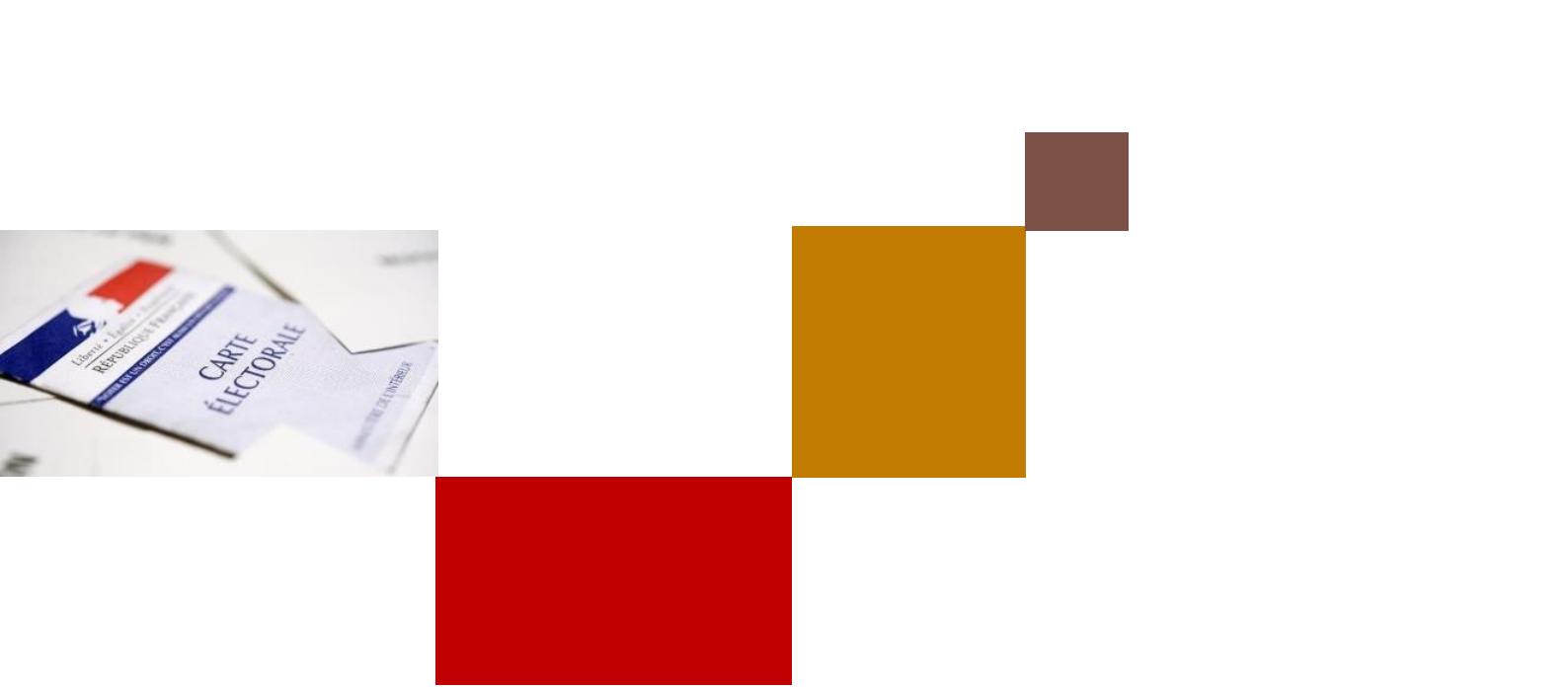
Pendant la campagne, l'investissement sera d'autant plus intense sur les 3 derniers mois, de janvier à mars 2020.

Une fois élue et cela pendant les 6 prochaines années de votre vie, il deviendra indispensable de mettre en place une organisation rigoureuse avec votre conjoint.e pour permettre à votre vie de couple et à vos enfants (si vous avez fait le choix d'en avoir) de s'adapter à ce nouveau rythme de vie.

Pour cela, le dialogue et la pédagogie sont deux clés essentielles pour préserver votre vie familiale : une fois votre décision de vous engager prise, prenez le temps d'en parler en famille pour détailler vos motivations, expliquer vos missions à venir et préparer les changements qui vont avoir lieu et la meilleure manière de les mettre en œuvre.

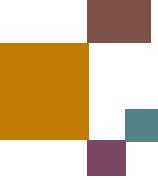
C'est en veillant à associer vos proches à la préparation de ces changements que vous aurez le plus de chances d'être comprise et soutenue dans votre nouvel engagement.





# COMMENT REJOINDRE UNE LISTE ?





# COMMENT REJOINDRE UNE LISTE ? QUELQUES CAS DE FIGURE

---

« *On est venu me chercher* », « *J'étais présidente de l'association des parents d'élèves* », « *Je tiens un commerce en centre-ville* », « *Je voulais faire bouger les lignes dans ma commune* », « *Je m'étais installée dans un arbre centenaire que la commune voulait couper* »...

*Pour s'engager dans la vie de sa commune il n'y a pas de vérité, les expériences et témoignages sont multiples.*

**Voici les cas de figure les plus fréquents :**

**1/ La politique vient à nous** : lorsque l'on est engagée dans la vie publique de sa commune, que l'on est motivée et force de propositions, il n'est pas rare qu'un membre de parti ou de liste nous contacte en vue des prochaines élections.

**Dans ce cas, si la liste est en accord avec vos valeurs, il faut dire oui sans hésiter et essayer !**

**2/ Être adhérente d'un mouvement ou parti politique :**

Si vous êtes engagée et active au sein de votre parti politique il y a de fortes chances pour que celui-ci vous propose de faire partie de la liste de votre commune sous son étiquette.

Si au contraire on vous propose d'adhérer à un parti pour faire partie d'une liste, prenez-le temps de vous renseigner sur ses valeurs et son fonctionnement en participant notamment aux réunions du parti sur votre secteur.

**3/ Faire des lois sur la parité une force** : Il peut aussi arriver qu'un.e élu.e vous appelle sans vous connaître personnellement : les lois sur la parité ont entraîné l'intégration soudaine de femmes sur les listes dans des communes qui en manquaient cruellement. Dans ce cas, pourquoi ne pas tenter l'aventure ?

**Ne perdez cependant jamais de vue que vous n'êtes pas un quota.** Si vous avez été repérée et contactée c'est que vous avez une valeur ajoutée réelle à apporter à la liste (bien au-delà de votre genre) et n'hésitez pas à le rappeler si le besoin s'en fait sentir.

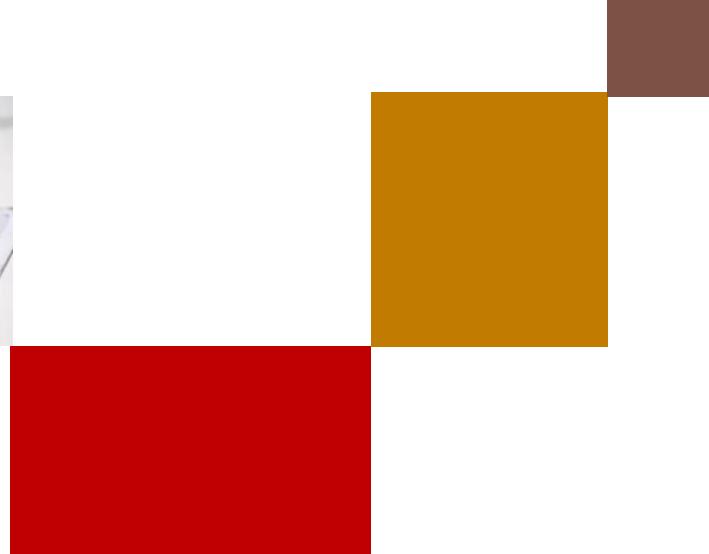
**4/ La candidature « spontanée »** : vous souhaitez vous engager pour votre commune, avez déjà une idée des projets que vous voulez mener, des affinités avec des têtes de liste identifiées sur le territoire, n'attendez pas d'être contactée et écrivez-leur directement pour leur proposer votre candidature.

En effet, dans le discours actuel on entend fréquemment les élu.es et candidat.es s'inquiéter de ne pas trouver de citoyens prêts à s'engager, votre candidature spontanée n'en sera que mieux perçue !

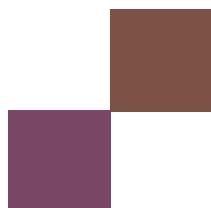
**Et une fois que j'ai été contactée ?**

Si l'on vous propose une place sur une liste, informez-vous sur le projet municipal (est-il en adéquation avec vos valeurs, votre vision du territoire ?) et négociez un rôle qui vous intéresse vraiment au sein de l'équipe.

**La politique est souvent intimidante aux premiers abords mais il ne faut pas hésiter à exprimer son point de vue et ses préférences dès le début !**



# ETRE MAIRE : POURQUOI PAS MOI ?



# ETRE MAIRE : POURQUOI PAS MOI ? (1/3)

Les lois sur la parité de 2000 et 2013 ont largement contribué à renforcer la présence des femmes dans les conseils municipaux.

Il s'agit désormais pour les femmes d'investir les postes de maire (ou mairesse, comme vous préférez !) pour avoir un impact décisionnel au sein de leurs communes et siéger plus aisément dans les exécutifs intercommunautaires devenus incontournables dans la construction de projets de territoire.

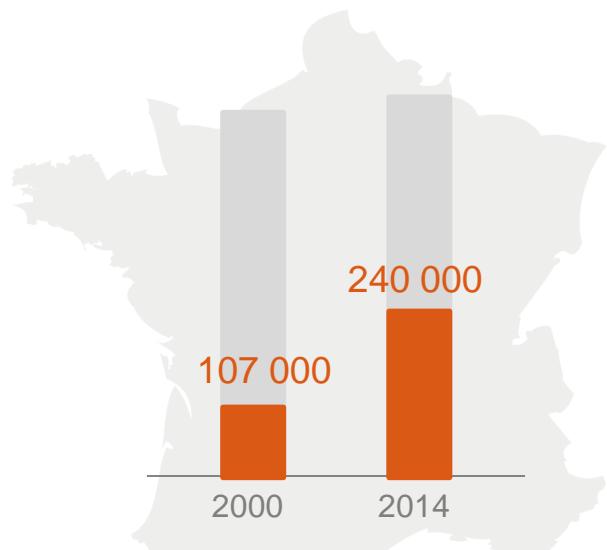
Les réticences des femmes à l'idée de s'investir en tant que têtes de liste s'apparentent à celles évoquées par les candidates de manière générale : **peur de ne pas être à la hauteur des compétences attendues, de ne pas être à même de gérer son temps ou encore de se confronter à la violence du monde politique.**

Tous ces obstacles sont pourtant surmontables : **OSEZ** vous positionner en tête de liste ! Ce sera l'occasion pour vous de promouvoir vos valeurs, votre projet, et votre vision de la ville.

## SE MOTIVER & FAIRE BOUGER LES LIGNES (EN QUELQUES CHIFFRES) :

Saviez-  
vous  
que

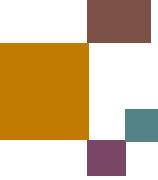
Seuls  
16% des maires  
en France sont  
des femmes ?



Nombre de femmes élues  
avant/après la loi parité

Source : Ministère de l'Intérieur, Avril 2014

- ▶ 90,1% des Présidents de départements sont des hommes
- ▶ 92,3% des Présidents d'intercos sont des hommes
- ▶ 83,3% des Présidents de région sont des hommes
- ▶ Toutes collectivités confondues cela représente 84,3% d'hommes qui président un exécutif local



# ETRE MAIRE : POURQUOI PAS MOI ? (2/3)

---

## PLUSIEURS CAS DE FIGURES S'OFFRENT À VOUS :

### 1 - Vous êtes du côté de la majorité municipale et en accord avec l'action de l'équipe précédente

Si le maire sortant ne se représente pas, faites-lui entendre votre volonté de lui succéder en tant que tête de liste. Si une personne a déjà pris la tête de la liste, ou si le maire se représente, exprimez votre ambition pour le poste d'adjointe qui vous intéresse, et mettez en avant vos compétences et votre programme sur ce sujet.

### 2 - Vous êtes du côté de la majorité municipale, mais en désaccord avec l'action de l'équipe précédente

Mobilisez vos réseaux : que pensent vos connaissances politiques de l'action de l'équipe précédente ? Les habitants de votre commune sont-ils satisfaits de son bilan ? Selon les résultats de ces sondages informels, pensez sérieusement à constituer une liste alternative ! Votre légitimité en tant qu'ancienne de la majorité municipale vous permet de convaincre et de rallier. Vous pouvez également prendre contact avec une autre liste contestataire déjà formée pour y briguer un poste qui vous intéresse.

### 3 - Vous êtes dans l'opposition

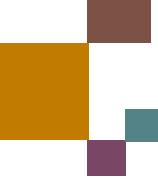
Vous pouvez prendre contact avec la liste d'opposition sortante ou à venir, et tenter de vous placer à sa tête ; ou vous pouvez constituer une liste et convaincre d'autres membres de l'opposition (ou de la majorité, mais en désaccord avec l'équipe précédente) à s'inscrire sur votre liste.

### 4 - Il n'y a pas de liste dans votre commune

Lancez-vous et présentez-vous individuellement !

**Dans les grandes communes**, le parti joue toujours un rôle : soit il investit directement un candidat, soit (plus souvent), il valide ou invalide le choix des militants locaux. A part si vous souhaitez être une candidate indépendante, il faut donc agir au niveau du parti, dans un périmètre plus large que celui de sa propre ville. Les hiérarchies dans les partis sont souvent installées sur le long terme : il faut s'y prendre tôt pour gagner en légitimité ! Et si les réunions de parti ont parfois une image très masculine, il est justement temps de changer cet archaïsme : l'idéologie et la politique ne sont pas réservées aux hommes !

**Dans les petites communes**, les logiques de parti sont moins prégnantes. Il faut donc essentiellement convaincre au niveau de la municipalité, et de l'équipe sortante si l'on souhaite gagner l'investiture de la majorité. Puisqu'il n'y a pas d'investiture officielle d'un parti, les négociations peuvent être plus informelles : il s'agit de rentrer dans les cercles de décision !



# ETRE MAIRE : POURQUOI PAS MOI ? (3/3)

---

## Si vous êtes encartée, comment convaincre votre parti politique ?

Sauf dans le cas de campagne de primaires pour une désignation en tête de liste, dans les grandes villes, le parti politique est décisionnaire sur la liste qui reçoit son investiture.

Les commissions d'investiture des partis politiques sont généralement composées d'une large majorité d'hommes et dans presque tous les partis politiques, il vous faudra bousculer des logiques de réseaux masculins parfois bien installées.

**Devenez une femme de réseau :** les réseaux ne sont pas un frein bien au contraire. Ils permettent d'apprendre, de se faire connaître et de progresser grâce au partage de compétences et d'expériences. Pour vous faire repérer et obtenir l'investiture de votre parti pour les élections, il va donc falloir jouer le jeu.

Avant même de faire connaître votre volonté de vous présenter, faites vous identifier en interne.

Participez régulièrement aux réunions de travail, séminaires du parti à l'échelle départementale ou ultra-locale : prenez-y la parole, défendez vos points de vue et soyez force de propositions. C'est en valorisant vos idées et votre capacité à les défendre toujours dans le respect de l'autre que vous attirerez l'attention.

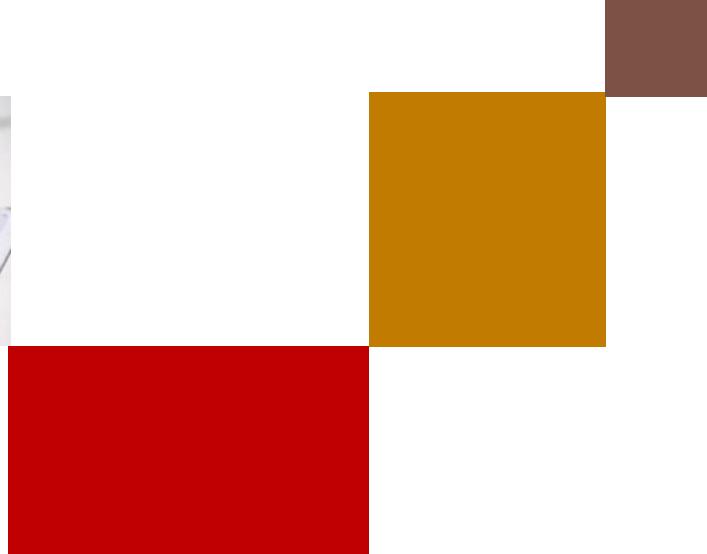
Au sein de votre parti, identifiez des acteurs et actrices influents du territoire, déjà élus et écoutés des militants, ils seront les plus à même d'appuyer votre candidature.

Votre réseau dans votre parti politique vous renforcera comme candidate crédible et légitime.

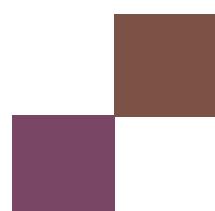
Profitez également que les partis politiques cherchent aujourd'hui à se renouveler pour leur prouver que vous êtes capable d'incarner une image d'intégrité et de nouveauté auprès des citoyens.

## Mettez toutes les chances de votre côté

- N'ayez pas honte de votre ambition : si vous voulez être tête de liste, c'est que vous en êtes capable et que vous avez une certaine légitimité ;
- Prenez contact avec quelqu'un ayant déjà été tête de liste, ses conseils seront sûrement précieux ;
- Préparez-vous le plus tôt possible : c'est souvent très à l'avance que les positions de liste et les postes qui en découlent sont décidés !



# CONSTRUIRE UN PROJET DE TERRITOIRE





# CONSTRUIRE UN PROJET DE TERRITOIRE (1/3)

---

Au-delà des personnalités qui incarnent la liste et qui jouent sur leur capital sympathie auprès des habitants, il est essentiel de proposer aux citoyens et citoyennes un projet politique cohérent et en adéquation avec les enjeux du territoire.

Un programme politique se construit en plusieurs temps et nécessite d'y associer aussi bien les colistiers que les acteurs locaux clés du territoire.

Il est également l'occasion de lancer la communication et la dynamique de votre campagne en capitalisant sur des sujets de fond et en centralisant le débat autour de votre liste.

***Alors comment se distinguer des listes concurrentes aussi bien sur le fond que sur la forme ? Allier projet et démocratie participative ? Qu'est-ce qu'un programme pertinent ?***

## Comment procéder ?

Ne pas brûler les étapes.

Lorsque l'on s'attelle à la construction d'un programme municipal, il ne faut pas partir bille en tête et à l'aveugle.

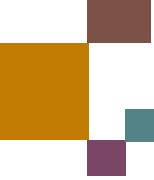
Dans une équipe municipale sortante qui se représente par exemple, **l'étape du bilan de mandat est essentielle pour faire le point sur les acquis** du mandat précédent, savoir ce qu'il faudra valoriser, ce qui n'a pas fonctionné et doit être abandonné et les lignes principales à poursuivre dans le mandat suivant.

Au contraire, si l'équipe est nouvelle, elle doit tout de **même faire en sorte de produire une analyse de l'existant et de ce qui a été réalisé dans le mandat précédent.**

Cela permettra notamment de savoir où appuyer pendant la campagne et de se distinguer clairement du projet municipal actuel. Une fois le temps du bilan passé, il faudra ouvrir son horizon.

Pour porter un projet fort et innovant, il est essentiel de prendre connaissance des initiatives de territoire qui ont fait parler d'elles et porter leurs fruits.

**Une veille nationale mais aussi européenne peut être une bonne solution, cela peut d'ailleurs être une des missions des colistiers que de collecter les bonnes idées venues d'ailleurs pour venir enrichir le programme.**



# CONSTRUIRE UN PROJET DE TERRITOIRE (2/3)

## Les facteurs clés à prendre en compte

**UN PROJET INCARNÉ** : vous écrivez ce projet pour votre territoire. Il doit répondre à ses spécificités, faire écho à son histoire, aux attentes des habitants, aux problématiques rencontrées et s'inscrire dans une réalité de territoire plus large (pensez interco, département, région). Votre projet doit vous crédibiliser, montrer que vous aimez et connaissez votre territoire. En clair, un projet municipal réussi sur les bords de la méditerranée ne sera pas nécessairement pertinent dans la Creuse.

**UN PROJET RÉALISABLE** : les citoyen.nes n'attendent pas des promesses en l'air, l'échelon municipal est ce qu'il y a de plus concret dans leur analyse de l'action publique. Vous êtes des acteurs de terrain, qui faites évoluer la ville au quotidien. Rien ne sert de vous engager sur des projets irréalistes. Distinguez-vous au contraire par des projets dont vous identifiez clairement le financement, le plan d'actions, le temps de réalisation.

**UN PROJET FORT** : un programme doit être clairement lisible pour les habitants. Identifier 5 points clés qui rythmeront le débat pendant la campagne. Ce sont les projets les plus attendus de la part des habitants, ceux qui sont les plus innovants, ils sont la colonne vertébrale de votre projet de territoire et doivent vous distinguer des autres candidats.

## UN PROJET DE TERRITOIRE

### L'intercommunalité, au cœur des enjeux de territoire

Elisabeth Rozier, une de nos formatrice et spécialiste des collectivités affirmait récemment « dans le cadre de la prochaine élection municipale, si la question de l'intercommunalité n'est pas anticipée, la liste pourra se voir perdre ».

#### COMMUNAL

Le projet politique communal se construit autour des objectifs identifiés par l'équipe. N'hésitez pas à les quantifier (par exemple : +5% de population à 3 ans) et les qualifier (par exemple : une offre de service public complète sur un rayon de 5 km).

#### INTERCOMMUNAL

Les communes n'évoluent plus seule et l'échelon intercommunal est primordial. Avoir un projet intercommunal n'est peut-être pas très utile aux yeux des citoyens mais indispensable pour une stratégie locale, pensez global et intercommunal.

#### PLURIANNUEL

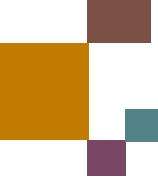
Proposer un projet réalisable en 6 ans est important. Avoir une vision pour son territoire à plus grande échelle (10 – 15 ans) est différentiant. Vous donnerez une dynamique et une impulsion à la commune, voire à son EPCI et c'est ce qui rendra vos territoires résilients, ayez de l'ambition !

#### DE GROUPE

Le projet n'est pas seulement porté par la tête de liste. Tous les colistiers doivent pouvoir en parler, maîtriser les enjeux, les autres listes, le territoire dans sa globalité. N'hésitez pas à faire des rencontres terrains en équipe pour que chacun s'approprie l'espace.

NB : dans la construction de votre projet, il convient de prendre en compte les différences de compétences entre [les communautés de communes et les métropoles](#)

Pour aller plus loin : [Imaginer et planifier l'avenir de sa commune](#)



# CONSTRUIRE UN PROJET DE TERRITOIRE (3/3)

---

Le projet de territoire est l'axe majeur d'une campagne, il s'alimente en lien avec l'équipe de colistiers et colistières qui le représente.

Il est indispensable qu'il respecte les principes clés que sont le respect du territoire, de la vision intercommunale et de la notion pluriannuelle que certains axes de ce projet vont nécessiter (cf page 39).

Veillez ainsi à ne pas vous contraindre uniquement aux limites physiques de la commune et aux limites temporelles sous peine de faire perdre de la valeur à vos idées.

## Quelle méthode adopter pour la construction du programme ?

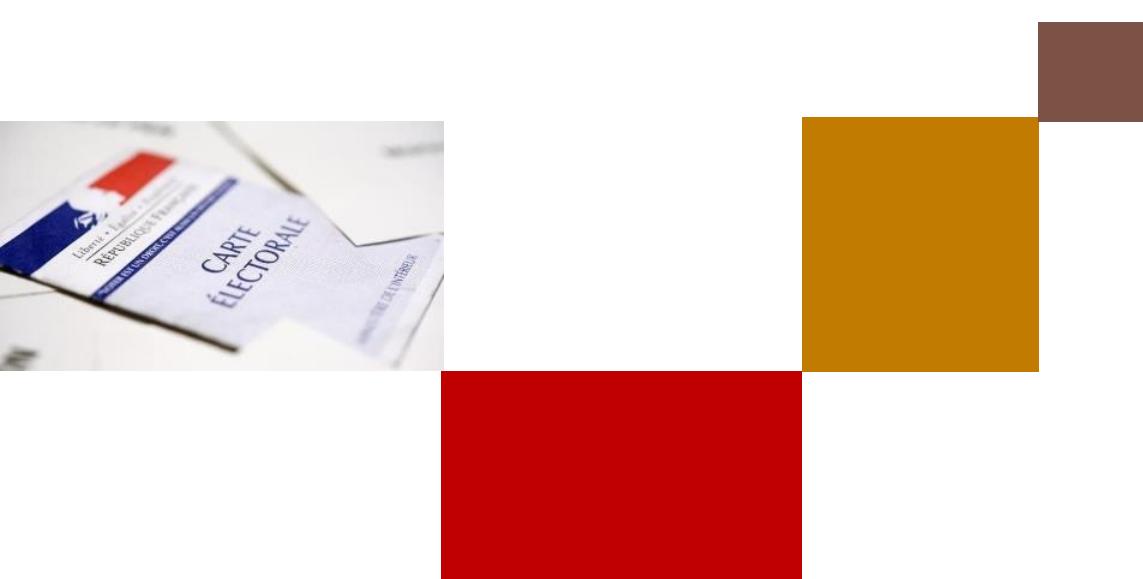
**ASSOCIEZ L'ENSEMBLE DE LA LISTE À LA CONSTRUCTION DU PROGRAMME :** missionnez les colistiers par groupe de travail autour de grands axes : environnement, social, éducation, culture. Une fois la trame du programme suffisamment construite et que vous serez à même de rendre public les projets phares du programme : associez les acteurs locaux du territoire et vos soutiens à l'analyse du programme pour tester sa pertinence, sa faisabilité et l'accueil qu'il recevra de la part des citoyens et citoyennes.

## PROFITEZ-EN POUR RÉTABLIR LE DIALOGUE AVEC LES CITOYENS :

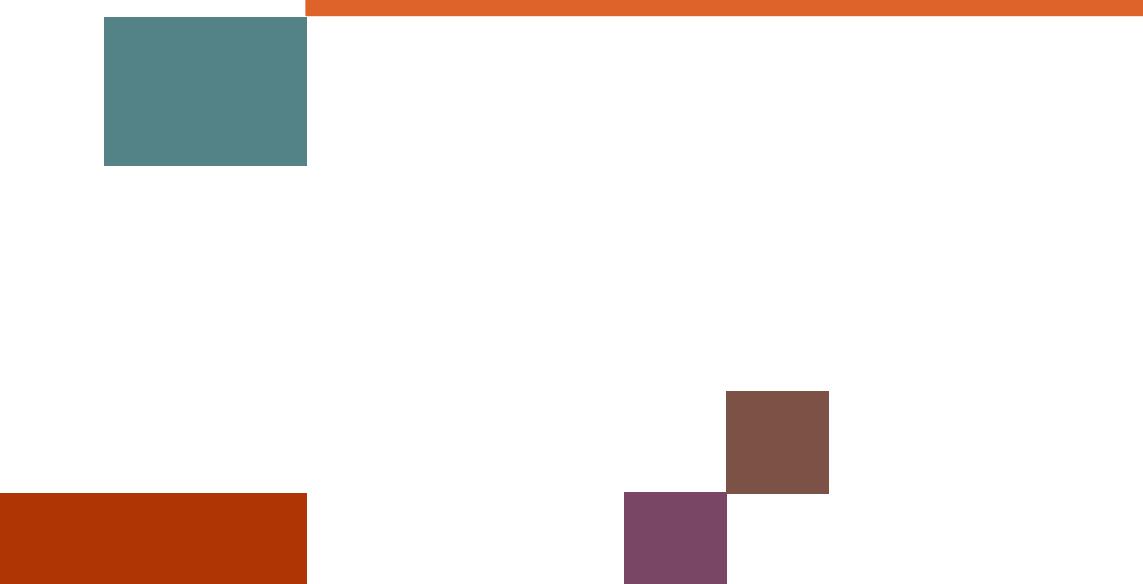
un temps de co-construction avec les habitants est fortement recommandé. Sous forme d'ateliers publics consultatifs, ils doivent être très cadrés. Les habitants ne doivent surtout pas s'attendre à retrouver inscrites dans le programme leurs propositions mot pour mot. Ces ateliers peuvent d'ailleurs être l'occasion de faire de la pédagogie sur les compétences de la mairie, les habitants y verront plus clair et saurons quoi attendre de vous et qui solliciter le cas échéant.

## SANS DÉMAGOGIE, VOTRE PROGRAMME DOIT S'INSCRIRE DANS UNE RÉALITÉ PLUS GLOBALE ET FAIRE ÉCHO À VOS VALEURS :

Ancrez votre projet municipal en lien avec les préoccupations fortes de la société française (accès aux soins : projetez-vous dans la défense au niveau intercommunal de la création d'une maison de santé, égalité femmes-hommes : engagez-vous à signer la charte européenne sur l'égalité femmes-hommes, montrez-vous particulièrement concerné par les enjeux climatiques avec la favorisation de produits bio et en circuits courts dans vos écoles...)



# MA CANDIDATURE





# DÉFINIR MA CANDIDATURE

---

Avant toute chose, l'essentiel est de prendre le temps de définir votre candidature.

***Que voulez-vous incarner ? Quels sont les combats / enjeux principaux que vous souhaitez défendre en vous présentant ?***

Une fois que vous êtes capable de faire tenir en un discours simple ces grandes idées, il est désormais temps d'identifier vos points forts.

***Qu'est-ce qui fait de vous une candidate pertinente et capable de porter ou rejoindre une liste en 2020 ?***

## COMMENT PROCÉDER ?

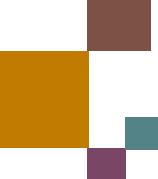
Faire une liste de vos forces et faiblesses : il est nécessaire de prendre conscience dès le début de la campagne de ce qui peut vous distinguer des autres candidats et de construire l'image que vous souhaitez renvoyer.

### Les points à identifier :

**Votre parcours :** vous avez toujours vécu dans la commune (parfait ! Vous êtes l'enfant du pays, connue de tous vous maîtrisez parfaitement le territoire et l'avez vu évoluer); au contraire vous avez emménagé récemment dans la commune (ce n'est pas un obstacle vous portez un regard neuf sur la collectivité, vous êtes la voix des nouveaux habitants et de tous ceux à venir. C'est une belle occasion de bouger les lignes).

**Votre profil :** retraitée, jeune active, mère, engagée dans des associations de la commune, déjà élue... prenez le temps de réfléchir à la manière dont vous êtes perçue par les habitants. Racontez votre histoire, si le maire est la personnalité politique préférée des français ce n'est pas un hasard ! Il est important de maintenir un lien de confiance et de proximité et de jouer sur votre capital sympathie pour construire votre image publique.

**Votre style :** pro des petites blagues, sérieux implacable, communicante à la pointe ou ayant tout à apprendre... l'important est de vous fixer des objectifs sur la manière dont vous souhaitez incarner votre candidature, votre image est ce qui va être le plus surveillé et potentiellement attaqué pendant la campagne. N'hésitez donc pas à vous fixer des lignes directrices dès le début.



# DÉFINIR MA CANDIDATURE

---



## SOYEZ VIGILANTE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :

Ils sont la première porte d'entrée pour le public qui vous découvre. Soyez vigilant à les gérer intelligemment, il est important qu'ils soient en cohérence avec l'image que vous souhaitez renvoyer durant la campagne et les valeurs que vous défendez. N'hésitez donc pas à faire le tri dans vos anciennes publications si nécessaire.

## ENTRAINEZ-VOUS :

Une fois que vous avez défini tous les grands axes de votre candidature, choisissez une personne de confiance avec laquelle vous êtes à l'aise et exercez-vous à vous présenter aux différents publics que vous allez rencontrer.

- comment vous présenteriez-vous au correspondant local de la presse de votre commune ? A un nouvel habitant ? A votre voisine qui vit ici depuis 50 ans ?
- vous avez repéré des personnalités pour votre liste : mieux vous saurez incarner la pertinence de votre candidature plus ils seront enclins à vous rejoindre. Cet exercice vous permettra notamment d'anticiper les attaques sur vos "faiblesses" présumées et d'apprendre à en faire des forces dans votre discours.

## NOTRE CONSEIL :

Ecrivez dès maintenant une trame de profession de foi, coucher sur le papier toutes les raisons de votre candidature vous aidera à y voir plus clair. Vous pourrez appliquer cette méthode tous les 2 mois afin de prendre le temps d'ajuster votre discours au fil du projet de territoire et de l'équipe que vous construirez et des nouvelles attaques auxquelles vous serez confrontée.

# ETRE ELIGIBLE

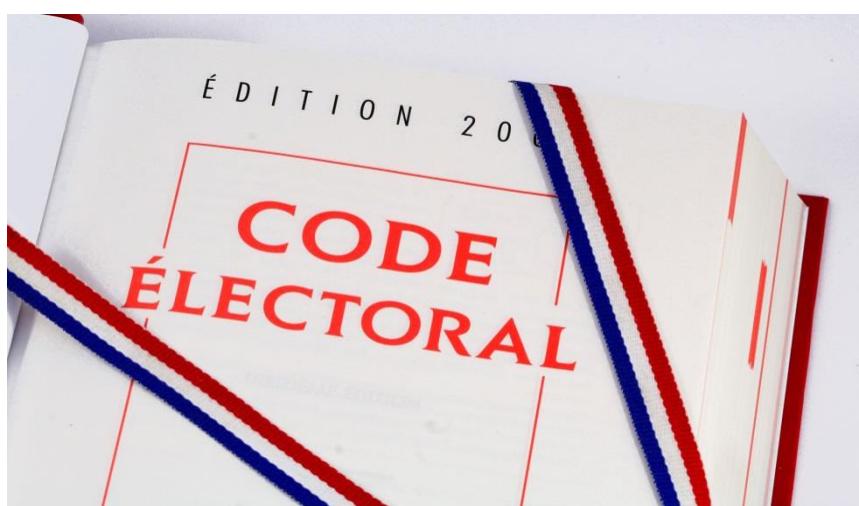
Une fois que vous aurez pris le temps de définir votre candidature, il s'agit désormais de l'officialiser. Pour cela, la première étape consiste à vous assurer de votre éligibilité.

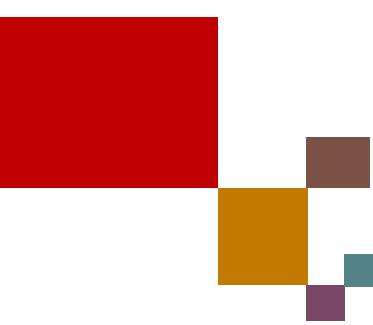
**Les articles L.44, L.45, et L.228 du Code Electoral fixent les conditions d'éligibilité aux élections municipales :**

- Être ressortissant ou ressortissante d'un Etat membre de l'Union européenne
- Avoir 18 ans révolus
- Avoir la qualité d'électeur ou électrice de la commune où l'on se présente (être inscrit.e sur la liste électorale de cette commune) ou payer des impôts dans cette commune (taxes foncières, taxe d'habitation, impôt sur le revenu, etc.)
- Répondre aux conditions d'éligibilité prévues pour certaines élections : certains fonctionnaires (ex : préfets, magistrats judiciaires, commissaires) ne peuvent pas être élus dans le département où ils sont en poste, afin d'éviter qu'ils ne profitent de l'influence que donne leur profession
- Les député.es et sénateurs/trices en cours de mandat sont éligibles dans toutes les communes du département où ils et elles ont été élus, même s'ils ne remplissent pas ces conditions.

## Quels sont les critères d'inéligibilité ?

Il n'y a normalement pas de raison que vous soyez inéligible : ces critères sont des critères classique du système judiciaire Français. Vous pouvez toutefois vérifier les critères d'inéligibilité sur des sites officiels comme [Légifrance](http://Légifrance).





# CONSTITUER ET DEPOSER MA CANDIDATURE

---

Pour constituer sa candidature dans les règles, il convient de respecter quelques obligations fixées par la loi, notamment concernant la déclaration de candidature.

## Que contient une déclaration de candidature ?

- Le titre de la liste présentée. Une liste modifiée dans sa composition en vue du second tour peut également modifier son titre. En revanche, le titre d'une liste doit demeurer inchangé si celle-ci se présente au second tour dans la même composition qu'au premier
- Les noms, prénoms, sexe, date et lieu de naissance, domicile et profession de chacun.e des candidat.es et, le cas échéant, la nationalité des candidat.es ressortissant.es des États membres de l'Union européenne autre que la France
- La désignation de la commune ou de la section de commune dans laquelle il est fait acte de candidature
- La signature de chacun.e des candidat.es

Pour le premier tour, il faut également joindre à la déclaration de candidature des **pièces prouvant que chaque candidat dispose de la qualité d'électeur ou d'une attaché fiscale avec la commune**.

## Maintenant que la candidature est constituée, il faut la déposer !

### Où déposer la candidature ?

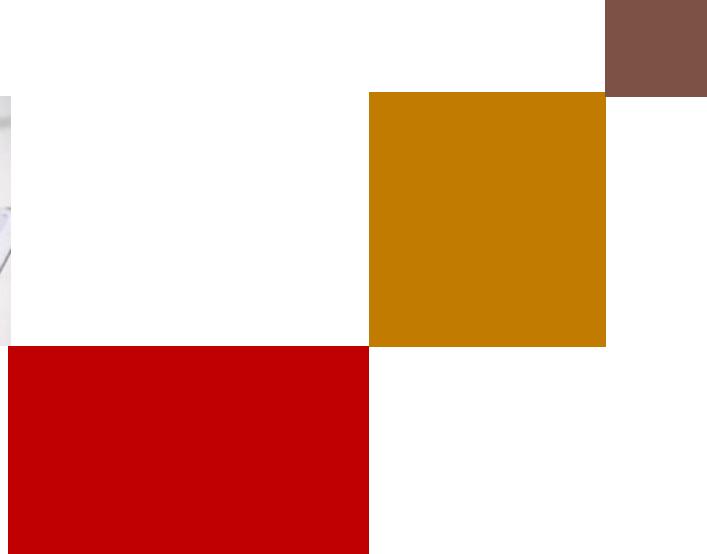
La déclaration de candidature est déposée à la préfecture pour les listes qui se présentent dans une commune de l'arrondissement chef-lieu de département ou à la sous-préfecture pour les listes qui se présentent dans une commune de l'arrondissement correspondant.

### Qui dépose la déclaration de candidature ?

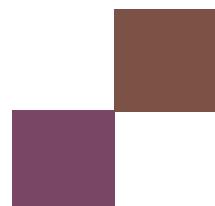
Soit la personne responsable de liste, soit un mandataire désigné par elle. En cas de fusion de liste au deuxième tour, c'est le ou la responsable de la liste d'accueil (liste qui conserve le même candidat en tête de liste ou qui a le plus grand nombre de candidats) qui dépose la déclaration de candidature.

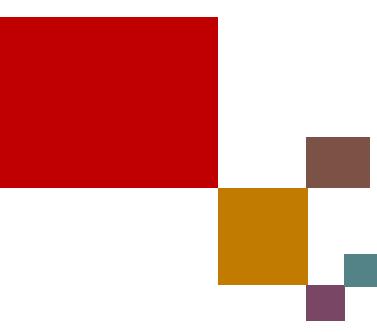
### Que faire si ma liste a été rejetée ?

Si le rejet de la liste est notifié, le ou la responsable de liste dispose de 24 heures pour saisir le tribunal administratif, qui rend sa décision dans les trois jours. Si le tribunal ne se prononce pas dans ce délai, la liste est alors enregistrée.



# MENER CAMPAGNE : LES INDISPENSABLES





# MA CAMPAGNE (1/10)

---

Vous êtes candidate déclarée : c'est le début de votre campagne ! En vous entourant des bonnes personnes et en respectant quelques règles élémentaires, votre campagne se déroulera en toute simplicité !

La campagne commence officiellement 1 an avant le mois du premier jour d'élection : autant s'y mettre le plus tôt possible !

## ETAPE 1 : JE CONSTITUE MON ÉQUIPE ÉLECTORALE

Une campagne électorale est un travail d'équipe : il s'agit de s'entourer de personnes de confiance et de bien définir les tâches pour chaque membre de l'équipe.

### Quels sont les éléments indispensables d'une bonne équipe de campagne ?

- **LA DIVERSITÉ** : s'entourer de personnes avec différentes compétences et différentes personnalités. Plus l'équipe est multidisciplinaire, mieux c'est !
- **LA DISPONIBILITÉ** : Il faut s'assurer dès le début que les membres de l'équipe seront disponibles durant toute la campagne, surtout ceux occupant des postes importants.
- **LA CONNAISSANCE DU PROJET** : tous les membres doivent connaître les valeurs et les idées du projet, et les partager. C'est ce qui fait le lien entre tous !
- **L'OUVERTURE D'ESPRIT** : vous devez être ouverte aux propositions des autres, ils ont sûrement beaucoup d'idées pour la commune !
- **LE PARTAGE DES TÂCHES** : dans la campagne, vous ne pourrez pas tout faire, il faut apprendre à déléguer et à faire confiance !
- **LA CLARTÉ** : il faut que chacun sache quel est son rôle exact. Mieux vaut que tout soit clair dès le début de la campagne !
- **LA CONFIDENTIALITÉ** : Même si cela semble évident, il est préférable de rappeler à tous les membres de l'équipe qu'ils sont tenus à la confidentialité la plus totale.



## MA CAMPAGNE (2/10)

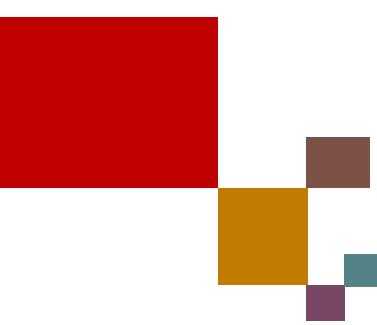
---

### Quels types de rôles y a-t-il dans une équipe de campagne ?

Selon la taille de la municipalité, l'équipe sera composée de plus ou moins de personnes, et donc de plus ou moins de postes. Voici des idées de fonctions qui peuvent être distribuées :

- **Directeur/Directrice de campagne** : Cette personne coordonnera toutes les activités de la campagne, elle doit donc être très disponible. Elle coordonnera l'ensemble des activités de la campagne. Elle fera également le lien entre les différents membres de l'équipe : il faut impérativement que ce soit une personne de confiance
- 
- **Trésorier-ère** : Cette personne se chargera d'ouvrir un compte, de recueillir les fonds pour la campagne, de noter soigneusement toutes les dépenses et de produire des justificatifs pour que la campagne soit conforme aux règles. Ce poste demande donc beaucoup de rigueur, et si possible de l'expérience.
- **Responsable de la communication** : Cette personne s'occupera de la promotion de la campagne, afin de faire connaître votre candidature auprès de la population. Elle planifiera vos rencontres avec différentes personnes et vos interventions en public.
- **Responsable logistique** : Cette personne se chargera de la réservation des lieux pour vos interventions et de l'équipement (téléphones, ordinateurs, transport...).
- **Conseiller-e juridique** : il ou elle s'assurera de la légalité de toutes vos démarches et vous conseillera sur certains aspects de procédure.

**Si vous devez endosser toutes ces fonctions seule, ce guide est là pour vous accompagner dans vos démarches.**



# LA LISTE DES MEMBRES DE MON EQUIPE DE CAMPAGNE

---

Nom

Rôle



---

Nom

Rôle



---

Nom

Rôle



---

Nom

Rôle



---

Nom

Rôle



---

Nom

Rôle





## MA CAMPAGNE (3/10)

---

### ETAPE 2 : JE FINANCE MA CAMPAGNE

Financer sa campagne demande une grande rigueur : attention à respecter toutes les règles du jeu sous peine d'invalidation de la campagne !

Les deux grands principes du financement d'une campagne sont les suivants :

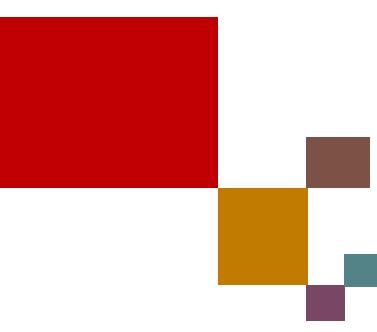
- La transparence
- L'égalité entre les candidats : l'Etat rembourse les frais engagés par les candidats sur leurs fonds personnels dès lors qu'ils dépassent 5% des voix au premier tour.

Les règles diffèrent en fonction de la taille de la commune (en fonction de son seuil à plus ou moins de 9 000 habitants.)

#### Pour les communes de plus de 9 000 habitants

- La candidate doit nommer un mandataire financier
- La candidate doit déposer un compte de campagne qui sera contrôlé par la Commission nationale des comptes de campagne
- Il existe un plafond des dépenses électorales, autres que les dépenses de communication directement prises en charge par l'Etat. Le plafond est déterminé en fonction du nombre d'habitants et habitantes de la circonscription d'élection et de l'indice du coût de la vie
- Un arrêté préfectoral détermine les montants à reverser en fonction du coût unitaire des documents et de leur nombre par circonscription. Si la dépense exposée est supérieure au montant remboursable, le complément est imputable au compte de campagne
- En cas de fusion de listes au second tour, les dépenses engagées pour le second tour sont imputées au compte de campagne de la liste dont la tête de liste est placée à la tête du nouveau programme issu de la fusion

Attention : Le dépassement du plafond des dépenses peut conduire le juge administratif à prononcer l'inéligibilité de la candidate !



## MA CAMPAGNE (4/10)

---

### Quelles sont les modalités du remboursement de l'Etat ?

La loi prévoit le remboursement forfaitaire de la part de l'Etat des dépenses de campagne retranscrites dans le compte de campagne de la candidate. Dans les communes de 9000 habitants et plus, où le compte de campagne est obligatoire, l'Etat rembourse 50% du plafond de dépenses. Ce montant ne peut pas excéder le montant des dépenses des candidats et candidates.

**Attention, le remboursement n'est dû qu'aux candidat.es ayant obtenu au moins 5% des suffrages exprimés lors du premier tour !**

### Quelles irrégularités font perdre le droit au remboursement forfaitaire ?

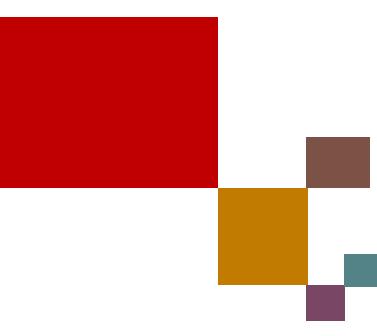
- Si la candidate n'a pas déposé son compte de campagne dans les formes et délais requis
- Si le compte de campagne a été rejeté
- Si le plafond des dépenses de campagne a été dépassé

Attention : dans les communes de plus de 30 000 habitants, le remboursement est subordonné au dépôt de la déclaration de situation patrimoniale.

### Quel est le rôle du mandataire financier ?

Avant tout recueil des fonds nécessaires au financement de sa campagne, chaque liste doit recourir à un mandataire. Il est l'intermédiaire obligatoire entre les candidats et les tiers qui participent au financement de la campagne. Il a ainsi un rôle essentiel dans l'organisation matérielle et financière de la campagne (article L52-4 du Code électoral). Il peut s'agir :

- Soit d'une personne morale dénommée « association de financement électoral » (association loi 1901) // recommandée pour l'élection municipale car accompagne une démarche collective
- Soit d'une personne physique appelée « mandataire financier » Attention, dans le cas d'un scrutin de liste, aucun membre de la liste ne peut être mandataire financier de la liste sur laquelle il figure, ou membre de l'association de financement qui soutient la liste sur laquelle il figure.



## MA CAMPAGNE (5/10)

---

**Si le mandataire est une personne physique**, le candidat peut choisir la personne de son choix et la déclarer à la préfecture. Cette personne désignée ne peut pas être candidate, ni être expert.e comptable de la campagne.

**Si le mandataire est une association de financement**, il s'agit alors d'un groupement de personnes, dont les candidats ne peuvent pas être membres. L'association doit disposer d'un.e président.e et d'un.e trésorier.e (statuts de la loi 1901), ces fonctions étant incompatibles avec une candidature sur la liste.

Attention : il ne faut pas confondre le comité de soutien informel avec l'association de financement ! Si le comité de soutien encaisse des recettes ou règle des dépenses, il est soumis à d'autres règles.

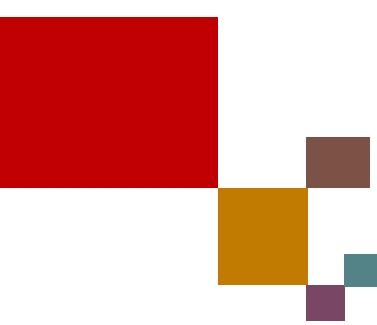
### Quelles sont les tâches précises du mandataire financier ?

- D'ouvrir et de gérer un compte de dépôt spécialement et expressément affecté aux opérations financières de la campagne et tenir des comptes qui seront annexés au compte de campagne de la liste.
- Il doit également percevoir les recettes, effectuer les dépenses et gérer le compte bancaire par lequel transitent les fonds.
- Ses missions prennent fin trois mois après le dépôt du compte de campagne

Attention : la candidate tête de liste ne peut recourir à plusieurs mandataires financiers ; un mandataire financier ne peut être commun à plusieurs listes.

### Puis-je changer de mandataire financier ?

Oui, il faut alors lui retirer son accord en adressant une déclaration en préfecture. Le compte bancaire unique est alors bloqué jusqu'au moment où la candidate désigne un nouveau mandataire.



# MA CAMPAGNE (6/10)

---

## Que se passe-t-il lorsque la campagne se termine ?

- Les fonctions du mandataire financier cessent, l'association de financement est dissoute ;
- Si un solde positif apparaît, la candidate décide de le donner soit à une association de financement d'un parti politique, soit à des organismes reconnus d'utilité publique.

La campagne commence douze mois avant le premier jour du mois de l'élection : cela signifie qu'à partir de cette date, il faut noter tous les flux financiers liés à votre campagne : dépenses, dons, etc. Ce compte fera l'objet d'un examen minutieux par la suite !

### Commune de moins de 9000 habitants

Dans les communes de moins de 9000 habitants, les dépenses électorales ne sont pas plafonnées, et les candidats ne sont pas tenus de désigner un mandataire financier.

Il leur est simplement interdit de recevoir des dons de personnes morales.

En retour, aucun remboursement public n'est prévu.

Le candidat tête de liste peut en revanche ouvrir un compte bancaire spécifique, au nom de la liste, sur lequel transiteront les fonds destinés à financer la campagne et qui servira à régler les dépenses électorales. Ce compte bancaire pourra être alimenté par le candidat tête de liste et ses colistiers, ainsi que par des dons de personnes physiques.

Ceux-ci, toutefois, n'ouvriront droit à aucun avantage fiscal. Les partis politiques peuvent également financer la campagne d'une liste dans une commune de moins de 9000 habitants, en réglant des dépenses électorales pour le compte de la liste.

### **Le compte de campagne**

- Le compte de campagne doit respecter une certaine forme : il convient de suivre les modèles types édités par la commission nationale des comptes de campagne. Pour cela, consultez [le site de la commission](#) et les guides édités pour les candidats et les mandataires. Vous trouverez un modèle type de compte en annexe de ce livret;
- Le compte doit être accompagné de tous les justificatifs, factures, devis et autres pièces de nature à établir les dépenses et les recettes;
- Le compte doit être en équilibre, éventuellement excédentaire, mais en aucun cas en déficit.



## MA CAMPAGNE (7/10)

---

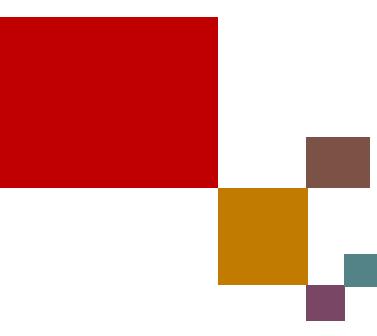
### Quelles recettes sont prises en compte ?

- Tous les dons, participations des partis politiques, contributions des candidat.es ;
- Doivent aussi apparaître le montant des avances et prêts bancaires et l'estimation de la valeur des avantages consentis à la candidate ;
- Les recettes commerciales : vente de maillots, tombola, participation à un dîner-débat, etc.

### Quelles dépenses sont prises en compte ?

- N'ont pas à figurer : les frais de justice, les frais de campagne officielle (bulletins de vote, circulaires ; voir plus bas dans ce document) ;
- Les frais d'impression, d'édition et de diffusion de tout document exposant le programme de la candidate ;
- Les frais engagés au titre de la communication dans les médias ;
- Les frais de réception liés aux réunions électorales (logistique) ;
- Les frais des sondages d'opinion ;
- Les frais de transport sur le territoire communal ;
- Les frais liés aux locaux de la permanence électorale ;
- Les frais de fonctionnement : papier, téléphone ;
- Les frais de personnel ;
- Les dépenses liées à un éventuel site internet ou blog utilisé à des fins de communication électorale.

Si vous avez un doute sur l'utilité ou non de faire figurer une dépense ou une recette, mieux vaut le faire que de risquer l'invalidation des comptes !



## MA CAMPAGNE (8/10)

---

### Quels sont les frais de campagne officielle remboursés par l'Etat ?

Attention : **ce remboursement ne concerne que les candidates ayant obtenu au moins 5% des suffrages exprimés à l'un des deux tours du scrutin.** De plus, le remboursement ne concerne que les communes de plus de 3500 habitants ; dans les communes de moins de 3500 habitants, aucun remboursement n'est prévu.

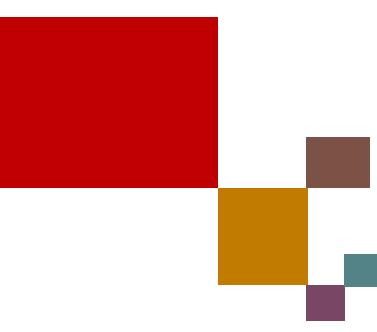
Les dépenses concernées sont celles liées aux bulletins de vote, aux circulaires et aux affiches officielles : coût du papier, impression des bulletins de vote, frais d'affichage. Les frais de transport ne sont en revanche pas pris en charge.

#### Les imprimés suivants sont soumis au remboursement :

- Deux affiches identiques d'un format maximal de 594 x 841 millimètres par emplacement d'affichage électoral ;
- Deux affiches d'un format maximal de 297 x 420 millimètres pour annoncer la tenue des réunions électorales par emplacement d'affichage électoral ;
- Un nombre de circulaires égal au nombre d'électeurs inscrits de la circonscription (commune, secteur ou section électorale), majoré de 5 % ;
- Un nombre de bulletins de vote égal au double du nombre d'électeurs inscrits de la circonscription (commune, secteur ou section électorale), majoré de 10 %.

Le nombre d'emplacements d'affichage sera communiqué par les services du représentant de l'Etat lors du dépôt de la déclaration de candidature.

**Attention : La prise en charge par l'Etat du coût du papier et de l'impression est conditionnée au caractère écologique du papier.**



# MA CAMPAGNE (9/10)

---

## Qui peut financer ma campagne ?

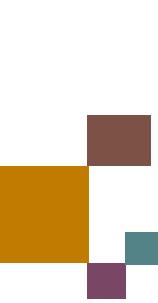
Trois catégories de personnes physiques ou morales peuvent financer ma campagne : les personnes physiques, les partis, et moi-même.

### Les dons de personnes physiques

- Chaque personne physique peut verser jusqu'à 4 600 euros de dons par élection (en tout, et non par candidate) ; ce plafond vaut également pour le conjoint de la candidate
- Les versements en espèce sont plafonnés à 150 euros par donneur/donatrice
- L'anonymat du don n'est pas possible : il n'est pas possible de faire figurer dans le compte de campagne un don sans provenance précise
- Les dons donnent droit à une réduction d'impôt (66% du montant du don)
- Les dons doivent tous transiter par le mandataire financier

### Les dons de partis et groupements politiques

- Ces groupements politiques doivent avoir obtenu l'agrément de la CNCCFP, relatif à la transparence de la vie politique
- Concernant les antennes locales de partis, leur comptabilité n'étant en général pas contrôlée par la CNCCFP, leurs dons posent plus de difficultés mais sont toutefois possibles
- Les contributions des partis ou groupements politiques ne sont pas plafonnées
- Les contributions peuvent être versées jusqu'à deux mois après le tour du scrutin suivant lequel l'élection a été acquise
- Les partis peuvent aider la candidature de trois manières différentes : par des versements sur le compte du mandataire, par des concours en nature (mise à disposition de biens ou services), par la prise en charge directe des dépenses (les frais d'impression par exemple, qui ne seront pas éligibles au remboursement de l'Etat dans ce cas)



## MA CAMPAGNE (10/10)

---

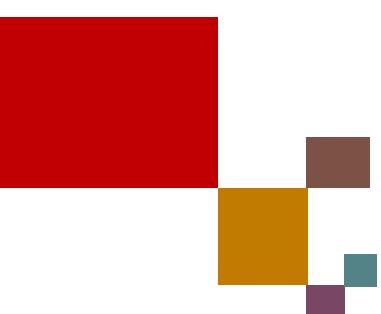
### Les apports personnels des candidates et candidats

- Ces fonds peuvent provenir d'emprunts bancaires, si ces emprunts sont souscrits au nom du/de la candidate
- Le contrat de prêt doit prévoir les échéances de remboursement
- Les fonds prêtés sont d'abord versés sur le compte du/de la candidate, puis transférés sur celui du mandataire

### Les autres manières de financer ma campagne

- Le placement de sommes disponibles auprès d'établissements financiers (effectué par le mandataire)
- Les recettes tirées de la vente d'objets promotionnels : attention à ce que ces objets soient vendus au prix du marché



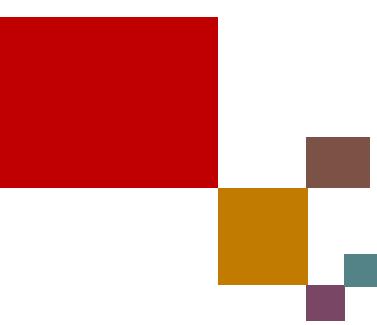


# MA CAMPAGNE : STRATÉGIE ET COMMUNICATION(1/4)

---

## QUELQUES COMPOSANTES ESSENTIELLES D'UNE CAMPAGNE RÉUSSIE :

- **Connaître des dossiers de la municipalité** : informez-vous au maximum et essayez de rencontrer les personnes spécialistes de certains dossiers ;
- **Disposer d'un programme clair** : le programme doit contenir des projets concrets, mais aussi des chiffres ; il faut que les électeurs et électrices puissent se représenter ce que vous souhaitez mettre en place dans la ville ;
- **Avoir des appuis** : demandez-vous en quoi ils serviront à votre candidature, quand il est préférable de les solliciter, et peut-être de les dévoiler ;
- **Bien communiquer sur son programme** : par quels moyens et à quel moment souhaitez-vous le dévoiler ? Attention à garder des annonces pour toute la durée de la campagne ;
- **Etre présente dans le débat** : veillez à être visible dans le débat public sur les sujets qui vous concernent particulièrement ;
- **Bien connaître ses opposants** : Quelles sont leurs opinions sur les différents dossiers, est-il possible de contrer leurs arguments? Mettez en lumière leurs contradictions et leurs prises de position controversées s'il y a lieu ;
- **Respecter ses opposants et opposantes** : si vous les critiquez, faites-le toujours sur un ton respectueux, en attaquant plutôt les actes et les idées que la personne ;



## MA CAMPAGNE : STRATÉGIE ET COMMUNICATION(2/4)

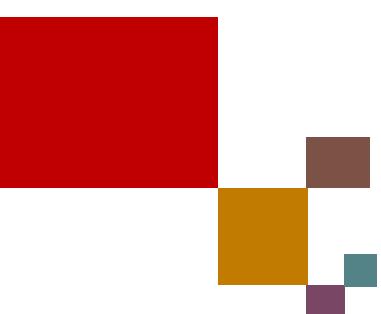
---

- **Elaborer des outils de communication diversifiés** : conférence de presse, communiqué, affiche, dépliant, slogan, lettre aux citoyens et citoyennes, porte-à-porte, contact téléphonique, courrier électronique, site web, assemblée et événement, débat, médias sociaux... Il est important d'inclure sur TOUT votre matériel promotionnel une photo de vous afin que les gens associent un visage au nom, ainsi que la date de l'élection et le poste convoité ;
- **Avoir un calendrier d'activités clair** : fixez-vous des échéances, surtout pour les semaines intensives de campagne. Planifiez ce qui est prévisible, mais gardez quand même de l'espace pour les imprévus.

### **Attention à bien respecter les règles de communication électorale :**

- Respectez les emplacements spéciaux d'affichage : pendant les trois mois précédant le premier jour d'une élection , tout affichage relatif à l'élection en dehors de ces emplacements est interdit ;
- Pendant les trois mois qui précèdent l'élection, les candidat.es ne peuvent avoir recours à des procédés de publicité commerciale par voie de presse ou par tout moyen de communication audiovisuelle (y compris internet) ;
- La veille du scrutin à minuit, il est interdit de diffuser ou de faire diffuser, par tout moyen de communication audiovisuelle tout message ayant le caractère de propagande électorale ;
- Le jour du scrutin : le fait de distribuer des bulletins, circulaires et autres documents est interdit ;

La plupart des règles visent en fait les candidat.es qui sont déjà maires, afin qu'ils n'utilisent pas les moyens de communication de la mairie pour faire la promotion de leur candidature.



# MA CAMPAGNE : STRATÉGIE ET COMMUNICATION(3/4)

---

## LE JOUR J

Le jour du scrutin, allez voter à un moment stratégique et soyez visible toute la journée. Mettez votre équipe de bénévoles à l'œuvre et ayez un mot pour chaque membre de votre équipe, motivez-les, cela sera très apprécié. Ciblez vos appels téléphoniques personnels auprès des indécis identifiés lors de la campagne, ils peuvent représenter la différence entre une victoire ou une défaite. Établissez des contacts réguliers avec votre représentant ou votre représentante au bureau de vote afin de vous assurer de la progression du vote. Déléguez les tâches au maximum, l'essentiel est que vous soyez disponible durant cette journée. Votre travail consiste à déléguer les tâches qui restent à faire à votre équipe.

## Comment fonctionne un bureau de vote ?

Voici un tableau récapitulatif des différentes fonctions au sein d'un bureau de vote :

	Président-e	Assesseur-es	Secrétaire	Délégué-es des candidats
Qui ?	Le/la maire, un-e adjoint-e ou un-e conseiller-e municipal-e (ou un électeur à défaut)	Electrices et électeurs du département désignés par une liste en présence (1 par liste)	Choisi par le/la président-e et les assesseur-es parmi les électeurs /électrices de la commune	Electrices et électeurs désignés par chaque liste de candidats (procédure identique aux assesseurs)
Quel rôle?	Assurer la police à l'intérieur du bureau de vote : ils disposent des autorités civiles et militaires	Faire signer les électeurs et électrices sur la liste d'émargement et tamponner la carte électorale	Rédaction du procès-verbal et voix consultative lors des décisions prises par le bureau de vote	Contrôle des opérations de vote, du dépouillement, du décompte des voix, du procès-verbal



# MA CAMPAGNE : STRATÉGIE ET COMMUNICATION (4/4)

---

## Comment désigner ses assesseurs ou assesseuses ?

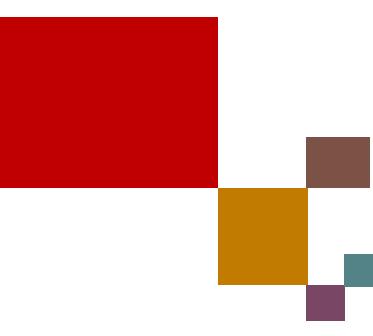
Il faut notifier l'identité des assesseur.es au maire au plus tard l'avant-veille du scrutin à 18 heures : nom, prénom, date et lieu de naissance, adresse, suppléant désigné. Le/la maire délivre un récépissé de cette déclaration ; en général la désignation est valable pour les deux tours.

## Comment se déroule le scrutin ?

- 8h : ouverture du scrutin, ouverture de l'urne par le ou la président.e, remise d'une clé à un.e assesseur.e tiré.e au sort, répartition des tâches entre assesseur.es ;
- 8h - 18h : arrivée des électeurs et électrices, contrôle de leur identité, vote et signature ;
- 18h : clôture des votes constatée par le/la président.e et portée sur le procès-verbal ;
- Après 18h : opérations de dépouillement, rédaction du procès-verbal et proclamation des résultats.

## Comment se déroule le dépouillement ?

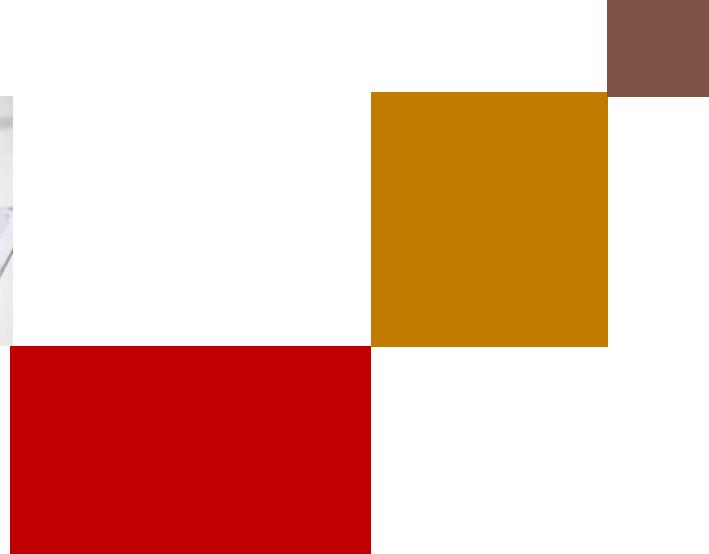
- Le dépouillement consiste à compter les bulletins de vote et à proclamer les résultats de l'élection. Il doit avoir lieu en public, en présence des membres du bureau et des délégué.es des candidats et candidats. Il est effectué par des **scrutateurs ou scrutatrices** désigné-es parmi les électeurs et électrices présents ;
- Le dépouillement comporte plusieurs opérations : décompte des émargements, décompte des enveloppes, ouverture des enveloppes et dénombrement des votes, établissement du procès-verbal.



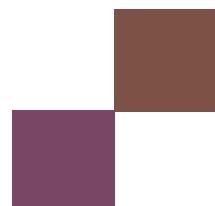
# LA CHECK-LIST DE MA CANDIDATURE

---

- J'ai sondé le terrain et je constate que j'ai des appuis dans ma communauté
- Je décide de faire le grand saut !
- J'ai fait mon choix entre candidate indépendante et représentante d'une équipe ou un parti reconnu
- J'ai vérifié mon éligibilité
- J'ai recueilli les signatures légales nécessaires pour ma candidature
- J'ai complété mon équipe électorale
- J'ai identifié les grandes lignes de ma stratégie
- J'ai identifié les grandes lignes de mon programme
- J'ai élaboré les grandes lignes de mon plan de communication
- J'ai préparé les prévisions budgétaires et le plan de financement de ma campagne
- J'ai recueilli l'appui de personnes influentes
- Je conserve précieusement les reçus de toutes les dépenses et donations
- J'ai recueilli le financement nécessaire pour mener une campagne gagnante
- J'ai ma photo officielle
- J'ai identifié mes opposants
- J'ai élaboré un premier calendrier de campagne
- J'ai déposé ma déclaration de candidature (si nécessaire)
- J'ai planifié le jour J
- J'ai préparé deux discours, un pour la victoire, un pour la défaite



# QUE FAIRE UNE FOIS ELUE ?





# LES JEUX SONT FAITS ! (1/2)

---

## J'ai gagné !

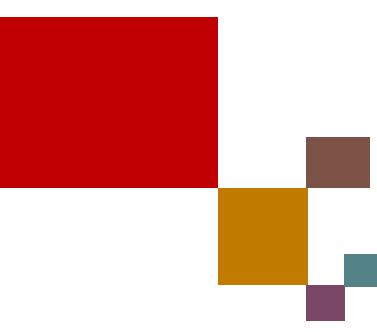
Vous et votre équipe avez réussi, la population vous accorde sa confiance! Le vrai travail ne fait que commencer. Comme avant la campagne, vous aurez peut-être besoin de conseils pour assurer à la fois l'efficacité de votre mandat et la poursuite de votre vie personnelle.

### **Savoir FAIRE et savoir ÊTRE, quelques règles pour l'élue !**

1. Trouvez un équilibre entre la vie politique et la vie privée.
2. Acceptez de ne pas tout gérer et apprenez à déléguer.
3. Apprenez à dire non.
4. Choisissez vos dossiers et vos batailles, vous ne pourrez pas tout régler et tout changer dès le début de votre mandat.
5. Développez et alimentez votre réseau de soutien et d'information.
6. Apprenez à vous adapter et à vivre avec le changement.
7. Arrivez bien préparée aux réunions, lisez vos documents, cherchez vos informations auprès de sources fiables en effectuant vos propres recherches.
8. Donnez-vous du temps pour assimiler les informations.
9. Gardez et développez votre esprit critique

L'élue n'est pas qu'une simple courroie de transmission des besoins des citoyens. Elle doit apporter et proposer sa propre vision des choses.

**Faire preuve de leadership, être rassembleuse, proposer des projets mobilisateurs** fait partie de votre nouveau rôle politique. C'est une façon de répondre aux besoins des citoyennes et des citoyens.



## LES JEUX SONT FAITS ! (2/2)

---

### **J'ai perdu !**

1. Ne faites pas reposer toute la défaite sur vos épaules, ne la voyez pas comme un échec personnel.
2. Ne résumez pas l'aventure à un échec : faites une liste de ce que vous acquis de positif au cours de l'expérience.
3. Il est normal d'éprouver un sentiment de solitude après des semaines intensives passées avec l'équipe de campagne ; vous pouvez en profiter pour faire un bilan de la campagne.
4. Organisez une rencontre-bilan avec votre équipe, remerciez tous ceux qui ont contribué à la campagne, soulignez les points positifs de votre aventure commune.
5. L'expérience que vous venez de vivre vous servira toute la vie, en aucun cas cela n'aura été du temps perdu.
6. N'oubliez pas qu'aucune personnalité politique n'a jamais perdu d'élections !



# L'EXERCICE DE MON MANDAT

---

Maintenant que vous avez passé l'épreuve de la campagne électorale, faites-vous confiance pour la suite ! L'expérience d'une campagne réussie montre que vos idées rencontrent l'adhésion des administrés et que vous avez toutes les compétences pour prendre les bonnes décisions.

Faites connaissance avec les gens qui vous entourent dans la municipalité, familiarisez-vous avec les dossiers, et élargissez peu à peu vos champs d'intervention afin d'avoir toute votre place au sein de la Mairie. Un premier mandat sert d'apprentissage : donnez-vous le temps de comprendre, et rappelez-vous que vous avez un droit à l'erreur.

En tant qu'élue, vous avez aussi les moyens de faire avancer la place des femmes en politique, peu importe votre position.

## Profitez de votre mandat pour :

- **Distribuer les rôles de manière paritaire** (si vous êtes maire) : ne pas réserver les postes d'adjoints importants, ni les délégations, aux hommes
- **Repenser les horaires de réunions et leur durée** : les heures tardives et les réunions à rallonge, en plus de manquer d'efficacité, ont pour effet de freiner un grand nombre de femmes au moment de se lancer dans la vie politique, pour les contraintes habituelles de « conciliation » du temps (cf page 27).
- **Appliquer des mesures d'égalité femmes-hommes au niveau de votre commune.** Pour cela vous pouvez d'ores et déjà vous engagez à devenir commune signataire de la charte européenne sur l'égalité entre les hommes et les femmes dans la vie locale : <https://www.egalite-femmes-hommes.gouv.fr/dossiers/parite-et-responsabilites-politiques/la-charte-europeenne-sur-legalite-entre-les-hommes-et-les-femmes-dans-la-vie-locale/>
- Vous mobiliser pour **prendre des responsabilités au niveau de l'intercommunalité**, un échelon non contraint par les lois sur la parité et de fait encore trop masculin (+ de 20% d'exécutifs intercommunautaires ne comptent pas de femmes !)

# MES DROITS A LA FORMATION

## Pourquoi se former ?

Au cours des premières années de votre mandat, vous allez découvrir un tout nouveau vocabulaire, de nouveaux modes de fonctionnement, usages, gestion de budget... si rien ne vaut la pratique pour progresser, la formation des élu.e.s a été créée pour vous permettre d'acquérir ces codes et d'être plus rapidement opérationnelle dans le cadre de votre mandat.

## Qu'est-ce que la formation des élu.e.s ?

C'est un droit individuel de l'élu.e local.e et constitue une dépense obligatoire pour la collectivité. Ce droit est ouvert aux élu.e.s des conseils municipaux, des communautés urbaines, d'agglomération, de communes, des conseils généraux et des conseils régionaux. Tout membre des Assemblées pré-citées y a droit, qu'elle/il soit ou non dans la majorité de l'assemblée où elle/il siège.

## Comment la financer ?

Deux possibilités s'offrent à vous :

### 1/ BUDGET FORMATION DES COLLECTIVITÉS :

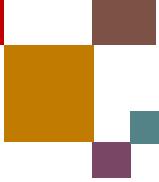
Les dépenses de formation constituent une dépense obligatoire de la collectivité. Le budget formation des élu.e.s peut aller jusqu'à 20% du montant des indemnités annuelles des élu.e.s. Les frais de formation comprennent : Ces coûts donnent droit à un remboursement sur présentation des justificatifs.

### 2/ DIF (DROIT INDIVIDUEL À LA FORMATION DES ELUS) :

Le DIF élu est mobilisable par tous les élus locaux. Le droit individuel à la formation concerne l'ensemble des élus ayant un mandat local, et ce jusqu'à 6 mois après la fin du mandat. Les élu.e.s cotisent depuis le 1er janvier 2016. Tous les ans, 20h de formation sont mobilisables. Pour le mobiliser, **3 étapes** : 1/Faire une demande de financement grâce au formulaire dédié (formulaire à retrouver directement sur la page de la formation désirée) ; 2/Renvoyer la demande de financement signée, accompagnée de tous les éléments à joindre pour faire valider votre dossier (pièces listées sur notre site) ; 3/Après acceptation de votre dossier, la Caisse des Dépôts vous enverra un accord de prise en charge. L'hébergement, les déplacements, les repas et la formation sont pris en charge (conditions précisées par la Caisse des Dépôts).



**Elueslocales.fr est un organisme agréé pour la formation des élus par décision du Ministre de l'intérieur. A ce titre, les formations Elueslocales.fr sont prises en charge par le budget Formation des élus de la collectivité concernée ou le DIF des élu.e.s.**



# JE REJOINS LE RESEAU DES FEMMES ELUES DE MON DEPARTEMENT

---

A travers toute la France, le réseau Elueslocales.fr agit pour défendre la parité en politique, animation d'ateliers « Intercommunalités: quels enjeux ? », « Le sport au féminin », « Balades urbaines : comment repenser l'urbanisme pour toutes et tous », partage de bonnes pratiques du mandat et d'expériences personnelles, mobilisation pour encourager les femmes à s'engager, visites de l'Assemblée Nationale et du Sénat, mise en lien avec les acteurs clés de votre territoire...

**Aujourd'hui, il existe + de 50 réseaux mobilisés en France pour faire bouger les lignes et toutes les élues qui s'y sont engagées se tiennent prêtes à accueillir les nouvelles élues et à les accompagner dans le cadre de leur prise de fonction dès avril 2020.**

Une action menée en lien direct avec la délégation Egalité Femmes-Hommes du Sénat, l'association Elles Aussi, 3 Directions Régionales Droits des Femmes et Egalité (Préfecture) et les régions Occitanie, Hauts de France et Grand Est notamment qui apportent leur haut-patronage à nos événements.

## Nos réseaux actifs à ce jour :



**Pour en savoir plus : : <https://www.elueslocales.fr/reseaux-locaux/>**



## ANNEXES



# MODÈLE DE COMPTE DE CAMPAGNE (1/4)

Commission nationale



des comptes de campagne et  
des financements politiques

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## COMPTE DE CAMPAGNE

Édition élections 2017 (non présidentielle)

### IDENTIFICATION DU CANDIDAT (À REMPLIR EN MAJUSCULES)

	Madame/Monsieur Nom de la personne investie
Prénom	
Téléphone (fixe)	
Téléphone (portable)	
Courriel	

Circonscription : ..... Département : .....

Pourcentage de voix obtenu : 1<sup>er</sup> tour : ..... 2<sup>er</sup> tour : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

### SYNTHESE DU COMPTE (toute somme doit être arrondie à l'unité la plus proche)

Le compte est établi en Euro (en Francs CFP)\*

TOTAL GÉNÉRAL DES RECETTES T.T.C.

DEV +

donc Apport Personnel (AP)

AP

TOTAL GÉNÉRAL DES DÉPENSES T.T.C.

DEV -

la somme entre les deux chiffres doit être égale à zéro (0,00 ou 00,00)

SOLDE (RE-DE) : S

Montant de la dévolution\* :  
A ne remplir que si AP < S

DEV

- à des établissements d'utilité publique
- à une association agréée de financement de formation politique

Vu, et certifié exact le  et être annexes :

Date :

Signature du candidat :

Conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'Informatique, aux Données et aux Libertés, modifiée par la loi n° 2004-802 du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, les candidats sont tenus que les indications portées sur leur compte de campagne sont sujet d'un traitement automatisé mis en œuvre par la Cnccfp ; ils peuvent accéder à ces données auprès de la Cnccfp, et faire rectifier les informations les concernant qui seraient inexactes.

\* Pour la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis et Futuna

\*\* Membre du conseil (C) démissionnaire de l'assemblée permanente (AP) du conseil

# MODÈLE DE COMPTE DE CAMPAGNE (2/4)

2

## COMPTE DE CAMPAGNE

	RA Recettes versées au compte du mandataire	RB Paiement par les formations politiques	RC Concours en nature	RD TOTAL
7000 – dons des personnes physiques				
7021 – versements personnels des candidats au mandataire				
7022 – apports bancaires des candidats				
7023 – apports des candidats auprès des formations politiques				
7025 – apports des candidats auprès des personnes physiques				
7031 – versements débiteurs des formations politiques				
7032 – dépenses payées directement par les formations politiques	X		X	
7050 – concours en nature fourni par les candidats	X			
7051 – concours en nature fourni par les formations politiques	X			
7052 – concours en nature fourni par les personnes physiques	X			
7060 – produits divers		X		
7062 – produits bancaires		X		
<b>Totaux*</b>				
<b>Report du total de la colonne RD</b>				
7026 – total financement payé directement par les candidats (= montant du compte 6013)				
7027 – montant dépenses payées directement par les candidats (= montant du compte 6709)				
<b>TOTAL GÉNÉRAL RE</b> (total colonne RD + compte 7026 + compte 7027)				

Appart personnel des candidats = RD 7021 + RD 7022 + RD 7023 + RD 7025 + compte 7026 + compte 7027

AP (à reporter sur la page 1 du formulaire)

# MODÈLE DE COMPTE DE CAMPAGNE (3/4)

3

COMPTE DE CAMPAGNE

	DA dépenses payées par le mandataire	DB dépenses payées par les formations politiques	DC concerné en nature	DD TOTALS
6031 – matières (valeur d'utilisation)				
6032 – achat de fournitures et de marchandises				
6132 – location ou mise à disposition immobilière				
6133 – location ou mise à disposition de matériel				
6400 – personnel salarié recruté spécifiquement pour la campagne, y compris charges sociales				
6210 – personnel intérimaire			X	
6211 – personnel mis à disposition	X			
6220 – associés et conseils en communication				
6229 – honoraires d'expert-comptable				
6230 – productions audiovisuelles (film, DVD), internet, services numériques				
6237 – publications, impressions hors dépenses de la campagne officielle (art. R. 39)				
6238 – enquêtes et sondages				
6240 – transports et déplacements				
6254 – réunions publiques				
6257 – frais de réception et d'hébergement				
6260 – frais postaux et de distribution				
6262 – téléphone et télécommunications				
6268 – frais divers				
6269 – frais finances			X	
<b>TOTALS</b>				
Report du total de la colonne DD				
6713 – frais finances payés directement par les candidats (≠ montant du compte 7020)				
6718 – autres dépenses payées directement par les candidats (≠ montant du compte 7027)				
TOTAL GÉNÉRAL DE				
(total colonne DD + compte 6713 + compte 6718)				

# MODÈLE DE COMPTE DE CAMPAGNE (4/4)

## COMpte DE CAMPAGNE

En cas de mandataire associatif, joindre un bulletin supplémentaire par mandataire

**Mandataire financier (personne physique)**

(à renseigner)

▪ Nom : ..... Prénom : .....

Courriel : ..... Tél : .....

▪ Déclaration du mandataire à la préfecture de : ..... en date du : .....

**Association de financement électoral (joindre les statuts et la liste des membres du bureau)**

(à renseigner)

▪ Intitulé de l'association : .....

Courriel : ..... Tél : .....

▪ Déclaration de l'association à la préfecture de : ..... en date du : .....

▪ N° RNA : W ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ (à renseigner)

Intitulé du compte : ..... N° du compte : .....

Nom de l'agence : ..... Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Date d'ouverture du compte : ..... / ..... / .....

Nom ou dénomination sociale : .....

Nom du représentant de la société d'expertise : .....

N° d'inscription à l'ordre : .....

Inscrit au tableau de : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : ..... Tél : .....

Courriel : ..... Télécopie : .....

Commentaire de l'expert-comptable : .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Conformément aux dispositions de l'article L. 53-12 du Code électoral, dans le cadre de ma mission légale, j'ai fait le compte de campagne en état d'examen et je me suis assuré de la présence des pièces justificatives requises.

**L'expert-comptable**  
(passez au bas pour, continuer et signer)

**Date du visa du compte :**

Pièces jointes : Celle-ci vous offre un moyen de nombre de pages

Annexe 1 nombre de pages : ...

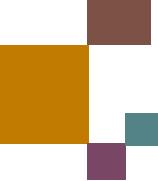
Annexe 2 nombre de pages : ...

Annexe 3 nombre de pages : ...  Annexe 4 nombre de pages : ...

Annexe 5

Annexe 6

Annexe 7 nombre de pages : ...



# ELUESLOCALES.FR

## VOS CONTACTS

---

**En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter :**

**Formations à la journée ou en parcours à Paris et en région, suivis individuels sur mesure, Journées Nationales et régionales des Femmes Elues :**

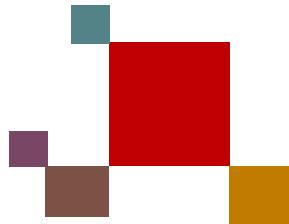
- > David Garnier  
[david@elueslocales.fr](mailto:david@elueslocales.fr) – 06 87 40 11 18
- > Laurence Chinal  
[laurence@elueslocales.fr](mailto:laurence@elueslocales.fr) – 06 37 45 76 18

**Réseaux locaux, événements, bonnes pratiques :**

- > Joséphine Delpeyrat  
[josephine@elueslocales.fr](mailto:josephine@elueslocales.fr) – 06 09 60 49 68

Vous souhaitez échanger et partager des expériences entre élues et candidates avec les membres de notre réseau ?

Rendez-vous sur : <https://www.elueslocales.fr/reseaux-locaux/>





**Elueslocales.fr**  
Le 1er réseau national des femmes élues

Prochaine édition des  
**Journées Nationales des Femmes Elues**  
à Issy-les-Moulineaux

**Vendredi 22 et samedi 23 novembre 2019**