

atelier samedi 29 juin 2013

« Comment négocier un contrat de mandature »

par René Dutrey, adjoint au maire EELV de Paris, directeur national de campagne EELV pour les élections régionales 2010

Remarques préalables :

Attention, il y a bien sûr plusieurs pratiques de négociations. Il n'y a pas une méthode unique.

Les écolos (et d'autres) pensent souvent au volet programme lors d'une négociation alors qu'il faut aussi (et surtout) penser aux moyens d'actions, à la communication, aux postes, qui permettent d'agir, car c'est bien l'essentiel : agir pour la transformation écologique.

Ne pas oublier que l'accord devra être justifié auprès des militants, des associations, des citoyens (la communication est importante pour la mobilisation de l'électorat).

Les questions qui se posent autour d'une négociation (qu'elle soit de premier ou de second tour) :

- Quel accord ? Sur le fond ? La forme ?
- Quelle capacité à le faire respecter ?
- Jusqu'où peut-on aller dans la négociation (y a-t-il un point limite) ?
- Ne pas négocier pour faire de la figuration mais rechercher de vraies délégations.
- Comment influencer les autres alors que notre impact médiatique est variable, et parfois faible localement ?
- Qu'est ce qui nous permet de tenir une négociation ?

Négocier un accord de mandature :

La négociation permet de dépasser l'arithmétique électorale.

Il faut convaincre (tout le monde y gagne, dans la perspective d'une victoire électorale) et pas imposer.

- Les 4 parties indissociables d'un accord
- Les erreurs à ne pas commettre et les dispositions pratiques

I Les ressorts psychologiques :

Ce sont les mêmes partout, dans toutes les négociations, qu'elles soient politiques ou commerciales, à la braderie ou en politique.

Il y a beaucoup d'affectif dans une négociation alors que ça ne devrait pas avoir sa place ici !

Plusieurs exemples d'attitudes et de postures classiques rencontrées lors de négociations :

- Mon produit est le meilleur
- Le gentil (« vous êtes mieux ici qu'avec nos militants, ils vous lyncheraient ») et le méchant
- L'affectif : je suis sympa avec vous , « j'en ai besoin »
- Le 1er oui qui attire le 2e oui alors qu'entre temps on a changé la donne
(ex : Demander aux personnes d'un 1er groupe de venir à 14h : les personnes vont dire oui – Demander à des personnes d'un 2e groupe de venir à 6h ils vont dire non – Redemander aux personnes du 1er groupe de venir maintenant à 6h après leur accord pour 14h (« désolé l'horaire a changé »), ils vont majoritairement dire oui car ils s'étaient engagés auparavant)

Toutes ces attitudes peuvent bien évidemment être renversées à notre profit.

II Les places :

Ces questions sont utiles tant pour les listes de premier que pour les listes de second tour :

- Quand on s'appuie sur les résultats d'un premier tour, respecter la proportionnelle = Trouver quelqu'un qui maîtrise la calculette et qui est disponible pendant les négociations. Dans l'hypothèse d'un accord de premier tour, la référence aux scores locaux antérieurs peut servir de base)
- Ne pas se référer aux scores nationaux pour des postes locaux.
- Choisir un grand périmètre de place (le plus grand possible) en prenant comme base le plus faible score possible (par exemple 50,01% dans un duel, 34% dans une triangulaire) car la grande classique est de nous mettre en charnière.
- Intégrer dans notre réflexion l'intercommunalité : de combien de sièges dispose la commune et combien peut-on espérer pour nous ?
- Anticiper les intégrations des autres listes (prévoir un score élevé des autres listes)
- Ne pas se retrouver en charnière au nom de la parité (ce sont toutes les formations qui participent à la liste fusionnée qui contribuent de manière équivalente à la parité)
- On demande beaucoup car la volonté de rassemblement implique une prime au rassemblement (argument valable dans l'hypothèse d'un accord de premier tour).
- Même s'il faut envisager la victoire, la défaite de la liste de rassemblement doit rester dans nos têtes, et il faut envisager des places dans l'opposition dans cette hypothèse.

Quels postes ?

Attention aux délégations sans moyens et sans portage politique ou aux délégations croisées. On nous colle souvent au développement durable alors qu'il n'y a pas de moyen concret (pas de service municipal dédié...).

Vérifier si la délégation dispose d'un service technique et d'un budget ou/et en demander un.

Attention aux délégations ronflantes, comme par exemple, égalité Homme-Femme ou affaires européennes qui sont souvent sans moyens.

Attention aux délégations sous tutelle. Ex : ESS sous tutelle du développement économique = on demande le développement économique !

Attention aux délégations noyées dans la gestion. Ex : propreté ou logement. Ce sont des domaines qui peuvent être très intéressants mais pas sans moyens et sans objectifs.

Obtenir les délégations visibles. Par exemple les finances.

III Les moyens d'actions :

Plusieurs choses sont à obtenir et doivent figurer dans le contrat de mandature :

- **La délégation de signature (trop de maires veulent bien des adjoints, mais qu'ils contrôlent étroitement par leur propre signature)**
- Des chargés de mission (= moyens)
- Un secrétariat – bureau

- Note de frais, logistique
- Communication : apparition dans le journal municipal sur nos actions (à négocier dans le Règlement Intérieur)
- Proportionnel de l'enveloppe Ressources Humaines.

IV Le programme :

Il faut un accord écrit !

Cet accord peut **faire référence à la persistance de désaccords sur certains points** (par exemple un projet mégallo), mais ce qui fonde un accord de majorité c'est la préparation et le vote du budget .

Attention aux projets mégalos : il faut pouvoir négocier des libertés de votes, référendum, panel citoyens ou des contres pouvoirs (ex : subventionner l'association qui est contre le projet)...

Il convient d'être vigilants sur l'intégration effective de la démocratie participative.

Erreurs à éviter et conseils pratiques :

- **Pas d'improvisation** : Dans l'hypothèse de négociations de second tour, savoir anticiper par des discussions en amont du soir du second tour, pour ne pas être soumis à l'urgence ;
- **Eviter à la fois de demander trop** (nos partenaires ne sont pas écologistes, et, s'ils ont fait un meilleur score que nous, la démocratie justifie qu'ils appliquent leur programme) **ou pas assez** (on a tendance à intégrer la répression) : on doit viser la limite, d'une part en visant au moins un programme écolo-compatible, d'autre part en engrangeant des avancées visibles, tant sur le contenu que sur la visibilité et les moyens, en jouant de toutes les cordes (voir plus haut : si on accepte cela, nos camarades nous lyncheront...)
- **Ne pas renvoyer à plus tard la rédaction d'un accord ferme**. Il faut un document écrit, qu'on aura préalablement préparé.
- **Pas de groupe désuni devant les négociateurs** = déterminer avant ce qu'on veut, et si, en cours de négociation, on découvre des situations imprévues, il ne faut pas hésiter à demander autant d' interruptions de séance que nécessaire !
- **Ne pas s'enfermer dans le huis clos des négociations** : Pour prendre du recul, des suspensions de séance aussi pour consulter la base, cela maintient la pression.
- Ne pas laisser croire que nous sommes prêts à tout pour un accord, mais **distiller l'idée que nous ne sommes pas obligés de trouver un accord** : on a rien à perdre (pour semer le doute chez eux)
- Ne pas fêter un bon score trop vite : Le soir du 1er tour est le début du cycle et pas la fin !!! = **Les négociateurs choisis doivent arriver frais et disponibles**. Ils peuvent aussi être partiellement relayés.
- Avoir un responsable logistique avec **à manger et à boire** (de préférence sans alcool...)