COMMENT STRUCTURER UNE **STRATÉGIE DE MOBILISATION ÉLECTORALE**

1. DÉFINIR LE PROBLÈME

Clarifier ce qui freine actuellement la mobilisation.

Diagnostic de situation : Pourquoi notre mobilisation est-elle insuffisante ? Où est-ce que ça bloque réellement (volontaires, cibles, terrain, relances, outils…) ?

Perspective & Contexte : Quelle est la phase de campagne (pré-lancement, offensive, maintien) ? Quelle est la pression concurrente ?

Parties prenantes : Qui pilote la mobilisation ? Quel est le rôle des chefs de secteur, des élus ? Qui doit être convaincu pour avancer ?

Critères de réussite : Quel volume d'électeurs contactés ? Quel taux de mobilisation terrain ? Quel taux de conversion à l'engagement ?

Contraintes & Limites : Manque de temps, de données, d'outils de budget ? Risques d'usure ou de tensions dans l'équipe ?

Sources d'information clés : Fichier électoral, feedbacks terrain, historique de mobilisation, segmentation…

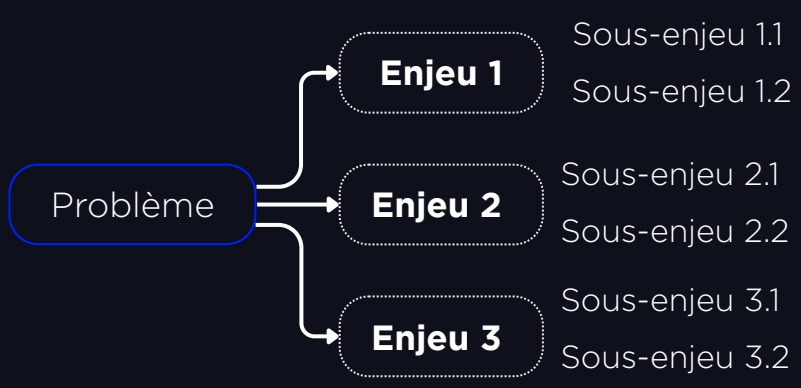
Livrables essentiels : Cartographie stratégique, feuilles de route, rapports de ciblage, matrices de suivi, documents R39

S	**SPÉCIFIQUE**	Ex. "Booster la présence terrain dans les 3 quartiers cœur de cible."
M	**MESURABLE**	Suivi du nombre de portes frappées / appels réalisés / engagements.
A	**ATTEIGNABLE**	Fixer un objectif réaliste, adapté à l'équipe en place.
R	**RELEVANT**	Ciblage en lien direct avec les zones électoralement stratégiques.
T	**TEMPOREL**	Définir un horizon (ex. d'ici à la fin du mois).

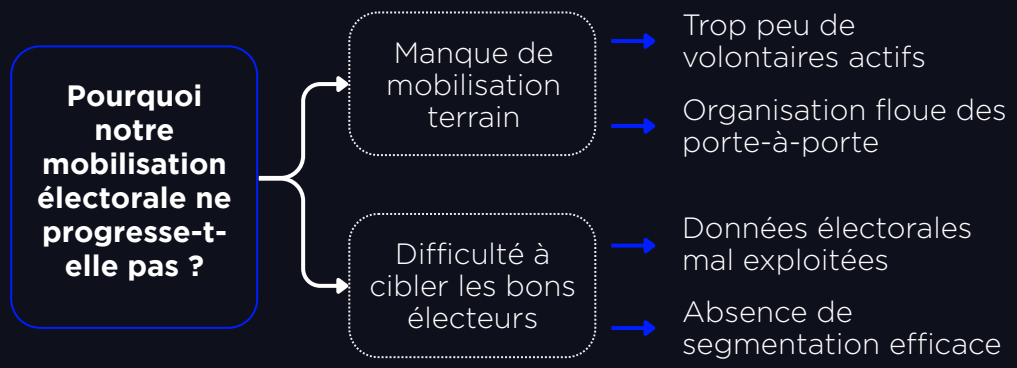
2. DÉCOMPOSER LE PROBLÈME

Fragmenter les obstacles pour mieux les résoudre.

ARBRE DES ENJEUX



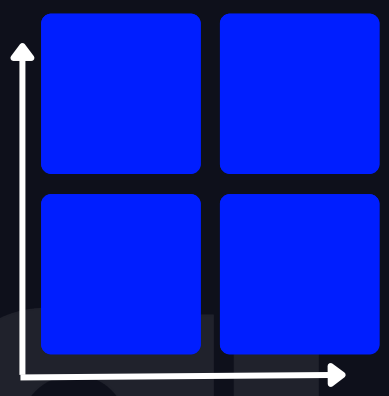
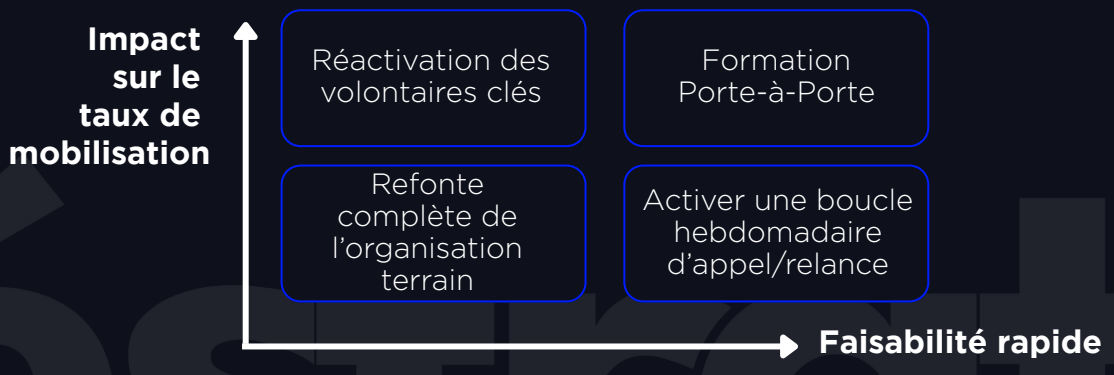
EXEMPLE



3. PRIORISER LES ENJEUX

Cartographier pour mieux concentrer vos efforts

Matrice 2x2



Définissez 2 variables clés. Positionnez les enjeux sur la matrice. Sélectionnez vos priorités.