

# **Guide de la candidate**

**Elections du Conseil de l'Ordre**

par **Valérie Duez-Ruff**

## Introduction

Ce guide a été réalisé par Valérie Duez-Ruff sur le modèle d'un document produit par Femmes & Pouvoir.

L'idée originale d'un guide pour accompagner les femmes dans leur démarche d'investissement politique professionnel est née du constat de la diversité des actions et démarches à entreprendre dans le cadre d'une campagne.

Le présent guide a donc pour objectif d'encourager les femmes à briguer des mandats politiques et de les aider dans leurs démarches.

## Table des matières

Ai-je le profil ? .....	4
Les mythes et réalités .....	8
Les incontournables de la réussite .....	11
Le fonctionnement du Conseil de l'Ordre .....	12
Le bâtonnier .....	12
Le Conseil de l'Ordre .....	12
La composition .....	12
Les élections des membres du Conseil de l'Ordre .....	13
Les fonctions du Conseil de l'Ordre .....	13
Les questions pratiques .....	14
Etre éligible .....	14
Le calendrier de la campagne .....	15
Quelques conseils .....	19
Elaborer la communication et la stratégie de la campagne .....	21
Le coût de ma campagne .....	23
Check-list de ma candidature .....	23
Le Jour J .....	24
Les jeux sont faits .....	25
L'exercice de mon mandat .....	27
Annexe : liste des cabinets dits d'affaires .....	28

## Ai-je le profil ?

La représentation des femmes et des hommes au niveau de nos instances professionnelles ne reflète pas leur poids démographique respectif.

Si la présence des femmes au Conseil de l'Ordre augmente chaque année :

- seulement 1 élue entre les années 50 et 1993
- 2-3 élues/an jusqu'en 2000
- 4-5/an de 2000 à 2010

Elles restent néanmoins largement minoritaires.

Il est pourtant important que les femmes puissent participer activement et pleinement au développement de notre profession.

Bien qu'il n'existe pas de profil type de la candidate, voici une série de caractéristiques qui démontrent 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;
- Jouir d'une bonne crédibilité ;
- Avoir de la détermination
- Avoir des idées, des projets, des idéaux et savoir les défendre ;
- S'intéresser à la profession et aux sujets fondamentaux de celle-ci ;
- Avoir une vision pour le développement de la profession.

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 et des rencontres.

Mais surtout, **faites-vous confiance!**

Voici un petit 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 ».

### **Votre implication dans la politique professionnelle**

- Vous tenez-vous informée de l'actualité de la profession ?
- Lisez-vous les bulletins d'information ou les communications éditées par le Barreau ou le CNB ?
- Connaissez-vous le nom de votre Bâtonnier, des membres du Conseil de l'Ordre ?
- Avez-vous déjà suivi de près une campagne électorale au Conseil de l'Ordre ou au Bâtonnat ?
- Avez-vous l'habitude de voter aux élections ?
- Vous est-il arrivé d'assister à des assemblées générales du Conseil National des Barreaux ?
- Vous est-il déjà arrivé d'adresser un commentaire, favorable ou défavorable, à un candidat aux élections du Conseil de l'Ordre ou Bâtonnat ?
- Avez-vous déjà été membre active d'une association, d'un syndicat ou d'une commission professionnelle ?
- Vous arrive-t-il de signer des pétitions concernant des causes sociales ou politiques ?
- Avez-vous déjà milité dans un syndicat ?
- Avez-vous déjà siégé à un conseil d'administration ?
- Jouissez-vous d'une certaine crédibilité professionnelle ?

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

TOTAL SUR 24 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 ?
- Êtes-vous enthousiaste à l'idée de travailler pour le mieux-être des confrères ?
- Êtes-vous capable d'accepter la critique et de faire face à la défaite ?
- 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 toute seule ?
- Avez-vous envie de vous investir pour changer les choses ?

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

TOTAL SUR 57 points : \_\_\_\_\_

Faites maintenant le total sur 81 points.

TOTAL SUR 81 points : \_\_\_\_\_

Si vous avez obtenu plus de 61 points et même si vous n'avez pas encore pensé 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 51 et 61 points et que vous avez déjà pensé 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 à un mandat professionnel, vous possédez les deux principales compétences requises pour le faire : vous en avez le goût et vous êtes citoyenne.

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

## Les mythes et réalités

Est-ce vrai?

Il existe encore beaucoup de mythes concernant la vie politique et particulièrement la notion de pouvoir. Ces mythes sont dus à une méconnaissance du sujet.

Les voici démystifiés :

VRAI OU FAUX ? Réponses page suivante

1. Il est plus difficile pour une femme d'être prise au sérieux en politique
2. Une personne timide ne peut pas être une bonne candidate ni une bonne élue
3. Faire de la politique, cela coûte beaucoup d'argent
4. Je ne connais pas suffisamment la profession pour me porter candidate
5. Je n'aime pas le pouvoir, le pouvoir c'est négatif
6. Le Conseil de l'Ordre ne sert à rien
7. Le Conseil de l'Ordre est une belle opportunité de développer son cabinet
8. Il n'est pas possible d'être collaborateur et membre du Conseil de l'Ordre
9. Je dois m'investir plusieurs années dans un syndicat avant de me présenter au Conseil de l'Ordre



## Réponses

### **Affirmation 1 : 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 consciencieuse 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.

### **Affirmation 2 : 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 comme élue. Mais cela s'apprend et l'électorat apprécie davantage une personne qui sait demeurer elle-même et avoue sa timidité, plutôt qu'une personne qui essaie de jouer un rôle qui ne lui convient pas. L'important est de démontrer vos compétences.

### **Affirmation 3 : Faire de la politique, cela coûte beaucoup d'argent**

**Vrai.**

Une candidature sérieuse impose un minimum d'investissement qui se traduit par des dépenses mais surtout par de longues heures passées en dehors du cabinet et donc une réduction de la facturation de l'avocat.

### **Affirmation 4 : Dois-je connaître parfaitement la profession pour me porter candidate ?**

**Vrai et Faux.**

Vous devez effectivement vous familiariser avec l'organisation de la profession et en avoir une connaissance minimale pour votre campagne électorale. Mais vous n'avez pas à en maîtriser toutes les subtilités. Une fois élue, vous pourrez en apprendre davantage et il y aura des personnes compétentes pour vous donner toute l'information pertinente.

### **Affirmation 5 : 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 que l'on en fait. Les femmes ont été longtemps tenues à l'écart des pouvoirs publics et doivent s'approprier ces espaces.

**Affirmation 6 : Le Conseil de l'Ordre ne sert à rien**

**Faux.**

Le Conseil de l'Ordre administre le Barreau, réglemente la profession et sanctionne les manquements aux règles de la profession. Il a donc un rôle central dans le renouvellement et le bon fonctionnement de la profession.

**Affirmation 7 : Le Conseil de l'Ordre est une belle opportunité de développer son cabinet**

**Faux.**

Si autrefois le Conseil de l'Ordre assurait clientèle et même légion d'honneur aujourd'hui il n'apporte plus ni l'un ni l'autre, du moins à Paris. Au contraire, insuffisamment préparé, un mandat au Conseil de l'Ordre peut mettre en péril tant un équilibre professionnel que personnel.

**Affirmation 8 : Il n'est pas possible d'être collaborateur et membre du Conseil de l'Ordre**

**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.

La candidate devra simplement s'assurer de l'entière adhésion du Cabinet au projet de mandat au Conseil de l'Ordre.

**Affirmation 9 : Je dois m'investir plusieurs années dans un syndicat avant de me présenter au Conseil de l'Ordre**

**Faux.**

Les syndicats de la profession (UJA, ACE, CNA, SAF) représentent une force de frappe importante tant par les réseaux qu'ils drainent que par les moyens matériels et le soutien logistique qu'ils peuvent offrir au candidat.

Cependant, pour soutenir un candidat, les syndicats imposent souvent de s'y être investi pendant plusieurs années.

Le chemin est donc plus long que pour un candidat indépendant mais plus assuré de réussite, à la condition toutefois de mener une campagne sérieuse.

## Les incontournables de la réussite

### 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

- Connaître les règles d'une candidature et les utiliser adéquatement
- Trouver des « marraines » qui appuieront la candidature
- Déterminer le message et les valeurs que va véhiculer votre candidature
- S'informer sur les réformes et sujets de la profession
- Comprendre le rôle et les responsabilités des membres du Conseil de l'Ordre, du CNB et des services de l'Ordre
- Prendre le temps de planifier et de structurer la campagne électorale
- Connaître les principaux acteurs influents de la profession
- 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 si vous en avez constitué une
- Démontrer de l'assurance malgré les embûches et les éventuelles attaques des adversaires
- Apprendre à rester concentrée, quelle que soit 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

## **Le fonctionnement du Conseil de l'Ordre**

### **Le bâtonnier**

Représenter les avocats, assurer la discipline mais aussi promouvoir les activités de l'ordre, le bâtonnier exerce une double activité tant en direction des institutions et du public qu'auprès de ses confrères.

Les missions du bâtonnier

Le bâtonnier est le porte-parole des avocats. Représentant le Barreau dans tous les actes de la vie civile, le bâtonnier est là pour exprimer l'avis d'une profession en prise directe avec l'actualité. Cette représentation est protocolaire. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, le bâtonnier transmet également toutes les informations concernant la vie du Barreau à ses membres, notamment par la voix du bulletin.

Le bâtonnier arbitre les différends

Garant de la déontologie professionnelle ainsi que de la discipline, le bâtonnier est amené à exercer le rôle de conseil et d'arbitre. Il traite les réclamations des clients contre les avocats du Barreau. Il agit pour prévenir et résoudre les différends qui pourraient naître entre confrères. Il a aussi un rôle d'apaisement des conflits entre avocats et magistrats. Enfin, c'est le bâtonnier qui procède à la désignation des avocats commis d'office

Le bâtonnier gère l'Ordre

Avec 170 salariés et plus de 24 000 avocats, l'Ordre de Paris est une véritable entreprise qu'il faut gérer quotidiennement. Le bâtonnier engage et dirige le personnel salarié, exécute le budget voté par le Conseil de l'Ordre, organise et surveille les services offerts aux avocats et au public.

Le bâtonnier et le Conseil de l'Ordre

Le bâtonnier préside le Conseil de l'Ordre dont il est l'organe exécutif. Il y dispose du même droit de vote que les autres membres. Il doit transmettre au Conseil toutes les demandes qui lui parviennent et qui sont de la compétence de ce Conseil.

### **Le Conseil de l'Ordre**

Le Conseil de l'Ordre est l'organe délibérant, législatif et disciplinaire du barreau. Il est présidé par le bâtonnier.

Le Conseil de l'Ordre, sous l'impulsion du bâtonnier traite les dossiers concernant la profession d'avocat, son organisation, son avenir, mais aussi la justice et son administration, la sauvegarde des droits de l'homme et le respect des libertés fondamentales.

### **La composition**

Le Conseil de l'Ordre de Paris est composé de 42 membres élus par leurs pairs.

### Les élections des membres du Conseil de l'Ordre

Ses membres sont élus pour 3 ans au scrutin uninominal majoritaire à deux tours. Le Conseil est renouvelé par tiers chaque année. Ne sont éligibles que les avocats inscrits au tableau, ce qui exclut les honoraires.

Les élections ont lieu dans les trois mois qui précèdent la fin de l'année civile, à la date fixée par le Conseil de l'Ordre.

Le mandat des membres du Conseil commence au début de l'année civile suivante pour se terminer à la fin d'une année civile.

### Les fonctions du Conseil de l'Ordre

Administrer le Barreau. Le Conseil arrête le tableau : il statue sur l'inscription, l'omission, la démission ou l'honorariat des avocats. Il organise les services généraux. Il prépare et exécute le budget de l'Ordre et gère le patrimoine du barreau.

Réglementer. Le Conseil arrête le règlement intérieur du barreau et peut le modifier éventuellement.

Sanctionner. Au début de chaque année civile, le Conseil de l'Ordre désigne les membres de son Conseil de discipline qui comprend :

- une autorité de poursuite qui initie les poursuites en cas de manquement aux règles de la profession.
- une autorité d'instruction chargée d'instruire les faits qui ont motivé la poursuite.
- quatre formations de jugement qui rendent des décisions disciplinaires, susceptibles d'un recours devant la Cour d'appel.

Le Conseil se réunit toutes les deux semaines. La publicité de ces séances est effectuée dans le bulletin du bâtonnier.

## Les questions pratiques

### **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, il est possible 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 !

### **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 de l'Ordre, qui peuvent avoir lieu le soir ou le week-end.

L'investissement sera plus intense sur la fin de la campagne, d'octobre à décembre, et nécessitera le reste de l'année une organisation bien rodée avec votre conjoint et l'adaptation de vos enfants à un rythme légèrement différent.

Une fois votre décision prise, prenez donc le temps d'en parler en famille pour détailler vos motivations et prévoir avec elle les changements qui vont avoir lieu et la façon de les mettre en œuvre. Et mobilisez votre entourage autour de votre envie de faire de la politique : vous aider à vivre votre projet, c'est important pour tous ceux qui vous entourent !

### **Mettez toutes les chances de votre côté**

- N'ayez pas honte de votre ambition : si vous voulez être candidate, c'est que vous en êtes capable et que vous avez une certaine légitimité
- Prenez contact avec un ancien membre du Conseil de l'Ordre, ses conseils seront sûrement précieux
- Préparez-vous le plus tôt possible : l'anticipation et l'organisation sont les facteurs clés de la réussite d'une campagne

### **Etre éligible**

Seules deux conditions sont nécessaires :

- avoir au minimum 4 ans de barreau
- ne pas être sous le coup d'une sanction d'inéligibilité

## Le calendrier de la campagne

Le calendrier suivant n'a qu'une fonction purement indicative et se base sur une hypothèse d'élections des 10 et 11 décembre.

Le timing proposé essaie d'anticiper de façon optimale les différentes actions de sorte à mieux les répartir et ainsi à préserver, autant que faire se peut, l'activité professionnelle de la candidate. En effet, les mois d'octobre et novembre marquant une accélération nette dans la campagne, il est préférable d'avoir déjà entrepris les démarches écrites qui sont chronophages (vous aurez à envoyer pas moins de 500 courriers d'information individuels).

Le plus en amont possible :

- Réfléchir au positionnement de la candidature
- Etudier les candidatures des précédentes années pour s'aider dans la rédaction de sa profession de foi et la posture à adopter pour une photo
- Préparer une pré-profession de foi (permet de poursuivre sa réflexion autour du positionnement et de la faire évoluer car plusieurs essais sont souvent nécessaires)
- Créer un blog de campagne et des profils sur les réseaux sociaux (Twitter, Facebook, LinkedIn, Viadeo, HubAvocats, VoxAvocats)
- Choisir ou faire une photo de campagne (portrait, N&B ou couleurs)
- Discuter autour de soi de son éventuelle candidature afin de faire mûrir son projet et compter ses futurs appuis
- Commencer à se rendre visible : aller à tous les congrès (UJA, ACE, SAF, CNA) et dîners. Pour connaître ces évènements, il faut consulter systématiquement le Bulletin du Bâtonnier en sa partie agenda

Mois de mai-juin :

- Informer le Bâtonnier de sa candidature

15 jours après :

- Adresser le courrier d'information de votre candidature aux membres du Conseil de l'Ordre
- Adresser le courrier d'information de votre candidature aux anciens Bâtonniers (également au président Alain HOLLANDE, ancien président des anciens conseils juridiques qui, depuis la fusion de 1990, a le rang de bâtonnier)

Mois suivant :

- Appeler les anciens Bâtonniers et les membres du Conseil de l'Ordre pour prendre rendez-vous pour la visite de courtoisie. Ne pas attendre qu'ils rappellent ni leur demander de vous rappeler
- Adresser le courrier d'information de votre candidature aux anciens membres du Conseil de l'Ordre (environ 300)

2-3 semaines après :

- Appeler les « grands électeurs » anciens membres du Conseil de l'Ordre pour les informer en personne de votre candidature
- Prendre le plus d'avance possible dans l'activité de son Cabinet car dès le mois de septembre, la campagne ne vous laissera que peu de répit pour vous consacrer à vos dossiers

Septembre :

- Adresser le courrier d'information de votre candidature aux présidents d'association (près de 200) ainsi que, éventuellement, aux responsables de commissions ouvertes. Pour obtenir la liste des associations et des commissions, vous pouvez solliciter Laurence Le Tixerant du bureau des associations
- Adresser le courrier d'information de votre candidature au président du groupe des managing partner des cabinets d'affaires (actuellement Yves WERHLI), ainsi qu'à tous les managers de cabinets dits d'affaires en demandant à être invitée aux éventuelles présentations (cf. Annexe). Pour autant cette simple formalité n'est pas suffisante pour vous assurer une invitation. Il est prudent de doubler l'envoi du courrier par une prise de contact directe soit téléphonique avec le managing partner soit, et c'est préférable, par votre réseau
- Adresser le courrier d'information de votre candidature aux douze secrétaires de la Conférence. Vous pouvez déposer ces courriers à leurs toques car ils sont souvent au Palais
- Préparer une présentation de votre candidature que vous pourrez exposer en 3 minutes voire 1 minute 30
- Préparer un « flyer » de présentation de votre candidature que vous pourrez remettre lors des présentations en cabinets (format A5 avec photo et points clefs de votre candidature)
- Surveiller dans le Bulletin du Bâtonnier la date d'ouverture du registre des candidatures
- Se présenter auprès du secrétaire général de l'Ordre et l'informer de votre souhait
- Se rapprocher d'autres candidats afin de créer un binôme et/ou des alliances. Cela sera très utile pour visiter un maximum de cabinets



Octobre :

- S'inscrire dans le registre des candidatures tenu par le secrétaire général de l'Ordre une fois celui-ci ouvert. Une simple signature suffit. Il vous sera alors remis le listing des avocats grâce auquel vous pourrez envoyer vos mailings par la suite. Il est conseillé de s'inscrire dès l'ouverture car chaque Bulletin du Bâtonnier jusqu'à l'élection reprend la liste des candidats, votre nom apparaîtra ainsi chaque semaine.
- Organiser un verre pour rencontrer les autres candidats. Le début de la campagne est le moment propice pour faire connaissance avec les autres candidats, tant que la fatigue et le stress n'ont pas totalement pris le dessus
- Se renseigner sur un prestataire pour l'envoi du mailing car il est impossible d'utiliser son serveur habituel pour un envoi à 26.000 contacts. Le juste équilibre entre une bonne information et une communication excessive semble se situer autour de 4 envois. La fourchette basse pour 4 envois à 26.000 contacts se situe aux alentours de 700-1.000 euros. Une alternative possible est de passer par des logiciels en ligne, tels YMLP. Il vous en coûtera alors quelques heures pour la mise en page de votre courriel et la configuration des envois, ainsi qu'environ 200 euros mais vous avez une interface pour exploiter le nombre de clics, taux d'ouverture...

Novembre :

- 15 jours avant le premier tour, envoyer le premier mailing. Communément, il s'agit de la profession de foi mise en page.

Quelques jours avant le premier tour :

- Envoyer son deuxième mailing qui peut de nouveau être la profession de foi, avec rappel des dates des élections (par ex. si élection le mardi, envoyer le lundi précédent.)
- Recommuniquer sa profession de foi sur les réseaux sociaux avant le premier tour et à l'entre-deux tours

1<sup>er</sup> tour:

- Déjeuner des candidats, traditionnellement organisé par le benjamin de la promotion

Entre deux tours :

- Phoning
- Relancer les messages de vote sur les réseaux sociaux
- Envisager de se retirer si le nombre de voix vous situe dans les dernières places
- Si vous avez prévu de faire un mailing à l'entre-deux tours, soyez vigilant à bien respecter les règles de communication électorale

Jour J :

- Faire ce que l'on veut (ou peut !) dès lors que c'est hors des murs du Palais, du moins avant 19h

Lendemain ou jours suivants :

- Eventuellement envoyer un mailing de remerciements
- Ne pas négliger de remercier chacune des félicitations reçues
- Tenter de rattraper le temps perdu dans les dossiers
- Ne pas oublier de décompresser avant de commencer le mandat

## Quelques conseils

Voici, dans le désordre, quelques conseils utiles à toute campagne :

- Rester en permanence dans un esprit de conquête avec humilité et modestie : tout au long de la campagne, de nombreuses personnes vous assureront de leur soutien. Or, un confrère peut parfaitement vous soutenir, sans pour autant voter pour vous... et certains, qui vous assuraient de leur vote, finalement ne voteront même pas ! Ne vous endormez pas sur des lauriers promis
- Préparer chacune des visites, en particulier avec les bâtonniers, ils seront très sensibles au fait que vous soyez renseignée sur leur personne avant l'entretien
- Arriver à l'heure pour chacun des rendez-vous et accorder le temps nécessaire à chaque visite dans son agenda. La visite au président Hollande requiert une plage horaire de 2h. Préparez-le bien en réfléchissant aux sujets de la profession, en particulier celui de la formation auquel il est sensible
- N'attendez pas de recevoir un carton d'invitation pour chacun des cocktails qui se dérouleront pendant la campagne, l'usage veut que tout candidat soit invité de droit
- Certains moments de la campagne sont incontournables : la revue de l'UJA (le deuxième soir a lieu un cocktail avant la représentation), Campus, le dîner de la Compagnie des avocats conseils de Paris (que sur invitation), le cocktail chez August & Debouzy, le Beaujolais nouveau au cabinet Hoffman, la rentrée du Barreau, la Commission permanente de l'UJA, le bal du bâtonnier
- Ne pas dévoiler sa profession de foi avant la publication du Bulletin dédié afin de ne pas se faire spolier les idées de campagne
- La présentation chez Clifford Chance se termine par une élection de Miss et Mister Clifford. Il est d'usage que, à l'issue d'une présentation de deux minutes par candidat, les vainqueurs soient élus quelques jours après. Cet usage ne se vérifie pas systématiquement et on peut ne pas être désignée Miss Clifford et être ensuite très bien élue. Ne surinvestissez donc pas cet évènement.
- Etablir la liste de ses contacts dans les cabinets pour être invitée aux présentations et avoir des relais de vote en interne
- Faire la campagne à plusieurs pour ainsi avoir connaissance d'un maximum d'évènements et que les présents parlent de votre candidature en cas d'absence
- Prendre la parole dans les colloques pour être identifiée
- Toujours arriver aux manifestations 10-15 minutes avant le début pour serrer des mains car une fois assis, plus personne n'est réceptif

- S'entourer d'amis bienveillants qui sauront vous remonter le moral lorsque vous aurez des moments de doute, de stress et de fatigue, inévitables pendant la campagne
- Rester positive et créative : un candidat qui n'avait été réussi à être invité aux présentations dans les cabinets avait eu l'idée d'extraire les avocats de chaque cabinet du listing fourni par l'Ordre puis de leur envoyer un courriel pour leur faire part de sa candidature. Il a finalement été mieux élu que ceux qui avaient participé à tous les « road shows ».

## Elaborer la communication et la stratégie de la campagne

Quelques composantes essentielles du succès d'une campagne :

- **Connaître les sujets de la profession** : informez-vous au maximum et essayez de rencontrer les personnes spécialistes de certains dossiers
- **Disposer d'une profession de foi claire** : si un candidat au Conseil de l'Ordre ne doit pas avoir de programme, il doit néanmoins disposer de sujets d'intérêts sur lesquels il pourra ensuite s'investir une fois élu. La profession de foi ainsi que le CV sont limités à 2.500 caractères espaces inclus
- **Etre tournée vers la profession** : dès votre courrier d'information, les lecteurs doivent savoir ce que vous avez fait pour la profession ou, si vous n'avez encore rien eu l'occasion de contribuer, ce que vous pouvez apporter. Ne soyez pas aut centrée bien qu'il s'agisse d'une présentation
- **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
- **Avoir des relais** : des amis qui tout au long de la campagne, parleront de vous et, le jour des élections, relayeront une consigne de vote en votre faveur
- **Respecter ses opposants** : inutile de les critiquer
- **Elaborer des outils de communication diversifiés** : conférence, interview, article juridique, communiqué, affiche, dépliant, slogan, contact téléphonique, courrier électronique, site web, 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. Attention à répartir votre communication tout au long de la campagne
- **Avoir un calendrier d'activités clair** : fixez-vous des échéances, surtout pour les semaines intensives de campagne. Planifiez ce qui est prévisible, mais gardez de l'espace pour les imprévus
- **Etre visible** : vous devez être vue partout. Que ce soit aux conférences, remises de décoration, présentations plus ou moins ouvertes dans les cabinets, cocktails, dîners... Il arrive que plusieurs dîners se déroulent le même soir, vous devrez quand même vous rendre à chacun. Il me semble préférable de renoncer à vous rendre à un évènement (de préférence mineur) pour vous préserver pour la suite de la campagne et ainsi tenir jusqu'à sa fin
- **Faire relire chacun de vos écrits** : accéder au Conseil de l'Ordre exige d'en connaître les codes. Il faut donc se faire aider pour éviter de commettre un impaire qui pourrait vous être fatal. De la même façon, cela permettra de réduire les risques de fautes d'orthographe ou de syntaxe, dont l'effet pourrait être désastreux

- **Créer un blog de candidature.** Il devient de plus en plus courant que les candidats ouvrent un blog de campagne, ne serait-ce que pour diffuser leur profession de foi. Plusieurs sites vous aident à en créer gratuitement. Le plus connu d'entre eux aujourd'hui est Wordpress. Vous pouvez demander à un professionnel de le faire. Si vous le faites vous-même, un blog bien alimenté (parcours, profession de foi) nécessitera au moins vingt à trente heures de travail. Un blog bien relayé peut être vu plus de 3.500 fois pendant une campagne
  
- **Bref, devenir incontournable pour qu'un vote en votre faveur devienne une évidence**

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

- Aucun message sous forme papier, sous forme électronique ou autrement ne peut être envoyé directement ou indirectement à l'ensemble du corps électoral après 12 heures la veille du jour de scrutin et jusqu'à l'annonce des résultats par le bâtonnier
  
- À l'occasion d'un éventuel 2e tour, l'envoi, dans les mêmes conditions, desdits messages est interdit après 7 heures du matin le jour du vote

## Le coût de ma campagne

Les sommes communiquées ci-après sont approximatives et peuvent varier d'une campagne et/ou d'un candidat sur l'autre :

- Timbres postaux : 170 euros
- Photographie de campagne : 150 euros
- Site internet : entre 200 et 500 euros
- Congrès : 1.00 euros
- Dîners : 1.000
- Mailing : entre 700 et 1.000 euros
- Tracts : au moins 200 euros
- Toquage : 300 euros

Total minimum : 3.720 euros

## Check-list de ma candidature

- J'ai sondé le terrain et je constate que j'ai des appuis de personnes influentes
- J'ai envie de le faire !
- J'ai fait mon choix entre candidate indépendante et représentante d'un syndicat
- J'ai vérifié mon éligibilité
- J'ai identifié les grandes lignes de ma stratégie
- J'ai identifié les grandes lignes de ma profession de foi
- J'ai élaboré les grandes lignes de mon plan de communication
- J'ai préparé les prévisions budgétaires et le plan de financement d'une campagne gagnante
- J'ai ma photo officielle
- J'ai élaboré un premier calendrier de campagne
- J'ai déposé ma déclaration de candidature
- Je mets en place une organisation professionnelle et personnelle pour être la plus sereine possible

## Le Jour J

Enfin, vous y voilà !

Ce jour, dont la durée, de 48 à 72 heures, dépendra d'une année à bâtonnat ou non. En effet, les élections à bâtonnat faisant l'objet d'un débat télévisé entre les deux tours, une journée supplémentaire est ajoutée, prolongeant d'autant la pression.

Le défi de ces journées est d'attendre 19h, l'heure de clôture des votes et de votre arrivée au Palais, munie de votre robe.

Les minutes séparant la clôture du vote et l'arrivée du bâtonnier se révèlent particulièrement longues, exaltées par la fébrilité de l'ambiance, souvent surchauffée.

Enfin, le bâtonnier et déclare, suivant les usages « *Mes chers confrères, voici le nombre de votants ..., de suffrages exprimés ..., ce qui donne une majorité pour le premier tour de ...* » avec la liste des candidats, par ordre décroissant de votes en sa faveur.

A chaque nom cité qui n'est pas le vôtre, la pression croît encore davantage.

Une fois les résultats prononcés et le choc (positif ou négatif mais jamais inexistant) il faut immédiatement penser à la suite et envisager immédiatement les prochaines actions.

Soyez vigilante car une position éligible ne veut pas dire que vous serez élue, particulièrement si vous vous trouvez dans les derniers éligibles. En effet, statistiquement, les deux premiers non éligibles ont plus de chances que les deux derniers éligibles tant tout le monde croit, à tort, qu'ils sont déjà élus.

Les syndicats profitent de l'entre-deux tours pour se rencontrer et décider des candidats qu'ils soutiennent. Leurs choix peuvent s'avérer décisifs pour certains candidats.

Lors du deuxième tour, le bâtonnier prononcera les résultats de la même façon.

Puis, en fonction des résultats, vous devrez soit vous diriger vers la salle des pas perdus soit vous rendre dans le bureau du bâtonnier pour la photo officielle des nouveaux élus, avant de rejoindre les confrères au cocktail.

Une dernière formalité de campagne sera alors à effectuer puisque tous les nouveaux membres du Conseil de l'Ordre se placent à l'entrée de la salle des pas perdus, suivant l'ordre décroissant de votes en leur faveur, pour recevoir les félicitations des confrères.

Préparez-vous à passer une soirée où se mêlent l'émotion et la fatigue accumulées, la pression qui retombe subitement, la joie ou la déception, des mains à serrer toujours avec le sourire et des bousculades puisque vous êtes le rempart de centaines de confrères avec le buffet. Il s'agit donc d'une soirée unique, qui vient couronner trois mois intenses mais qui ne vous entrainera pour autant pas nécessairement jusqu'au bout de la nuit tant les émotions sont fortes et harassantes.



## Les jeux sont faits

### J'ai perdu !

- Ne résumez pas l'aventure à un échec : faites une liste de ce que vous avez acquis de positif au cours de l'expérience
- Il est normal d'éprouver un sentiment de solitude après les semaines intensives de la campagne ; vous pouvez en profiter pour faire un bilan de la campagne
- L'expérience que vous venez de vivre vous servira toute la vie, en aucun cas cela n'aura été du temps perdu
- N'oubliez pas qu'aucune personnalité politique n'a jamais perdu une élection !
- Commencez à penser aux élections de l'année suivante et à une éventuelle nouvelle candidature

## **J'ai gagné !**

Vous avez réussi!

Le vrai travail ne fait que commencer.

Comme avant la campagne, vous aurez peut-être besoin de conseils.

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

- Rapprochez-vous du futur secrétaire du Conseil pour l'informer de vos sujets de prédilection et demandez les commissions qui vous intéressent
- Acceptez de ne pas tout gérer et apprenez à déléguer
- Apprenez à dire non, ne vous laissez pas déborder. Une période d'adaptation de deux-trois mois est parfois nécessaire pour prendre ses marques
- Choisissez vos dossiers et vos batailles, vous ne pourrez pas tout régler et tout changer dès le début de votre mandat
- Inutile d'assister à toutes les commissions, gardez du temps pour traiter les dossiers attribués par l'Ordre... et ceux de votre cabinet !
- Apprenez à vous adapter et à vivre avec le changement
- Arrivez bien préparée aux réunions, lisez vos documents, cherchez vos informations auprès de sources fiables en effectuant vos propres recherches
- Donnez-vous du temps pour assimiler les informations
- Gardez et développez votre esprit critique

**Faire preuve de leadership, être rassembleuse, proposer des projets mobilisateurs** fait partie de votre nouveau rôle politique.

## **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 largement l'adhésion et que vous avez toutes les compétences pour prendre les bonnes décisions.

Faites connaissance avec les professionnels de l'Ordre, familiarisez-vous avec les dossiers, et élargissez peu à peu vos champs d'intervention. 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.

### **La première séance :**

Mélange de joie et d'appréhension, la première séance du Conseil de l'Ordre est un moment riche en émotions.

Pour ajouter à la solennité du moment cette expérience se tient exceptionnellement en robe et les anciens, tous dans la salle, accueillent les nouveaux membres.

S'en suit une séance au cours de laquelle on se sent rapidement perdue tant les questions fusent sans que l'on ait été formée sur la position à adopter.

Ainsi, traditionnellement la première séance est dédiée à la validation de l'organigramme, que l'on découvre à l'arrivée dans la salle. Les membres sont appelés à voter sur la composition des commissions : pour, contre ou abstention. Il est d'usage de s'abstenir pour les votes nous concernant mais il est aussi possible de voter pour ou contre.

### **Se positionner :**

Il est important de vous positionner rapidement sur un sujet afin de mieux être identifiée.

Pour cela, vous pourrez rédiger un rapport. N'oubliez pas d'y insérer des propositions afin qu'il soit voté sur celles-ci autrement il sera un document de plus parmi la centaine d'autres soumis au Conseil de l'Ordre chaque année.

## **Annexe : liste des cabinets dits d'affaires**

Il ne s'agit pas là de dresser une liste exhaustive des cabinets dits d'affaires mais de vous en fournir une liste indicative pour faciliter la prise de contacts.

Compte-tenu des évolutions, il est préférable de ne communiquer ni les adresses ni les noms des managing partners afin de ne pas induire en erreur.

Allen & Overy

August & Debouzy

Ashurst

Baker & McKenzie

Bersay

Berwin Leighton Paisner LLP

Bird & Bird

Cleary Gottlieb

Clifford Chance

Davis Polk

Debevoise

Dechert

De Pardieu Brocas Maffei

DLA Piper

Eversheds

Freshfields

Gide

Hebert Smith

Hogan Lovells

Holman Fenwick Willan

Hughes Hubbard

Jeantet & Associés

Jones Day

Latham & Watkins

Mayer Brown Rowe

Orrick

Paul Hastings

Proskauer

Salans

Shearman & Sterling

Simmons & Simmons

SJ Berwin

Skadden Arps

Sullivan & Cromwell

Taylor Wessing

Weil Gotshal

White & Case

Willkie Farr