

Fred Réno : « Je préfère un candidat avec un programme solide et réaliste »

ÉCRIT PAR LECOURRIERDEGUADELOUPE.COM / PIERRE-ÉDOUARD PICORD

4 mars 2026



Les deux dernières listes en suspens ont été validées lundi 2 mars par le tribunal administratif. Désormais, 138 listes briguent les suffrages des Guadeloupéens lors du premier tour des élections municipales, le dimanche 15 mars. Jusqu'au 13 mars minuit, lecture de propagande électorale, meetings, porte-à-porte et débats s'invitent dans le quotidien des électeurs. Mais comment s'y retrouver face à cette offre pléthorique ? Comment distinguer le programme sérieux de la simple promesse, les candidats investis des amateurs éclair, les candidats venus servir de ceux venus se servir ? Pour y voir plus clair, Le Courrier de Guadeloupe a demandé au politologue et professeur de science politique Fred Réno de livrer sa

grille de lecture. Un guide à l'usage de « l'employeur électoral » que chaque Guadeloupéen devient le temps du scrutin, pour évaluer celles et ceux qui postulent à la gestion des communes.

***Le Courrier de Guadeloupe* : En tant que politologue, quand vous écoutez et voyez un candidat aux municipales pour la première fois, quelle est la première chose que vous analysez dans son discours ? Le fond, la forme, le langage corporel...**

Fred Réno : Difficile de s'arrêter à une seule dimension. En tant que politologue j'analyse le fond. Que dit-il ? À qui parle-t-il ? quelles sont les priorités du candidat pour son territoire. Cela suppose qu'il connaît ce territoire et les attentes de ses populations. Il y a parfois une telle diversité d'attentes pour des publics différents qu'il doit trouver l'équilibre entre les attentes collectives de celles qui appellent des réponses parfois sectorielles et différenciées.

Y a-t-il une différence fondamentale entre analyser un candidat en Guadeloupe et analyser un candidat dans l'Hexagone ?

Non pas vraiment. Dans tous les cas, le bon candidat ici ou ailleurs est celui qui connaît son territoire. Il sait où il met les pieds, autrement dit, il sait ce que veut dire être maire aujourd'hui. Il connaît notamment les contraintes attachées à la fonction

Le bon candidat c'est aussi celui qui s'entoure d'une équipe structurée sur le territoire qui connaît sa sociologie. Il doit être également capable d'analyser le profil de la population qui vote dans les différents bureaux.

Cette connaissance lui est utile pour adapter sa stratégie en fonction des quartiers qu'il visite.

Existe-t-il une grille de lecture universelle pour évaluer un candidat, ou doit-on inventer une grille propre à chacun ?

Il y a des invariants comme ceux que je viens de signaler.

Dans le discours d'un candidat, quels sont pour vous les trois signaux faibles qui trahissent immédiatement un amateurisme ou au contraire démontrent un professionnalisme politique ?

Les signaux faibles se nichent dans la vacuité du discours. Un candidat creux n'a pas de ligne directrice. Son discours n'a pas de fond et ne traduit aucune vision pour son territoire.

En revanche, un bon candidat renvoie toujours une capacité de séduction. Il trouve les formules qui font mouche. Il martèle les slogans que l'électeur va retenir parce qu'ils sont à la fois appropriés, pertinents et forts. Autrement dit un bon candidat s'appuie sur une communication travaillée. Il évite le discours technique ou l'image d'un candidat qui sous couvert de compétence se présente comme un technicien.

Peut-on, dès la lecture d'un programme, détecter des failles rédhibitoires ? Lesquelles sont les plus fréquentes ?

Ce sont les programmes fleuves, une écriture inaccessible, c'est aussi l'absence de priorités. Gérer politiquement c'est opérer des choix. C'est orienter sa commune vers une politique plutôt que vers une autre.

À l'inverse, qu'est-ce qui constitue un bonus immédiat dans une déclaration ou une proposition ?

La simplicité, la proximité, l'accessibilité. Plus l'électeur se sentira proche du candidat, plus ce dernier a des chances de le convaincre et peut emporter son suffrage.

Le charisme, la prestance, l'aisance oratoire : est-ce que ça trompe l'électeur ou est-ce que ça fait vraiment partie des compétences d'un bon maire ?

Le charisme, il en faut mais il ne suffit pas. Ces qualités existent avant l'élection. On ne se découvre pas du jour au lendemain charismatique. Aujourd'hui les populations sont de plus en plus informées. Elles ont des demandes souvent exigeantes en nombre et en qualité, et elles sont variées. Le charisme ne suffit pas pour faire face à ces équations.

En Guadeloupe, on dit souvent que le candidat doit être du pays ou enraciné. Jusqu'où cet ancrage local est-il un critère d'évaluation, et à partir de quand devient-il un prétexte identitaire ?

L'ancrage local est d'autant plus important que le territoire est exigu et fonctionne aux relations interpersonnelles. Si le candidat est connu, c'est un atout quelles que soit la dimension du territoire et sa composition. Dans tous les cas l'enracinement est utilisé comme argument identitaire parce que l'identité est souvent utilisée comme argument dans l'élection. Mais il n'opère pas systématiquement. Lorsque les parachutages sont le fait de personnes connues, telle Michaux à Gourbeyre ou à Basse-Terre, la notoriété qui les accompagne fait tomber toutes les barrières identitaires. À la grande époque, Lucette Michaux-Chevry aurait pu se faire élire dans n'importe quelle commune de Guadeloupe ou presque. Paul Valentino

maire de Pointe-à-Pitre pendant très longtemps, était du Gosier. Pierre Mathieu, maire de Baie-Mahault, était de Capesterre Belle-Eau.

Les crises récentes (eau, vie chère, chlordécone) ont-elles durablement modifié les critères d'un bon candidat ?

Oui parce qu'elles ont révélé les priorités mais aussi les limites du pouvoir municipal. On ne peut plus raconter n'importe quoi. Mais cela a permis aussi de détecter tout ce que le maire pourrait accomplir et qu'il n'a pas réalisé.

Y a-t-il des mots qui tuent ou des mots qui sauvent dans le discours d'un candidat ? Comme aborder des sujets tels que l'esclavage, l'autonomie, ou les rapports avec l'État ?

Il faut généralement éviter le discours autonomiste dans une élection municipale. C'est contreproductif. Il faut plutôt démontrer sa capacité à mobiliser des fonds et des subventions. L'esclavage on peut l'évoquer si on l'insère dans une démarche d'identité et qu'on ne se limite pas à une posture victimaire.

Si un candidat sort un programme de 150 propositions, est-ce un signe de sérieux ou au contraire un signal d'alarme ?

C'est un signal inquiétant.

Comment distinguer dans un programme électoral, ce qui

relève de la compétence réelle du maire de ce qui relève du vœu pieux ou de la compétence d'autres collectivités ?

Cela passe par une lecture attentive du programme et une connaissance des compétences d'un maire à la fois représentant de son territoire et représentant de l'État.

Vous qui connaissez les contraintes budgétaires des communes, quelle est pour vous la question financière imparable à poser pour identifier un candidat qui n'aurait pas fait ses devoirs ?

Il n'est pas sûr que tous les candidats aient des compétences dans ce domaine. On pourrait leur poser la question suivante : À quoi va-t-il utiliser les recettes de l'octroi de mer ?

Comment jugez-vous un sortant par rapport à un challenger ?

Les sortants ont un avantage. Mais attention au changement de la base électorale, de la déception, de l'usure du pouvoir. En 2020, 11 maires ont été battus.

Comment interprétez-vous la posture d'un candidat qui attaque systématiquement ses adversaires ?

C'est plutôt un signe de faiblesse. Les électeurs attendent avant tout ses propositions.

Les meetings, les tracts, les affiches, est-ce que ça compte encore ou est-ce que tout se joue ailleurs maintenant ?

Tout ne se joue pas ailleurs. Mais les meetings n'attirent que quelques curieux, des affidés conquis d'avance ou réellement intéressés. La défiance à l'égard de la classe politique éloigne.

Peut-on mesurer « scientifiquement » la sincérité d'un candidat ?

Non.

Si vous deviez donner un seul conseil à un électeur guadeloupéen pour qu'il apprenne à décrypter lui-même les candidats, quel serait-il ?

Lui poser des questions afin de vérifier s'il sait de quoi il parle.

En bout de course, entre un candidat brillant en meeting mais au programme flou, et un candidat maladroit mais au programme solide et réaliste, lequel a votre préférence ?

Je préfère un candidat maladroit inexpérimenté avec un programme solide et réaliste.

L'info n'a pas de prix, mais elle a un coût. Vous venez de lire un article en accès libre. Pour que perdure un journalisme de qualité, abonnez-

vous **ici** ou, si vous préférez, faites un don **ici**.