



# À NOUS LA DÉMOCRATIE !

CAMPAGNE DES MUNICIPALES 2020

FORMATION AU PORTE-À-PORTE

## LE PORTE-À-PORTE – MOBILISATION DES ÉLECTEURS.TRICES

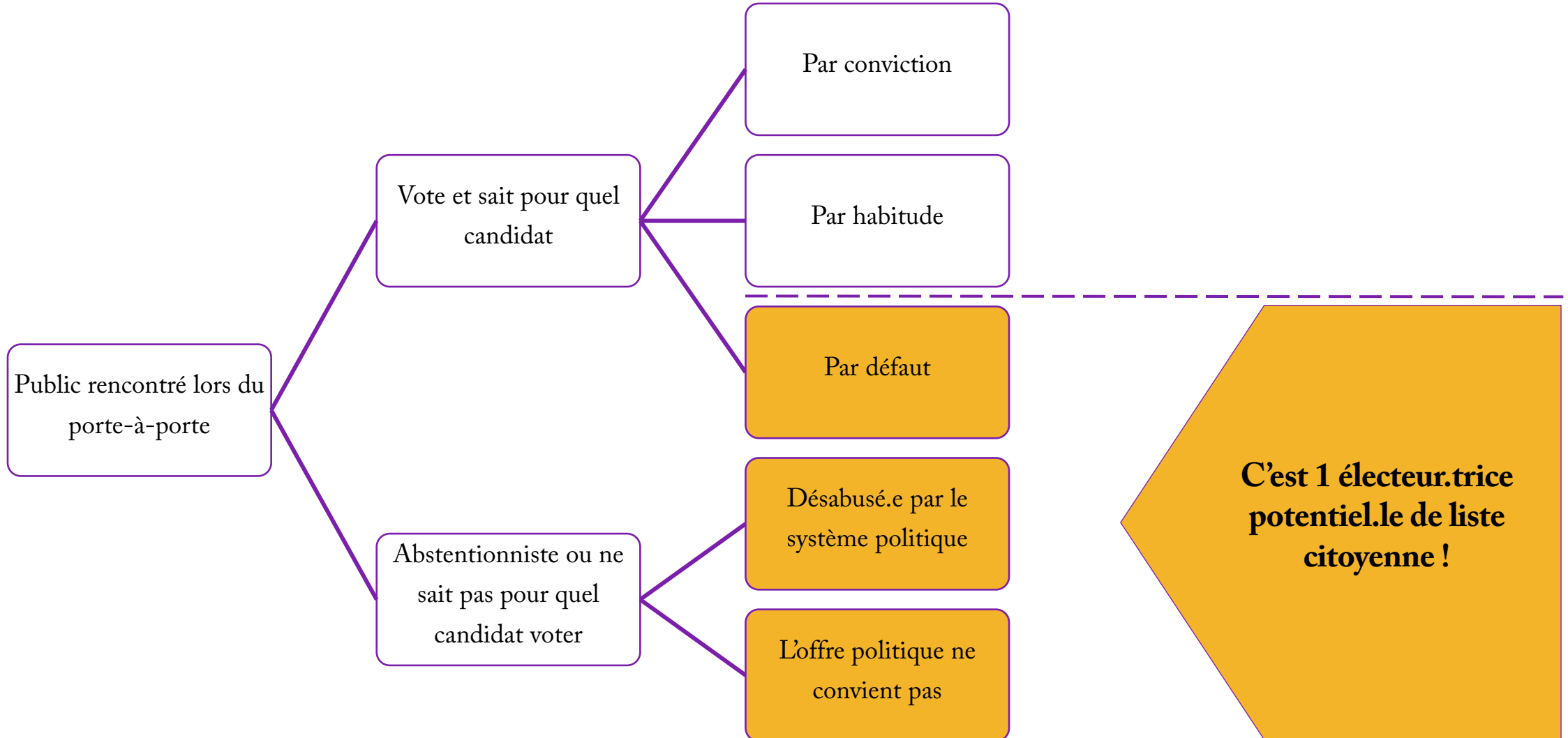
L'efficacité d'une campagne de porte-à-porte est prouvée :

Techniques de mobilisation	Les abstentionnistes changeant d'avis
Porte-à-porte	1/14
Tractage	1/100 000
Courrier	1/100 000
Appels téléphoniques	Effet controversé
Affiches	Important pour la notoriété, mais pas d'effet en termes de voix gagnées

Source : Liegey, Muller, Pons, « Frapper aux portes – comment mobiliser pour les prochaines élections », Laboratoire des Idées, 2010

**Retour d'expérience** : ne pas se laisser impressionner, 9 fois sur 10, les gens sont accueillants et réceptifs.

## LE PORTE-À-PORTE – LES PROFILS CIBLÉS



## LE PORTE-À-PORTE – MÉTHODE ET TECHNIQUES



- 1. Se préparer à la session de porte-à-porte**
- 2. Se présenter et identifier le profil de l'électeur.trice**
- 3. Entamer la discussion**
- 4. Mener et clore la discussion**
- 5. Les éléments pour convaincre**

**Toujours rester poli.e - Ne pas perdre de temps - Ne pas se décourager**

## 1. Se préparer à la session de porte-à-porte

- **Former une équipe :**
- Etre deux minimum, et si possible une femme/un homme
- Connaître les informations indispensables sur le quartier : adresse du bureau de vote, autres candidats.es en lice
  
- **Durée du porte-à-porte :**
- ≤ 2 minutes si l'électeur.trice n'est pas inscrit.e sur les listes, ne vote pas dans la circonscription ou n'est pas la cible de la campagne
- 3 minutes max pour un.e électeur.trice cible (Ne pas perdre de temps, il y a beaucoup de portes à frapper ;)
- 5 minutes max pour 1 volontaire potentiel.le
  
- **Horaires :**
- Lundi-Vendredi : 18h – 20h
- Le weekend : samedi 11h – 20h, dimanche 14h – 20h ?
  
- **Matériel:**
- Fiches d'émargement pour noter les coordonnées des personnes volontaires
- Tract candidat.e et accroche-porte
- Signes distinctifs de votre mouvement : badge, sacs floqués de votre logo, etc.

## 2. Se présenter et identifier le profil de l'électeur.trice

« Bonjour, je m'appelle PRENOM NOM, je viens vous parler du/de la CANDIDAT.E qui se présente aux municipales 2020. **Le 1<sup>er</sup> tour a lieu le 15 mars et le 2<sup>ème</sup> tour le 22 mars 2020.** Etes-vous inscrit.e sur les listes électorales ?

**Oui**, l'interlocuteur.trice est inscrit.e sur les listes électorales

Demander si la personne connaît son bureau de vote, lui indiquer si elle ne le sait pas

Evoquer l'importance de voter aux Municipales  
Demander si l'interlocuteur.trice a l'intention d'aller voter ou non

Si l'interlocuteur.trice n'a pas l'intention d'aller voter parce qu'il/elle sera absent.e le jour du vote, lui rappeler qu'il/elle peut faire une procuration

**Non**, l'interlocuteur.trice n'est pas inscrit.e sur les listes électorales

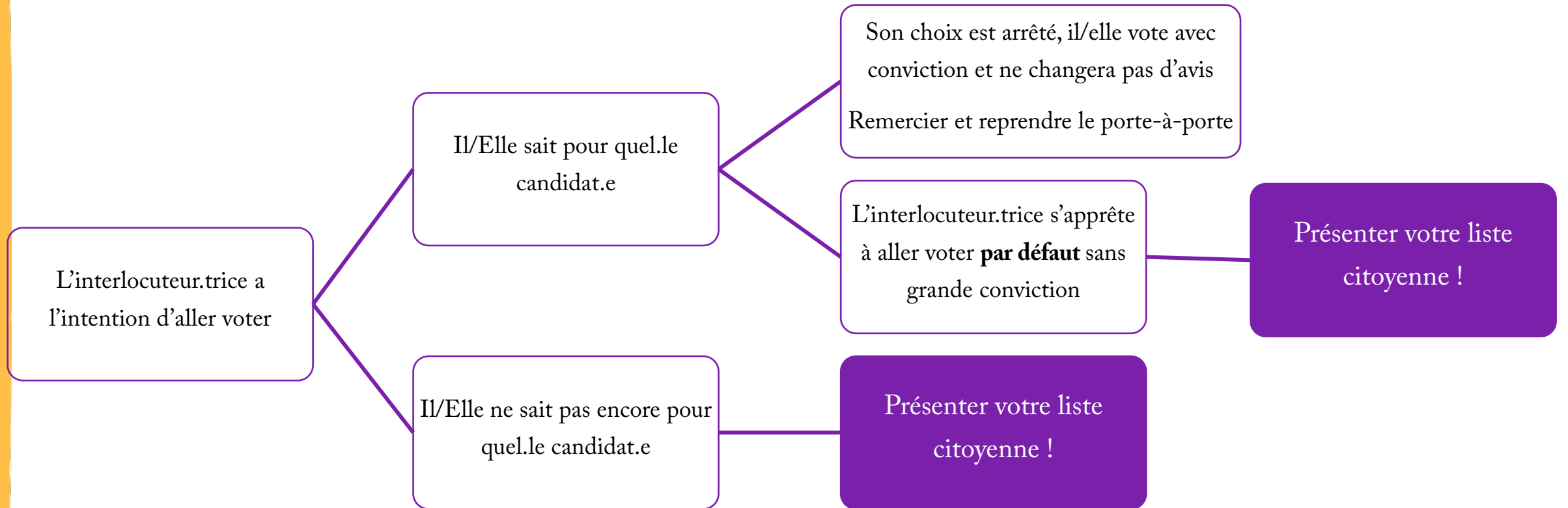
Demander si un autre membre du foyer vote pour les municipales

**Si non**, inviter la personne à s'inscrire, évoquer les prochaines échéances électorales (31 décembre) et prendre congé

**Si oui**, demander à rencontrer cette personne

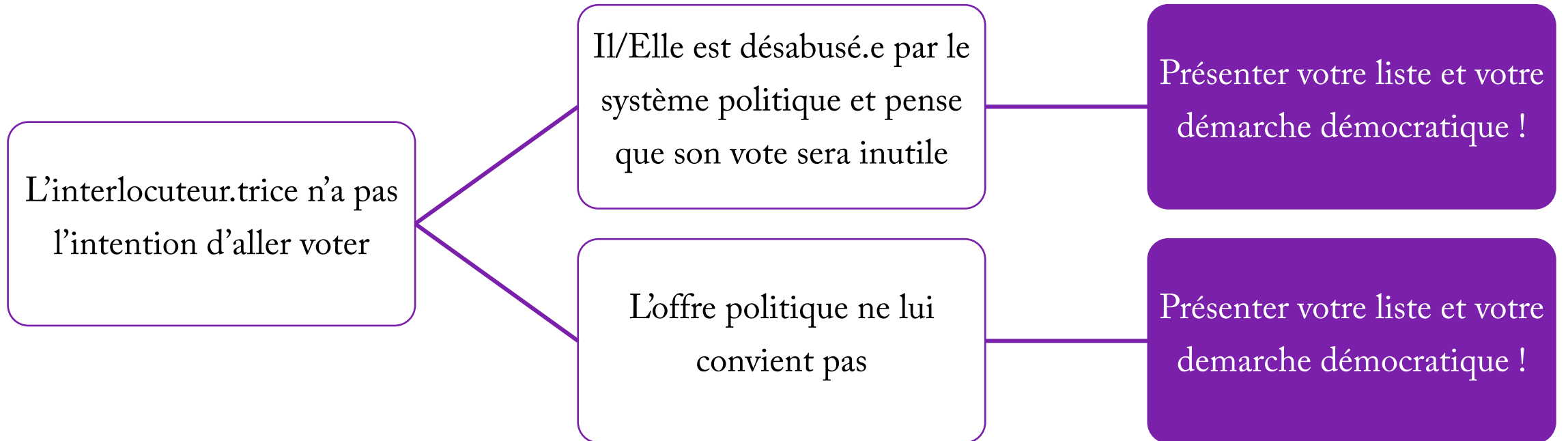
### 3. Entamer la discussion

#### Cas 1 : l'interlocuteur.trice vote aux élections municipales



### 3. Entamer la discussion

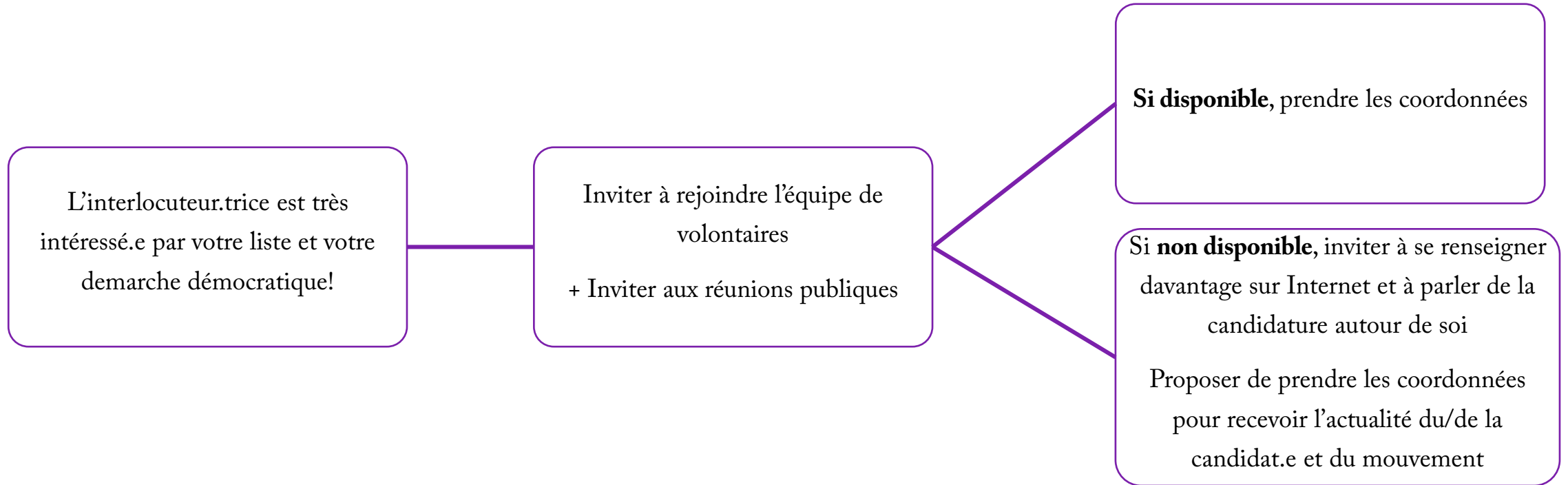
#### Cas 2 : l'interlocuteur.trice ne vote pas aux élections municipales





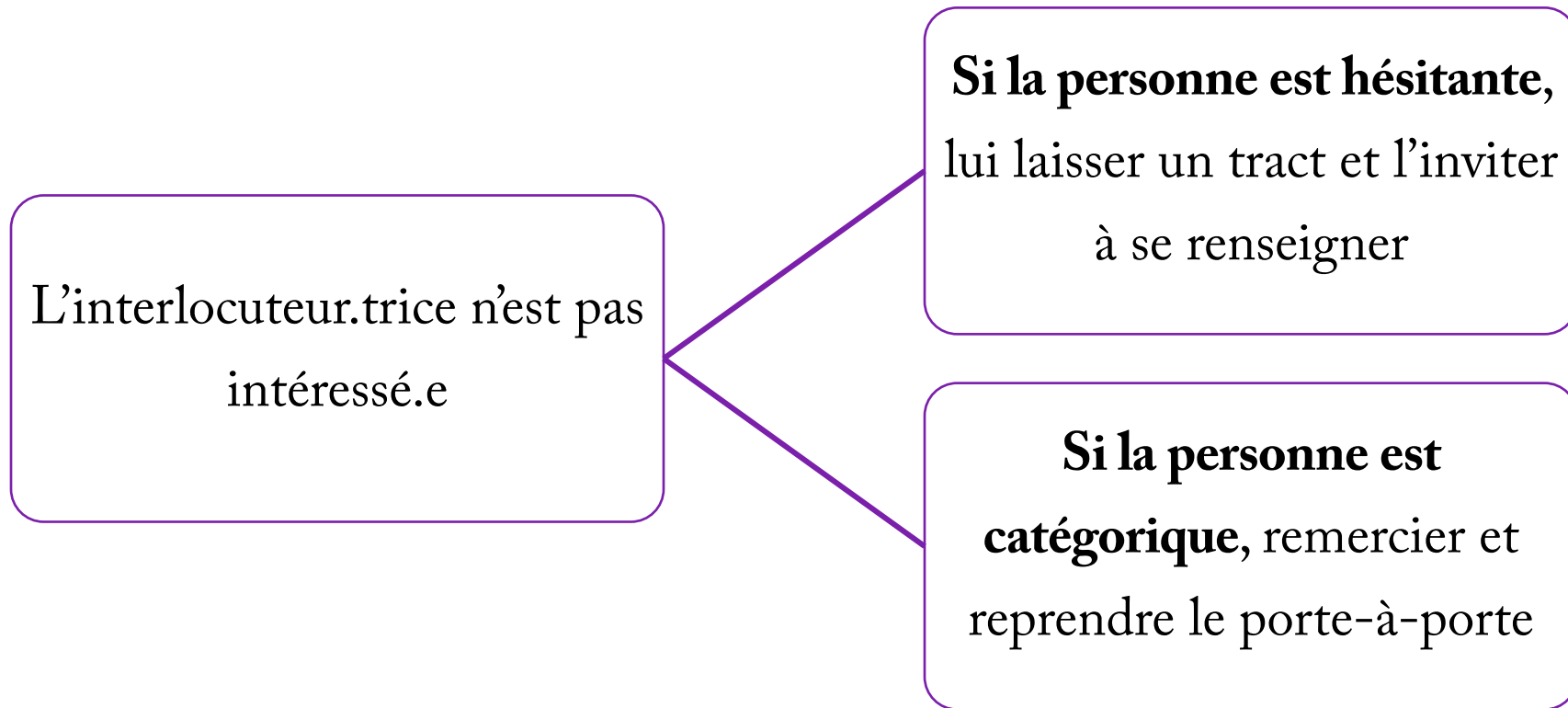
## 4. Mener et clore la discussion

### Cas 1 : L'électeur.trice est intéressé.e



## 4. Mener et clore la discussion

### Cas 2 : L'électeur.trice n'est pas intéressé.e



## 5. Les éléments pour convaincre

- **Etre pédagogique** rappeler le rôle des conseillers.ères municipaux
- **Eviter les abstractions et les mots compliqués** privilégier l'idée du renouvellement démocratique plutôt que le vocabulaire institutionnel
- **Ecouter avec attention l'interlocuteur** ne pas couper la parole (rester court)
- **Parler à la première personne de sa propre expérience** ce qui vous conduit à vous engager  
Exemple: « j'ai monté un projet de café associatif que le maire a rejeté sans même en discuter... »

## QUE RETENIR ?

Le PàP est une technique de mobilisation efficace à ne pas négliger

Quelques règles simples :

- Viser les secteurs géographiques où se trouvent nos électeurs.trices cibles (abstentionnistes, personnes lassées des professionnels.elles de la politique...)
- Se présenter brièvement et poser une question ouverte: « êtes-vous inscrit.e sur les listes électorales ? »
- Ne pas se perdre en discussions vaines avec nos opposants ! Passer à la porte suivante

Jeu de rôle :

- 2 volontaires
- 1 ou 2 citoyen.s
- Les autres personnes observent et commentent