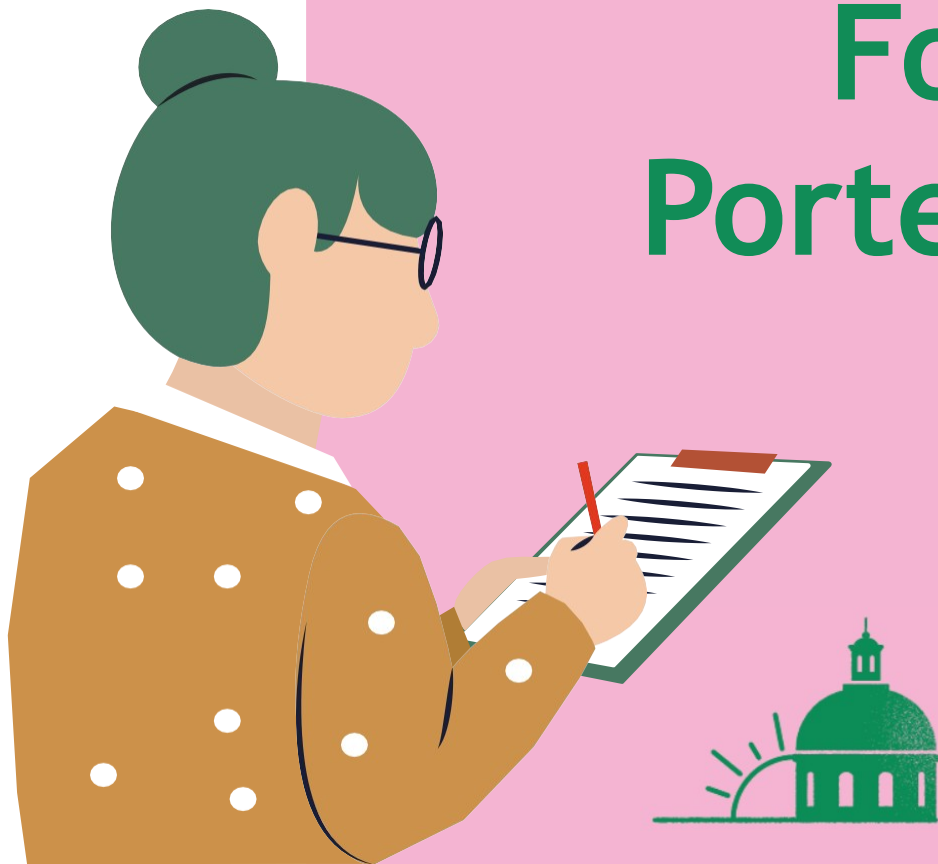


Formation Porte à Porte

VIVRE
➡ **MIEUX** **TOULOUSE 2026**

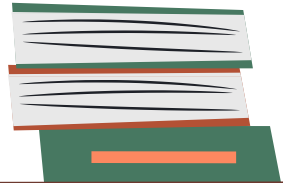
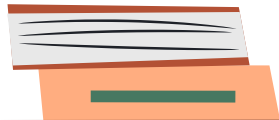
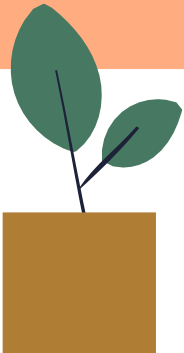


Tour de table

Quelle est votre expérience en porte-à-porte ?

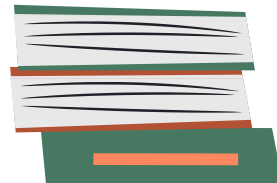
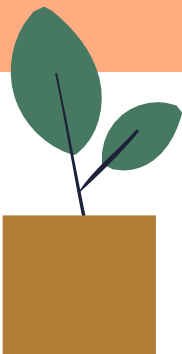
Objectif

Que chaque personne participante reparte avec des méthodes pour se sentir plus à l'aise quand il s'agit de convaincre des proches ou des personnes rencontrées en action militante.

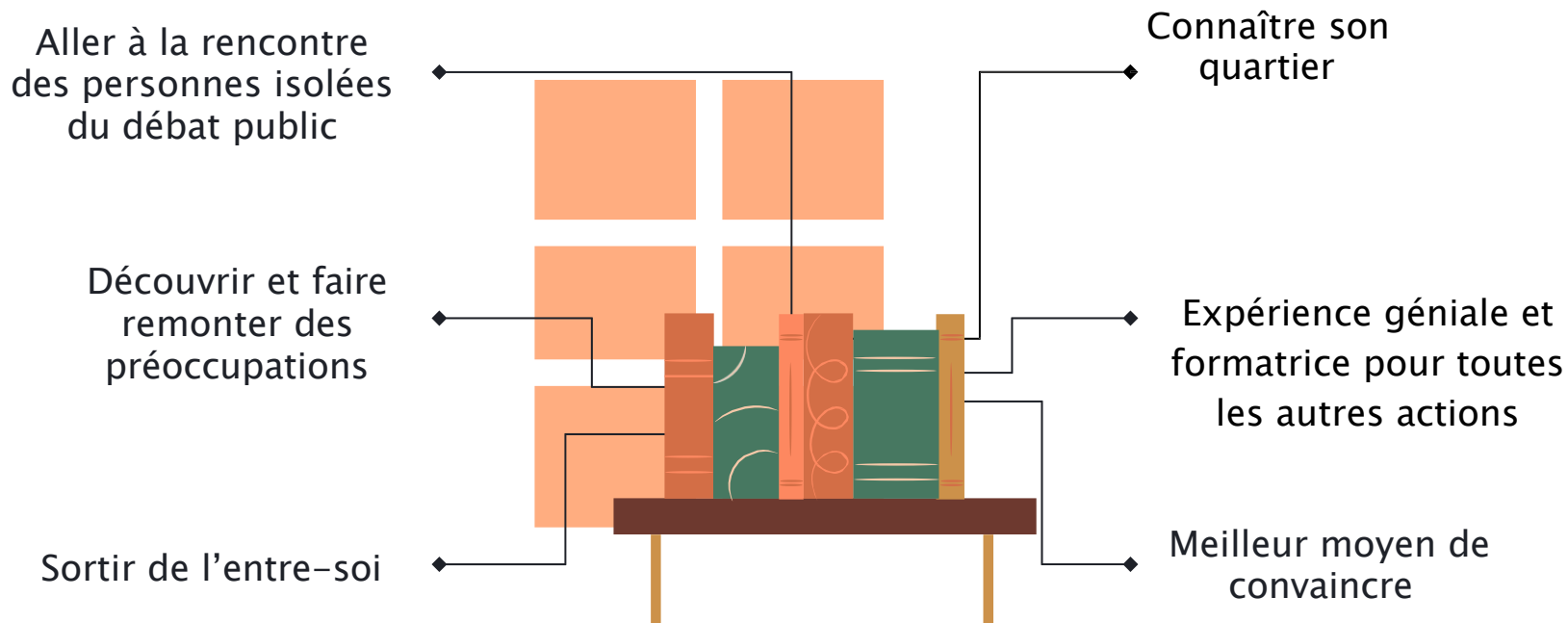


Plan de la formation

- L'intérêt de la conversation
- Conseils communs pour le tractage conversationnel et le porte-à-porte
- Zoom sur le porte-à-porte
- Entraînement
- Mise en pratique – sur le terrain... !



Pourquoi la conversation est-elle la meilleure action de campagne ?



Porte-à-porte et tractage conversationnel

Quelques chiffres

Techniques de campagne

Efficacité : électeurs changeant d'avis par contact¹

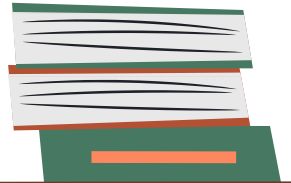
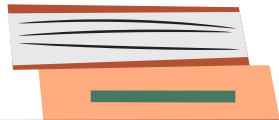
▪ Porte-à-porte	 1/14
▪ Appels téléphoniques	 1/38
▪ Tractage classique	 ~1/100 000
▪ Courrier, boîtage	 ~1/100 000
▪ E-mails	 ~1/100 000
▪ Affiches	 Augmente notoriété mais pas de voix gagnées

- Le porte-à-porte est le moyen le plus efficace
- Explication : il repose sur un **contact direct**

Et les réseaux sociaux ?



Conseils communs



Connaître son élection


Contexte politique

- **faire gagner la gauche unie et l'écologie, et rendre la ville aux habitant·es en 2026 !**
- Faire de la politique autrement, implication des habitant·es
- Quel programme, quelles thématiques ? Ce qu'on peut apporter concrètement aux personnes rencontrées
- Constats, pourquoi il faut faire mieux que la majorité actuelle ?

Fonctionnement de l'élection à venir.

- **Limite d'inscription sur les listes électorales : 6 février** (sauf exceptions : déménagement, 18 ans, acquisition nationalité...)
- Quelles autres candidates et candidats ?
- Quel % pour passer au 2e tour/ Possibilité de fusion ou non ?

Préparer si possible les questions pièges du moment



Globalement,
on nous pose
rarement
des questions
techniques sur
le programme.

L'objectif : que la personne rencontrée passe au niveau d'engagement supérieur



Personne
**Non-votante ou
convaincue par
une autre
démarche**



≤ 2-3 minute

Écouter la
conversation
poliment, sans rentrer
dans le débat



Personne
peu convaincue



5 - 7 minutes

Poser des **questions**
Donner des **exemples**
concrets et personnels
Proposer de **tenir informé·e**
(en prenant les contacts)



Personne
intéressée



Personne
déjà convaincue



≤ 3 minutes

Prendre son **contact**
Lui proposer de
rejoindre la
campagne
Lui proposer d'en
parler autour d'elle

Importance du temps !

Il faut toujours bien avoir en tête l'**appel à l'action** que l'on pourra proposer (prendre le contact, inviter au prochain événement, ...)

Quand la conversation commence, on fait quoi ?

1 - Présentation + questions de base OBLIGATOIRES pour vérifier la cible et ne pas perdre trop de temps

- Trouver sa phrase d'accroche adaptée, par ex :
« Bonjour, je suis bénévole pour la campagne de la gauche unie pour l'élection municipale »
- Êtes-vous au courant de l'élection à venir ? Est-ce que vous avez prévu d'aller voter ?
- Êtes-vous inscrit·e ici sur les listes électorales ?



La conversation

2 - Cerner le profil de son interlocuteur·ice : poser des questions

- Chercher au maximum l'enjeu concret de la personne, trouver ce qui anime la personne.
- Exemple : « Qu'est-ce que vous voulez voir changer pour les prochaines élections ? », « Qu'est-ce que vous voudriez améliorer dans le quartier, à Toulouse...? »
- Et la solution « ce serait quoi l'idéal pour régler ce problème là » ?



La conversation

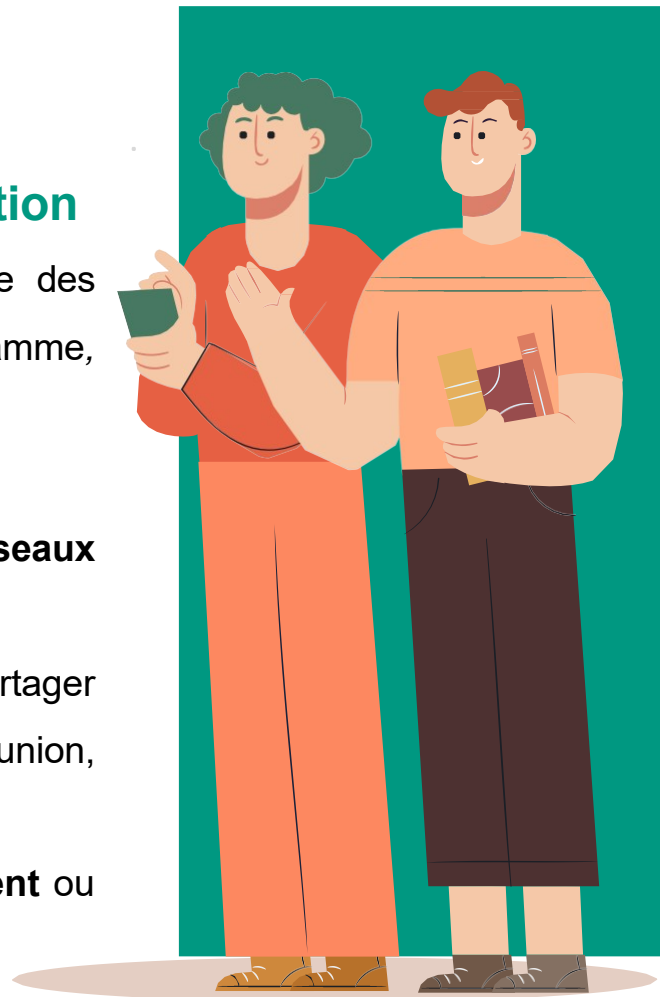
- ... Laissez répondre, et rebondir en fonction des sujets, en parlant de VOUS, et VOS motivations pour cette campagne → c'est ce qui touche
- Parler de nos propositions et de pourquoi vous avez confiance dans notre personne ou notre équipe candidate
- Si la personne est mécontente ou cherche à déstabiliser, lui poser quand même des questions, mais écouter la conversation.
- « Est-ce que vous connaissez déjà cette personne ? » (en montrant le tract et la personne candidate)

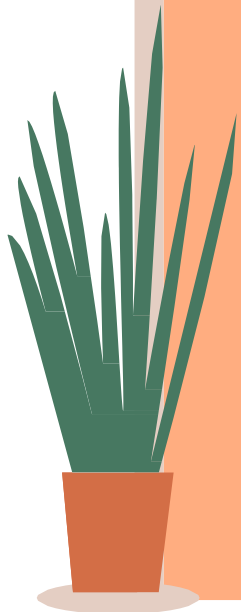


La fin de la conversation

3 - Offrir une ou plusieurs suites – appel à l'action

- **Proposer de laisser son contact** pour être informé·e des événements dans sa ville, découvrir notre programme, **l'inscrire sur une lettre d'infos**
- Appeler à **voter** (ou laisser une procuration)
- Proposer de la **documentation** et de **suivre les réseaux sociaux**
- **Impliquer la personne** : en parler à ses ses proches, partager sur les RS, s'engager comme bénévole, venir à une réunion, faire un don...
- Dans tous les cas, inciter à **venir au prochain évènement** ou à regarder tel débat ou tel meeting





Posture à avoir

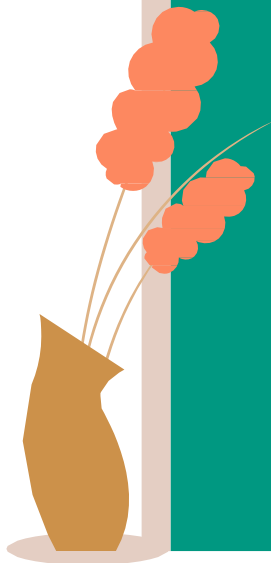
Être souriant·e et poli·e

Poser des questions et prendre le temps d'écouter

Donner des exemples concrets

Évoquer son histoire personnelle, son engagement

Avoir de l'assurance



À ne pas faire

Couper la parole ou critiquer ce qu'on entend : on est là pour écouter

Utiliser des concepts théoriques et mots complexes

Faire un argumentaire politique

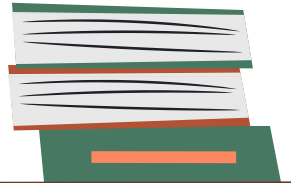
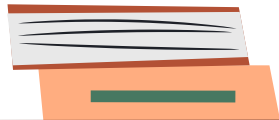
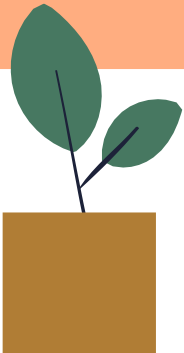
Attaquer les autres listes frontalement

Se contenter d'arguments négatifs

L'efficacité de la conversation repose sur le contact personnel : une bonne conversation est celle où le/la militant·e exprime ses convictions et son enthousiasme, à la première personne.

Plus que le détail de l'argument, l'essentiel est que l'électeur·ice se rende compte que le/la militant·e est convaincu·e !

Le Porte à porte



Concrètement, ça marche comment ? ...



Pour accéder aux immeubles : ne pas mentir aux habitant·es, sonner aux interphones et demander à ce qu'on nous ouvre ou demander poliment à un·e habitant·e qui entre/sort :

« Bonjour nous sommes bénévoles nous aimerions accéder à l'immeuble pour vous parler de l'élection municipale. Pouvez-vous nous ouvrir la porte svp ? ».

Dans l'immeuble, mieux vaut commencer par le dernier étage.



... Concrètement, ça marche comment ?

- Toujours en binôme (si possible diversifié)
- En moyenne, 30% des portes s'ouvrent
- On reste sur le palier, on n'entre pas chez les gens (même si c'est explicitement proposé, attention à la durée)
- Pas besoin de connaître le quartier
- Pas besoin d'être un·e militant·e expérimenté·e
- On analyse le non-verbal des gens que vous avez en face de vous



Trucs et astuces

Horaires favorables :

Lundi-vendredi : de 18h à 20h15

Samedi : de 11h à 20h

Dimanche : de 14h à 20h

Variable selon les territoires et quartiers, il faut s'y adapter.

Matériel à avoir

- Signes distinctifs (badges et autres)
- Tracts, brochures – si la personne n'est pas là, laisser le tract sur la porte, ou dans la boîte aux lettres si c'est une maison
- Application dédiée, donc téléphone ou moyen de noter (crayon, feuille de papier)



La remontée des infos

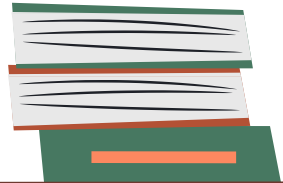
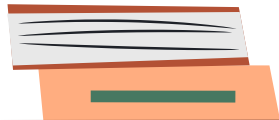
Application « Vivre Mieux Toulouse 2026 » (dédiée au PaP)

- Permet de noter au fur et à mesure les adresses faites et les remarques éventuelles
- Utiliser le lien vers la Fabrique de Quartiers, si quelqu'un souhaite proposer une idée intéressante pour son quartier / la ville
- Utiliser le lien vers l'enregistrement d'un nouveau contact.

Exercice

Mise en situation

Au moins en trinôme : un·e habitant·e / un·e militant·e / un·e observatrice 5 min par rôle et on tourne



Maintenant on va sur le terrain !



Et après, n'hésitez pas à
me contacter si vous avez des
questions, si vous rencontrez des
difficultés, pour du partage
d'expérience, etc.

Laurent Servières
Laurent.servieres@gmail.com

06 20 62 23 70