



# FICHE ACTION “PORTE-À-PORTE”

[www.ps-bxl.be](http://www.ps-bxl.be)

## 1. PRÉPARER L’ACTION DE PORTE-À-PORTE

2

LE PORTE-À-PORTE DOIT ÊTRE COORDONNÉ

CONSTITUER DES ÉQUIPES EN BINÔME

PRÉVOIR UN PARCOURS POUR CHAQUE ÉQUIPE ET CENTRALISER LES ZONES GÉOGRAPHIQUES COUVERTES

PRÉPARER UN ARGUMENTAIRE

PRÉPARER DE LA DOCUMENTATION ET DES SUPPORTS DE PRÉSENTATION

## 2. PARTICIPER À L’ACTION DE PORTE-À-PORTE

3

SOIS VISIBLE : T-SHIRTS, BADGE, VÊTEMENTS DE COULEUR ROUGE

LES MEILLEURS HORAIRES POUR FRAPPER AUX PORTES

COMMENT ENTAMER LA DISCUSSION ?

COMPRENDRE SON INTERLOCUTEUR

PRÉSENTER DES PROPOSITIONS CONCRETES

PAS D’APPROXIMATION !

CONSACRER LE TEMPS NECESSAIRE

AVANT DE PARTIR

PRENDRE UNE VIDEO OU DES PHOTOS

S’IL N’Y A PERSONNE

## 3. APPORTER UN SUIVI MÉTICULEUX

5

ASSURER LE SUIVI DES QUESTIONS EN SUSPENS

PRENDRE LE TEMPS D’ENCODER LES INFORMATIONS DE CONTACT

## 4. GESTUELLE ET COMMUNICATION NON-VERBALE

6

SOIS SOURIANT ET AMICAL

SOIS FRANC ET REGARDE DANS LES YEUX

SOIS COURTOIS

PARLE LENTEMENT ET INTELLIGIBLEMENT

# 1. PRÉPARER L'ACTION DE PORTE-À-PORTE

## LE PORTE-À-PORTE DOIT ÊTRE COORDONNÉ AU NIVEAU DE L'USC OU DE LA SECTION

- Le porte-à-porte doit être coordonné (réfèrent section locale : Jean-Marie Amand ([info@ps-bxl.be](mailto:info@ps-bxl.be))). Chaque participant doit être soutenu.

## CONSTITUER DES ÉQUIPES EN BINÔME

- Participer à une action de porte-à-porte à deux est agréable et convivial.
- Il est préférable de diversifier les binômes : femme/homme, expérimenté/jeune, habitant du quartier/venant d'ailleurs.

## PRÉVOIR UN PARCOURS POUR CHAQUE ÉQUIPE ET CENTRALISER LES ZONES GÉOGRAPHIQUES COUVERTES

- Chaque équipe reçoit idéalement un plan de la commune sur lequel est surligné le parcours des rues qui lui est confié.
- Un des organisateurs (Jean-Marie Amand [info@ps-bxl.be](mailto:info@ps-bxl.be)) centralise sur un plan tous les parcours prévus en y indiquant ceux en cours de passage et ceux qui sont terminés (idéalement une couleur par binôme).
- L'objectif est de suivre précisément l'évolution de l'opération.

## PRÉPARER UN ARGUMENTAIRE

- Pour ne pas être pris au dépourvu, il est utile de préparer un argumentaire sur les problématiques locales (avec l'aide de la section, des mandataires et des membres). Pour chaque quartier qui sera visité, il est intéressant de s'informer sur les éventuels problèmes récurrents (propreté, inondation, insécurité, problème de transport, etc.).
- Rester attentif à l'actualité locale et nationale des derniers jours peut permettre de mieux répondre aux questions qui seront posées par les citoyens.

## PRÉPARER DE LA DOCUMENTATION ET DES SUPPORTS DE PRÉSENTATION

- Cartes de visite, tracts, brochures ou accroche-porte : il est important de se munir de support de présentation lors du porte-à-porte.
- Nous te conseillons de prendre avec toi des cartes de visite (à laisser systématiquement avant de partir aux interlocuteurs qui t'ont reçu.)
- Prépare des formulaires ( Via ton smartphone : <http://ps-bxl.be/contact.html>) afin de récolter les coordonnées des interlocuteurs qui seront réceptifs à ton message et qui souhaiteraient être tenus informés.

Le site de la section peut t'y aider : <http://ps-bxl.be/>



## 2. PARTICIPER À L'ACTION DE PORTE-À-PORTE

### SOIS VISIBLE : T-SHIRTS, BADGE, VÊTEMENTS DE COULEUR ROUGE

- Nous te conseillons d'être visible (T-shirt, badge candidat ou tout autre élément PS reconnaissable.)
- Le « webshop » PS propose du matériel qui peut être utile.

### LES MEILLEURS HORAIRE POUR FRAPPER AUX PORTES

- Du lundi au vendredi : de 17h à 19h30 ;
- Le samedi : de 10h à 12h et de 14h à 19h ;
- Le dimanche (+incertain) : de 10H30 à 12H et de 14h à 18h30.

### COMMENT ENTAMER LA DISCUSSION ?

- Dans un premier temps, demande à ton interlocuteur si tu ne le déranges pas et si tu peux discuter avec lui quelques instants.
- Dans l'affirmative, présente-toi et explique sincèrement ta démarche :  
*« Bonjour ! Je m'appelle Françoise Dupont, [si vous habitez le quartier « J'habite dans votre quartier, rue des Roses », et] je suis venue vous parler de notre commune et de nos projets pour plus de bien-être et de qualité de vie. ».*
- S'il n'est pas disponible, laisse-lui ta carte de visite et demande si tu peux revenir.

### COMPRENDRE SON INTERLOCUTEUR

N'oublie pas qu'il faut également écouter. N'hésite pas à lui poser des questions afin de mieux cerner ses préoccupations. Un questionnaire court est également un bon outil.

### PRÉSENTER DES PROPOSITIONS CONCRETES

- Grâce à une bonne préparation du porte-à-porte, tu as identifié une série de points positifs ou négatifs dans le quartier. C'est l'occasion de mettre en avant des solutions concrètes, sans promesse intenable.
- Si le PS fait partie de la majorité sortante, tu peux mettre en avant l'une ou l'autre des réalisations majeures dans le quartier/la commune.

<http://ps-bxl.be/election/bilan.html> (Bilan par quartier)

### PAS D'APPROXIMATION !

- Si ton interlocuteur te pose une question à laquelle tu ne sais pas répondre, surtout ne te lance pas dans une approximation.



- Mieux vaut privilégier aucune réponse qu'une réponse qui s'avère fausse afin de conserver sa crédibilité. Tu fais preuve d'humilité, tu précises à ton interlocuteur que sa question est complexe, qu'elle mérite que tu fasses quelques recherches et que tu reviendras vers lui avec des réponses précises. Prends ses coordonnées et recontacte le lorsque tu as toutes les réponses à ses questions.

## CONSACRER LE TEMPS NECESSAIRE

- 5 à 10 minutes sont souvent suffisantes pour avoir un échange de qualité, sans importuner son interlocuteur.

## AVANT DE PARTIR

- Le plus important, c'est de faire comprendre que tu restes disponible pour répondre à toutes ses questions ultérieurement. N'oublie pas de **laisser des documents (au moins une carte de visite)** et si la discussion s'est bien passée, de **prendre ses coordonnées de contact**.

<http://ps-bxl.be/contact.html>

- Il est conseillé de laisser les documents à la fin de la discussion. De cette manière, ton interlocuteur sera plus attentif à ce que tu dis.
- Une personne par binôme est chargée de remplir le formulaire de prise des coordonnées de contact, l'autre a en charge la remise des documents.

## PRENDRE UNE VIDEO / DES PHOTOS POUR VALORISER L'ACTION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Comme lors de toute activité militante, prends une vidéo ou des photos en t'assurant au préalable de **l'accord des participants** et publie-les sur ton profil Facebook/Twitter/Instagram ou sur ton site Internet.
- Lors de la publication de ces photos sur les réseaux sociaux, ajoute le mot-clé **#ps-bxl.be**
- N'hésite pas à inviter la presse locale pour disposer d'une visibilité plus grande.

## S'IL N'Y A PERSONNE

Laisse un accroche-porte ou une carte « avis de passage » avec un message et des coordonnées de contact (nom, prénom, téléphone, email).

*« Nous sommes passés vous rencontrer, vous n'étiez pas là ... L'équipe PS est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions »*

Tu peux également déposer une simple carte de visite dans la boîte aux lettres pour que les habitants sachent que tu es venu à leur rencontre et que tu restes à leur disposition s'ils avaient des questions.



### 3. APPORTER UN SUIVI MÉTICULEUX

#### ASSURER LE SUIVI DES QUESTIONS EN SUSPENS

Si une question demande un suivi, tu dois l'assurer, au risque de perdre ta crédibilité.

Cela peut être centralisé par les organisateurs de la section.

Utilise la page <http://ps-bxl.be/election/programme.html> (Suivi)

#### PRENDS LE TEMPS D'ENCODER LES INFORMATIONS DE CONTACT

Il est important d'encoder les informations de contact des différentes personnes intéressées dans une base de données afin de rester en contact avec.

La section peut t'aider dans cette tâche, ainsi que le bureau : <http://ps-bxl.be/contact.html>

### 4. GESTUELLE ET COMMUNICATION NON-VERBALE

#### SOIS SOURIANT ET AMICAL

En souriant, vos interlocuteurs auront plus facilement de bonnes dispositions à ton égard.

#### SOIS FRANC ET REGARDE DANS LES YEUX

- Cela te permet d'établir le contact sincèrement.
- Quelqu'un qui a le regard fuyant peut mettre mal à l'aise son interlocuteur.

#### EVITE DE CROISER LES BRAS QUAND TU PARLES

- Cela pourrait donner l'impression que tu es fermé.

#### SOIS COURTOIS

- Même si ton interlocuteur n'a pas le même point de vue que toi ou exprime une critique...
- N'empiète pas sur la « zone de confort » de ton interlocuteur.

#### PARLE LENTEMENT ET INTELLIGIBLEMENT

- Ce n'est pas en parlant vite que tu retiendras toute l'attention de ton interlocuteur.

Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à nous contacter :

Rita Glineur - Jean-Marie Amand – Omar Amrani

0475/ 75 13 78 (Jean-Marie)

E-mail : [info@ps-bxl.be](mailto:info@ps-bxl.be)







