

## Préparer un rendez-vous avec un.e élu.e / candidat.e

### Avant le rendez-vous

**Renseignez-vous sur la personne** que vous allez rencontrer :

- sa formation/études,
- son parti, son parcours politique, les positions qu'elle a défendues,
- ses sujets de prédilection, ses loisirs,
- ses dernières prises de paroles publiques .

L'idée est d'en savoir un maximum pour adapter les arguments que vous devez mettre en avant en fonction de la personne que vous rencontrez. Règle de base du plaidoyer : le bon message, au bon moment, à la bonne personne.

**Définissez vos objectifs** : ayez bien en tête ce que vous attendez du rendez-vous. Limitez-vous à un ou deux objectifs par rendez-vous. Votre interlocuteur risque sinon de choisir parmi la multitude de sujets et vous pouvez au final ne pas aborder les sujets essentiels. Il est important de proposer des mesures réalistes, dites SMART (Spécifique Mesurable Acceptable Réaliste délimité dans le Temps), et argumentées. Vous pouvez prendre l'exemple de collectivités dans lesquelles les mesures que vous proposez ont été adoptées et ont un effet positif.

**Maîtrisez votre sujet** : renseignez-vous en amont sur les faits ou chiffres qui peuvent vous être utiles (les chiffres du baromètre des villes cyclables de la FUB pour votre commune, de la pratique du vélo dans votre ville, etc.). Les chiffres donnent de la crédibilité à votre discours.

Pensez à préparer un **document synthétique avec les positions** de votre association.

L'habit fait le moine : **respectez les codes vestimentaires professionnels**. C'est une marque de respect pour vos interlocuteurs et un gage de crédibilité : votre interlocuteur ne doit pas prêter attention à ce que vous êtes, mais à ce que vous dites.

**Venez à vélo au rendez-vous** : en terme de crédibilité c'est mieux !

### Pendant la réunion

**Maîtrisez le temps** : remerciez la personne d'avoir pris le temps de vous rencontrer, et demandez de combien de temps elle dispose (en général, c'est court : 1/2h, plus rarement 1h).

**Créez du lien et de la sympathie avec votre interlocuteur** : pour « briser la glace », il est souvent efficace de faire référence à une prise de parole récente : « je vous ai écouté la semaine dernière sur XX, je trouve intéressante votre analyse sur tel ou tel sujet » ou à une décision politique : « votre projet de quartier vert est un excellent projet ».

**Restez centré sur vos priorités et constructifs dans tous les cas** : présentez ensuite rapidement l'association, la situation de la commune et vos messages prioritaires. Faites des propositions constructives et réalisables en les inscrivant dans un calendrier court terme / moyen terme / long terme. **Poussez la personne à se positionner** sur vos propositions. Quel que soit le niveau d'envie de vos interlocuteurs, soyez constructifs, rien ne sert de les braquer. Si votre interlocuteur pense que de toute façon vous ne serez pas satisfait, il a peu de chance de vouloir vous faire plaisir.

**Comprenez les contraintes de vos interlocuteurs et proposez des actions concrètes et réalisables à court terme**. Si le réaménagement de la rue principale de votre ville n'est pas envisageable à court terme, parlez du problème à votre maire mais en indiquant que vous comprenez ses contraintes, car les élus passent leurs journées à recevoir des gens qui se plaignent sans comprendre leurs propres contraintes. Si vous n'avez pas la réponse à une objection, proposer de revenir avec des exemples d'autres communes et les solutions trouvées par ces communes. Proposez des actions qui pourront être réalisées rapidement et facilement par votre mairie (arceaux vélos, doubles sens cyclables). Il s'agit d'**apporter à votre interlocuteur des solutions et non des problèmes**.

**En fin de rendez-vous** : Demandez un suivi régulier et qui est votre interlocuteur sur les sujets vélos (récupérer ses coordonnées).

### Les erreurs à éviter

- Dévier du sujet principal : le temps passe très vite, ce serait bête de ressortir de l'entretien sans avoir exposé ses messages.
- Monopoliser la parole et laisser votre interlocuteur répondre, il doit y avoir une discussion et pas un monologue.
- Être trop catégorique, restez dans une logique constructive
- Passer pour un militant écologiste, le vélo doit apparaître comme une solution transpartisanne et non comme une lubie d'éclo-bobo !
- Contredire votre interlocuteur sur ses perceptions, y compris quand elles sont fausses. Par exemple : « le vélo c'est dangereux ». Rien ne sert d'apporter des chiffres pour infirmer cette perception, il faut dire « oui, comme vous, les gens se sentent en insécurité à vélo car il n'y pas d'aménagements cyclables ».

### Après le rendez-vous

**Communiquez sur les réseaux sociaux** sur cette entrevue. Dites si la personne s'est engagée à faire quelque chose. N'oubliez pas d'**envoyer un message de remerciement** suite au rendez-vous en apportant les réponses éventuelles aux questions posées pendant la rencontre. Quel que soit le résultat du rendez-vous, **entretenez la relation pour la suite**. Il est essentiel d'établir des points réguliers avec les élus et les techniciens de votre ville pour être informé des projets d'aménagement à venir et pouvoir influencer les décisions des élus.

En tant que membre de la FUB, vos liens avec des élu.e.s locaux peuvent également être utiles pour le plaidoyer national : un.e élu.e peut également vous servir de relai vers un membre du parlement. Pensez collectif !

### *Participer aux réunions publiques*

Assurer la présence de membres de l'association aux réunions publiques sur les projets d'aménagement de voirie est important pour faire valoir les intérêts des cyclistes et montrer que l'association est présente « physiquement ». Il est préférable que ces personnes soient connaisseuses du secteur géographique concerné pour être légitimes à s'exprimer, et si possible non marquées politiquement pour éviter des blocages de principe.

Fiche pratique rédigée par l'association Mieux se Déplacer à Bicyclette.

Contacts :

Louis Belenfant : 07 68 82 62 17

Raphaëlle Ancelin : 06 33 32 65 00