

RENCONTRE NATIONALE DU RAPPEL 14/11/2019

PRISE DE NOTE - ATELIER « CONSTRUIRE UNE STRATEGIE POUR CONVAINCRE »

Nom-Prénom de l'animateur : Claire BALLY

Nom-prénom du rapporteur : Elvire Paul

<p>Partie 1 : Retour d'Expériences :</p> <p>1/Le « témoin » présente son retour d'expérience : qui il a voulu convaincre, pour faire quoi, les difficultés éventuelles rencontrées, les succès</p>	<p>Jean-Marc Marichez (INHARI) : Je veux convaincre les élus et cadres de ma Communauté d'Agglomération de mettre en œuvre des actions en direction des locataires en précarité énergétique</p> <p>Objectif : convaincre la Communauté d'Agglomération de Lens-Liévin (territoire où INHARI a son agence en tant qu'opérateur ANAH) via son service habitat, de mettre en œuvre des actions en direction des publics en précarité énergétique notamment les locataires peu voire pas touchés par les 2 dispositifs en place (EIE et PIG animés par Inhari). qui ciblent majoritairement les propriétaires occupants</p> <p>Une rencontre animée par Jean-Marc Marichez, associant le service habitat de l'Agglo, le Département et l'EIE, a proposé plusieurs pistes possibles :</p> <ul style="list-style-type: none">○ Défi familles à énergie positive○ Diagnostics socio-techniques, voire mise en place d'un SLIME○ Distribution gratuite de LEDs○ Ateliers collectifs○ Formation des acteurs relais
<p>2/Questions/réponses de compréhension de la situation par les autres participants</p> <p>⇒ <i>l'animateur note les « Forces / Faiblesses » de ce qui a été présenté</i></p>	<p>Forces / leviers :</p> <ul style="list-style-type: none">- l'ancrage local de la structure (locaux sur le territoire, EIE...)- Appui du service Habitat- l'agglomération associe la référente du FSL- proposer des actions concrètes- Développer des FATMEE, de la médiation bailleur-locataire- Courriers adressés aux bailleurs à l'entête du CCAS voir du maire- Mise en œuvre du décret décence, du permis de louer <p>Faiblesses :</p> <ul style="list-style-type: none">- la cible des locataires ne semble pas prioritaire- Les seules actions mises en place concernent des actions clés en main (la distribution de LED par exemple)

	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de diagnostic des besoins réalisé qui viendrait montrer que les locataires ont besoin de dispositifs - Pas de porteur identifié, de pilotage : qui va coordonner et mettre en place l'action sur le territoire ? - Turn over des équipes au sein des collectivités - Problème de concurrence entre les programmes et entre les structures sur un même territoire - Méconnaissance des dispositifs par les bailleurs
3/Echange ouvert et recueil d'autres retours d'expériences – l'animateur peut demander : « Pourquoi cet atelier vous intéresse ? Avez-vous des retours d'expériences similaires à partager »	<ul style="list-style-type: none"> - CPIE du Pays d'Aix : Mise en place du programme ECORCE qui ne coûte rien à la collectivité. Retour d'expérience sur un travail avec l'association ALPA qui fait de l'accompagnement social et accompagne les locataires sur la non-décence du logement. Pointe la difficulté à obtenir l'accord du locataire pour mener les démarches. - ALEC Ouest Essone : les élus sont davantage intéressés par les propriétaires (base électorale ?). - GEFOSAT : retour sur la médiation bailleur-locataire qui permet de mobiliser le bailleur pour qu'il réalise des travaux. Dans le cadre d'un SLIME porté par le CCAS, les courriers adressés au bailleur sont à l'entête de la mairie, cela est plus convaincant. - ULISSE : Mobilisation de l'ADIL pour faire des courriers aux bailleurs. Réalisation de petits travaux chez le locataire : purge des radiateurs, rideaux thermiques, etc.
Partie 2 : Co-construction d'éléments pour convaincre :	
1/Pour convaincre, quels sont les parties prenantes à impliquer ? en vert nos alliés / en orange les indécis / en rouge nos opposants	<ul style="list-style-type: none"> - Les maires des petites communes (via les CCAS) - L' élu en charge de l'habitat, de la transition énergétique - Les services de la politique de la ville, de l'action sociale - Les bailleurs sociaux et leurs différents services (patrimoine, gestion locative, gardiens...) - Les syndicats d'énergie et d'eau, les fournisseurs locaux (type GEG) - L'ADIL - Les associations d'insertion par le logement - Les associations de locataires - Le département - Les AIVS/AICS
2/Quels seraient les arguments pour convaincre ces parties prenantes ? (indécis / opposants)	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser des travaux chez les locataires permet de : <ul style="list-style-type: none"> o Prévenir des impayés de loyer, de factures o Maintenir les ménages dans le logement en zone tendue o Entretien le patrimoine des bailleurs o Diminuer les impacts sanitaires de la précarité énergétique o Produire/rénover des logements de qualité qui incitent des familles à s'installer sur la commune (zone rurale)

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Répondre à un besoin réel des citoyens, potentiel électoral ○ Répondre à l'objectif du Plan Climat - Réaliser des diagnostics à domicile chez les locataires permet de : <ul style="list-style-type: none"> ○ Rassurer le locataire inquiet d'aller au conflit avec le bailleur, accompagnement dans une médiation via un tiers neutre, ○ Diminuer les demandes d'aides au CCAS, diminuer la part « énergie » du budget du CCAS ○ Lutter contre le non-recours, accès aux dispositifs de droit commun pour les ménages (aides sociales, chèque énergie...) ○ Proposer des outils concrets (kits économes) ayant un impact direct sur la facture d'énergie
3/Quels actions, outils a-t-on besoin pour convaincre : outiller les alliés / embarquer les indécis / neutraliser les opposants	<ul style="list-style-type: none"> - Des données sur le territoire : nombre de locataires, DPE des logements locatifs, nombre de dossiers FSL pour les locataires et enveloppe allouées, nombre de ménages en précarité énergétique, proportion de locataires et de propriétaires aidés (en somme allouée, montant des travaux réalisés, gains énergétiques sur la facture) à croiser avec le nombre de locataires et de propriétaires du territoire (argument électoral) - Benchmark des dispositifs existants/retours d'expériences en direction des locataires sur d'autres territoires - Sur les inégalités territoriales : mobiliser des collectifs de locataires n'ayant pas les mêmes droits/dispositifs (SLIME, etc.) car pas sur les mêmes zones - Proposer à l' élu de faire chez lui un diagnostic socio-technique - Liste des arguments à mettre en avant en fonction de l'étiquette, du bord politique (social, énergie, logement...) - Former des ambassadeurs au sein des locataires pour faire du lobbying - Recueil de témoignages de locataires - Des rencontres entre élus (retours d'expériences inspirants) - Former/sensibiliser les élus sur la précarité énergétique, la décence - Pour convaincre l' élu : identifier des alliés au sein du CCAS, de la MDS..., avec en amont un diagnostic des besoins des acteurs locaux et de leurs publics
Partie 3 : Préparation de la restitution	
Quel est l'argument fort pour convaincre qui illustre le mieux votre atelier ? => une phrase courte, « punchy » que l'on écrit sur une banderole.	<i>« Locataires unissons-nous ! Ensemble on a plus chaud ! »</i>