

## RENCONTRE NATIONALE DU RAPPEL 14/11/2019

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

Nom-Prénom de l'animateur : Aurélien BREUIL

Nom-prénom du rapporteur : Jean-Baptiste LEBRUN

<p><b>Partie 1 : Retour d'Expériences :</b></p> <p><b>1/Le « témoin » présente son retour d'expérience : qui il a voulu convaincre, pour faire quoi, les difficultés éventuelles rencontrées, les succès</b></p>	<p><b>Virginie VIERI (CPIE du Pays d'Aix) : Je veux convaincre des élus et cadres de mon territoire (politiques habitat ET énergie) de développer une stratégie ambitieuse de lutte contre précarité énergétique adaptée aux besoins des ménages.</b></p> <p><b>Objectif :</b> convaincre la collectivité d'être plus ambitieuse et les deux services de mieux travailler ensemble.</p> <p><b>Difficultés/menaces :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Absence de lien entre les politiques habitat et énergie : deux services qui ne dialoguent pas (concurrence entre service ? manque d'espace d'échange ?)</li><li>- Réflexion centrée sur les dispositifs plutôt que sur les enjeux ou problèmes à résoudre</li><li>- Concurrence entre acteurs de terrains</li><li>- Attente politique « d'avoir des chiffres » pour nourrir un bilan de mandat</li><li>- Peu d'acteurs institutionnels susceptibles de faciliter le dialogue</li></ul> <p><b>Opportunités :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Une commande de la direction Qualité de vie et Développement Durable de la collectivité pour une exposition sur les économies d'eau et d'énergie dans le logement =&gt; positionner l'exposition comme prétexte/amorce pour initier une stratégie en ciblant les lieux l'accueillant et les opportunités pour la rendre visible et associer les différentes parties prenantes</li><li>- Changement récent de personne au sein de la direction permet d'imaginer un meilleur dialogue si une occasion se présente</li><li>- Période pré-électorale</li></ul>
<p><b>2/Questions/réponses de compréhension de la situation par les autres participants</b></p> <p>⇒ <b><i>l'animateur note les « Forces / Faiblesses » de ce qui a été présenté</i></b></p>	<p><b>Forces :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Lien historique avec la direction Qualité de vie et DD qui soutient et finance des actions e sensibilisation/animations sur le DD + lien existant avec l'élue à la précarité énergétique</li><li>- Un outil (l'exposition) déjà éprouvé sur le territoire =&gt; possibilité de s'appuyer sur des partenaires opérationnels (centres sociaux...) et sur l'évaluation des projets passés.</li></ul> <p><b>Faiblesses :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Données chiffrées de la précarité énergétique sur le territoire sont disponibles mais à affiner (échelle communale)</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nécessité de mieux connaître l'implication/le positionnement des élus et leurs relations entre eux =&gt; besoin d'un lien en interne de l'association (direction/bureau)</li> <li>- Besoin d'affiner la cartographie d'acteurs et leur positionnement vis-à-vis d'un projet de lutte contre la précarité énergétique</li> <li>- La manière de nommer les choses ? Doit-on parler de « Précarité énergétique » ? (acronymes, craintes associées à certains mots...)</li> </ul>
<b>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 »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intégration de la précarité énergétique dans un projet de Plateforme territoriale de la rénovation énergétique en cours de lancement</li> <li>- Cas de question d'alignement des motivations entre élus et services techniques (ou des relations de pouvoir entre eux)</li> </ul>
<b>Partie 2 : Co-construction d'éléments pour convaincre :</b>	
<b>1/Pour convaincre, quels sont les parties prenantes à impliquer ? en vert nos alliés / en orange les indécis / en rouge nos opposants</b>	<p>Remarque préalable : il n'y a pas de schéma prédéfini applicable à chaque projet =&gt; besoin de temps et de montée en compétences des chefs de projet pour bien analyser le territoire (cartographie acteurs et caractérisation de la PE). Certains acteurs peuvent être alliés dans un cas mais peut-être pas dans l'autre...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acteurs locaux intervenant sur la lutte contre la précarité énergétique (CAF, CCAS, associations, entreprises...)</li> <li>- Collègues et soutien de la structure (direction, administrateurs...)</li> <li>- Institutions et financeurs potentiels (ANAH, ADEME, acteurs du logement, CEE, FAP...)</li> <li>- Elus</li> <li>- Services des collectivités</li> <li>- Grandes entreprises (RSE) et métiers du bâtiment</li> </ul>
<b>2/Quels seraient les arguments pour convaincre ces parties prenantes ? (indécis / opposants)</b>	<p>On a tendance à formuler des argumentaires qui nous parlent à nous plutôt que ceux à qui ils s'adressent =&gt; s'adapter aux intérêts, valeurs et objectifs des interlocuteurs et des cibles à convaincre.</p> <p><b>Faire peur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gilets jaunes avec le lien écologie-social et la nécessité d'un équilibre territorial (Cf. intervention d'Eloi Laurent)</li> <li>- S'appuyer sur l'actualité (ex : rue d'Aubagne à Marseille)</li> </ul> <p><b>Positiver :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les financements publics existent !</li> <li>- « Ca marche ailleurs ! » = s'appuyer sur des retours d'expériences réussies, sur l'évaluation des projets précédents</li> </ul>

	<p><b>Rationaliser :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valoriser les impacts sanitaires de la PE : coûts évités pour la collectivité (dépenses sociales et sanitaires)</li> <li>- Valoriser la rentabilité entre curatif et préventif : « donner 300€ chaque année à un ménage ou 3000€ une seule fois ? »</li> <li>- Valoriser les impacts économiques de la rénovation : « 1€ dépensé dans un fonds social d'aide aux travaux, c'est 13€ de travaux générés »</li> </ul> <p><b>Incarner :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre des exemples concrets qui incarnent la situation des ménages, qui fait appel au vécu de son interlocuteur et lui évoque des histoires personnelles</li> </ul>
<p><b>3/Quels actions, outils a-t-on besoin pour convaincre : outiller les alliés / embarquer les indécis / neutraliser les opposants</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Récolte du positionnement des acteurs locaux (RDV, réunions collectives...) et création/animation d'une « coalition »</li> <li>- Utiliser le langage des documents/engagements (documents cadre de la collectivité type PDALHPD, PCAET, etc., promesses de campagne des élus, annonces et engagements politiques...) dans son discours, ses documents techniques, ses plaidoyers, etc.</li> <li>- Formaliser « les 10 chiffres clés de la précarité énergétique » pour convaincre les interlocuteurs → à mettre en commun avec tous les acteurs (RAPPEL) pour favoriser la répétition et la crédibilisation.</li> <li>- Rester en veille sur les dispositifs mis en place par la collectivité (logement, social, énergie...) de manière à s'en saisir pour argumenter.</li> <li>- Créer/investir des espace de dialogue et d'échanges avec les élus ou les techniciens, qu'ils soient formels (commissions des élus, RDV, réunions de concertation, évènements publics) ou informel (déjeuner pour présenter un projet, tester une idée...en se donnant des règles déontologiques). Les relations interpersonnelles sont importantes : ce sont des personnes qui portent le projet et ce sont des personnes à qui on s'adresse)</li> </ul>
<p><b>Partie 3 : Préparation de la restitution</b></p>	
<p><b>Quel est l'argument fort pour convaincre qui illustre le mieux votre atelier ? =&gt; une phrase courte, « punchy » que l'on écrit sur une banderole.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Y'a de l'argent pour agir</li> <li>- Ca marche ailleurs !</li> <li>- Il y a des financements, on a les idées !</li> </ul>