

RENCONTRE NATIONALE DU RAPPEL 14/11/2019

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

Nom-Prénom de l'animateur : Léa LE SOUDER et 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>Anne-Valérie DUC (AEC07) : Je veux convaincre un département plutôt rural de (re)lancer un SLIME</p> <p>Le département a trouvé que le cadre du SLIME (Service local d'Intervention sur la maîtrise de l'énergie) avait été trop contraignant (objectif de visites à réaliser difficilement atteint) et estimait qu'il était trop compliqué de mobiliser les donneurs d'alerte pour atteindre l'objectif des 143 visites sur le département.</p> <p>Nous sommes donc repartis avec eux sur un dispositif de visites très limité en terme de budget (car pas de cofinancement via les Certificats d'Economie d'Energie), en terme de temps, de nombre de ménages visités, de méthodologie...</p> <p>Difficulté de montrer que cela vaut la peine de monter un SLIME, et qu'il faut simplement mettre les moyens sur la mobilisation des travailleurs sociaux pour que cela fonctionne.</p> <p>Benoît FOUQUEREAU (Alisée) : Je veux convaincre une grosse métropole urbaine (les services et les élus) de mettre en place un SLIME</p>
<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>Je veux convaincre un département plutôt rural de (re)lancer un SLIME</p> <p>Forces :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilisation d'arguments : qualité du service / amélioration du système de financement / avantages liés aux réseaux et outils - Mobilisation du vice-président Département - Possibilité de comparer 2 scénarios : avec et sans SLIME. Mais pas de possibilité de le financer <p>Faiblesses :</p> <ul style="list-style-type: none"> - « stress » de la collectivité suite à une 1^{ère} expérience de SLIME <p>Je veux convaincre une grosse métropole urbaine (les services et les élus) de mettre en place un SLIME</p> <p>Forces :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de s'appuyer sur des partenaires de long terme qui font confiance (travailleurs sociaux) - Partenariat avec le CCAS dans le cadre d'une réflexion plus large sur une stratégie de lutte contre la précarité énergétique - Elus référents du CCAS (+autres élus) impliqués <p>Faiblesses :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peu d'échanges entre les parties prenantes

	<ul style="list-style-type: none"> - Acteurs moins proches à l'échelle de la métropole - Besoin d'accompagnement pour trouver les arguments pour convaincre - Elus ne sont pas tous directement concernés par le sujet
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 »	
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	<p>Alliés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Service du Département (directeur de service = ancien travailleur social) - Acteurs confrontés à la précarité énergétique (travailleurs sociaux des CCAS, services sociaux, CAF, associations caritatives) <p>Non définis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elus - Fournisseurs d'énergie - Secrétaires de mairie - Agence locale de l'énergie et du climat
2/Quels seraient les arguments pour convaincre ces parties prenantes ? (indécis / opposants)	<p>Auprès des services du Département :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La lutte contre la précarité énergétique fait partie des missions du Département (chef de file) - Un dispositif déjà existant, financé, bénéficiant d'un retour d'expérience (résultats chiffrés) = « clé en main » - Développer la rénovation des logements - Action facilement valorisable (communication institutionnelle) <p>Auprès de l'ALEC :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apporte des réponses aux locataires - Permet des économies d'énergie <p>Auprès des acteurs sociaux (CAF maison de service public, association caritatives) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Offre une réponse à leur public (visites à domicile) <p>Auprès des élus :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Action de proximité (communication) - Notion d'intérêt général (économies d'énergie, améliorer la situation des personnes)

	<ul style="list-style-type: none"> - Cohérence avec d'autres démarches (ex : engagements du PCAET, TEPOS...) <p>Auprès des fournisseurs d'énergie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réduction des situations d'impayés (prévention, aides au paiement) - Quota CEE <p>De manière transversale :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fournir des résultats chiffrés - Localiser la précarité énergétique sur le territoire
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"> - Montrer des exemples réussis d'autres collectivités : organiser une visite chez une collectivité déjà impliquée - Impliquer les acteurs à l'occasion de réunions - Convaincre chaque strate : des services aux élus - Disposer d'outils clé en main dans la boîte à outils SLIME : outils de communication pour présenter le SLIME et convaincre, rapports SLIME par type de territoire (résultats, coûts, temps de travail...) - Organiser des rendez-vous communs avec le CLER
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Isoler les logements, pas les gens ! - Mets ton SLIME ! - Au plus près de chez vous. - Couvrez-vous, portez un SLIME ! - Bien (ou mieux) chez soi avec un SLIME !