

RENCONTRE NATIONALE DU RAPPEL 14/11/2019

PRISE DE NOTE - ATELIER « QUELLE STRATEGIE POUR DEFENDRE UNE MESURE DE LUTTE CONTRE LA PRECARITE ENERGETIQUE AUPRES D'UN DECIDEUR LOCAL ? »

Nom-Prénom de l'animateur : Elodie LEMPEREUR-ROUGER

<p>Partie 1 : Présentation de la mesure et définition d'objectifs opérationnels :</p>	
<p>Mesure retenue pour l'atelier</p>	<p>Mettre en place des mesures de suivi des ménages bénéficiaires du FSL énergie, en intégrant systématiquement dans le volet préventif des FSL la réalisation de diagnostics sociotechniques à domicile (type SLIME), pour qualifier les situation des ménages et enrayer les versements répétitifs.</p>
<p>1/ <u>Les enjeux</u> : Partage de l'intérêt à défendre cette mesure en s'appuyant sur des retours d'expériences concrets et des témoignages : Pourquoi je participe à cet atelier ? Pourquoi cette mesure me semble prioritaire au niveau local ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Disposer d'un moyen de massifier/faciliter le repérage des ménages en PE - Mieux connaître les bénéficiaires du FSL/chèque énergie - Difficulté de récupération des données (coordonnées demandeurs/bénéficiaires du FSL) / RGPD - Comment absorber le nombre de VAD à réaliser (financement...) ? - Orienter des ménages après le diagnostic socio-technique - Transformer une mesure curative en mesure préventive - Changement d'échelle - Création d'emplois
<p>2/ <u>Les objectifs opérationnels</u> : Ils permettent de décliner l'enjeu, on a 2 ou 3 objectifs maximum, et surtout, ils sont SMART (Spécifique Mesurable Acceptable Réaliste et délimités dans le Temps) => je veux convaincre qui, à quel moment, de quelle manière ⇒ <i>l'animateur note les 2-3 objectifs</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fédérer/convaincre/impliquer plus de fournisseurs d'énergie pour abonder au FSL et imposer un minimum - Modifier le(s) règlement(s) du FSL pour intégrer le diagnostic - Fluidifier/organiser le parcours d'accompagnement des ménages repérés par le FSL
<p>Partie 2 : Co-construction d'une stratégie pour convaincre :</p>	
<p>1/Pour convaincre, quels sont les parties prenantes à impliquer ? en vert nos alliés / en orange les indécis / en rouge nos opposants</p>	<p>Alliés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Travailleurs sociaux - Porteurs de dispositifs (Agences locales de l'énergie et du climat, Structures d'insertion par l'activité économique) - Départements (élus et services) - Direction Régionale et Interdépartementale de l'Hébergement et du Logement - Ménages - Bailleurs sociaux - Communes/EPCI

- Enedis
 - Syndicats d'énergie
 - Médiateur national de l'énergie
- Indécis/Neutres :**
- Direction Régionale et Interdépartementale de l'Hébergement et du Logement
 - Fournisseurs d'énergie
 - Départements (élus et services)
 - Communes/EPCI
- Opposants :**
- CCAS (agents)
 - Départements (service financier)
 - Propriétaires bailleurs / bailleurs sociaux
 - Fournisseurs d'énergie
 - Etat (Pacte de Cahors)
 - Ménages

2/Quels seraient les arguments pour convaincre ces parties prenantes ? (indécis / opposants)

- Indécis/Neutres :**
- Département + EPCI***
- Dispositif efficace et préventif : sortie de la précarité énergétique
 - Baisse des demandes d'aide à traiter à moyen terme
 - Porte d'entrée dans un parcours d'accompagnement
 - Outil complémentaire les travailleurs sociaux
 - Accompagnement plus qualitatif
 - Ecologie + social = préoccupation première des citoyens / cohérence de la politique publique
 - Augmentation de l'activité économique et de l'emploi : baisse des bénéficiaires du RSA (si insertion)
- Fournisseurs***
- Renforcement de l'image
 - Aller chercher un nouveau public
 - Baisse des impayés / prévention
- Travailleurs sociaux***
- Solution pérenne, rapide, concrète
 - Montée en compétence

	<p>Opposants : Département (service financier) - Baisse des dépenses d'aide (FSL, RSA)</p> <p>Bailleurs - Eviter les impayés de loyer - Valoriser les biens</p>
<p>3/Quels actions, outils a-t-on besoin pour convaincre et atteindre nos objectifs</p>	<p>Pour convaincre les fournisseurs d'énergie : - Organiser des rencontres bilatérales avec les élus - Travail de communication auprès du Médiateur de l'énergie</p> <p>Pour convaincre les élus de modifier un règlement FSL : - Les interpellier dans des instances de concertation (PDALHPD par ex.) - Identifier l'interlocuteur au sein des services, le convaincre et faire une note - Inviter un(e) élu(e) à une visite à domicile</p> <p>De manière transversale : - Valoriser le témoignage de pairs - Mettre en place d'une charte partenariale - Créer un outil de partage et de traitement des données - Créer des outils de communication valorisant des retours d'expériences positifs - Organiser un évènement autour de la thématique avec tous les acteurs</p>
<p>Partie 3 : Préparation de la restitution</p>	
<p>Quel est l'argument fort pour convaincre qui illustre le mieux votre atelier ? => une phrase courte, « punchy » que l'on écrit sur une banderole.</p>	