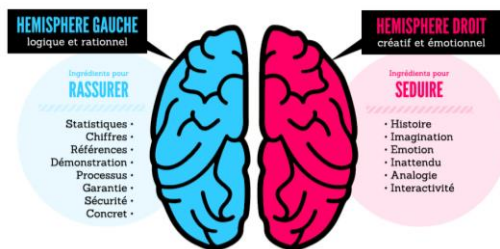




# CONVAINCRE = SEDUIRE + RASSURER



## 2. L'ARGUMENTAIRE

Pour chaque objection, avancer des arguments rassurants et séduisants.

### Objection n°1

C'est intéressant  
mais ce n'est pas  
ma priorité



Question transversale, levier de création d'emploi non délocalisables et sources d'économies.



Attractivité territoriale, vision, innovation des politiques publiques, exemplarité, redynamisation des secteurs, attirer de nouveaux habitants.

### Objection n°2

Pas une bonne  
échelle  
Trop  
d'externalités



Chiffres création d'emplois  
Sources d'économies



Véritable levier d'action  
Résilience du territoire (énergies fossiles, circuits courts...)  
Modèle exemplaire de développement

### Objection n°3

Trop complexe  
Trop conceptuel



Accompagnements, dispositifs et outils existent  
Sources d'économies



Communication grand public  
Valorisation d'initiatives locales existantes (compost...)

### Objection n°4

Encore un  
document en  
plus (millefeuille)



Outil de décisions, programme pluriannuel, outils de priorisation.  
Mise en œuvre, traduction opérationnelle des documents de planification



Ce n'est pas de la planification mais bien une approche opérationnelle avec des effets immédiats