

ESS France

KIT ELECTIONS MUNICIPALES

Sommaire

UN RENDEZ-VOUS AVEC UN CANDIDAT AUX ELECTIONS MUNICIPALES 2026, COMMENT ÇA SE PASSE ?	
.....	2
UN RENDEZ-VOUS AVEC UN ELU MUNICIPAL, COMMENT ÇA SE PASSE ?	
.....	5
COMMENT PRÉSENTER L'ESS EN 3 MINUTES DANS MA VILLE ?	
.....	10
PLAN DE VALORISATION DU KIT MUNICIPALESS DU RTES	
.....	12

UN RENDEZ-VOUS AVEC UN CANDIDAT AUX ELECTIONS MUNICIPALES 2026, COMMENT ÇA SE PASSE ?

VOTRE OBJECTIF

- **Vous voulez rencontrer en tant que représentant de la CRESS les candidats aux élections municipales d'une commune présente dans votre région que vous avez précédemment ciblée :**
 - Car elle représente un intérêt stratégique pour vos sujets :
 - Exemple : la commune est celle où un grand acteur territorial de l'ESS est présent historiquement, ou qui souhaite s'implanter, ou il y a une vie associative particulièrement développée ou encore la commune est concernée par une potentielle reprise en coopérative d'un fleuron industriel et le soutien du futur maire au projet de SCIC sera crucial ;
 - Car elle représente un intérêt stratégique pour la politique régionale :
 - Exemple : le maire sortant est très proche du président de région, de la majorité du conseil départemental ou est aussi président de l'intercommunalité ou au contraire la ville est la seule grande ville d'opposition à la majorité régionale etc. ;
 - Car elle a un poids économique ou sectoriel :
 - Exemple : vous ciblez particulièrement les villes avec des acteurs du réemploi ou des entreprises agricoles ou industrielles ou avec un tissu culturel important parce que votre CRESS a un objectif stratégique sur une filière déterminée.
- **Vous voulez rencontrer les candidats pour :**
 - Leur faire passer le message de l'importance de l'ESS et de comment ils peuvent concrètement la soutenir durant leur mandat ;
 - Leur faire prendre un engagement « officiel » sur leur futur soutien aux acteurs de l'ESS et à l'action de la CRESS ;
 - Eventuellement vous pouvez avoir un objectif de communication externe sur cette rencontre.

CONSEILS GÉNÉRAUX

- **Avant le rendez-vous :**
 - Renseignez-vous sur la personne :
 - Affiliation politique ;
 - Parcours (a-t-il travaillé ou été bénévole dans l'ESS par exemple, est-il originaire de la région ou parachuté, a-t-il occupé d'autres mandats avant et à quels niveaux) ;
 - Prises de positions publiques sur les sujets d'économie, de solidarité, de la vie associative etc. ;
 - Programme de campagne (présence de l'ESS dedans ? quelles mesures concrètes ?) ;

- Si vous avez déjà rencontré cette personne (notamment dans le cas d'un deuxième mandat, le cas échéant se renseigner sur les actions déjà entreprises en tant que maire).
- Faites le lien avec les acteurs de l'ESS de la commune :
 - Si ce n'est pas déjà le cas, consultez des acteurs de l'ESS de la ville en question (peut-être parmi vos adhérents) avant le RDV sur les manques/besoins exprimés par ceux-ci ;
 - Possibilité de les associer au rendez-vous ou aux suites de celui-ci, ou d'organiser le rendez-vous de campagne dans un lieu emblématique de l'ESS de la ville ;
 - Adaptez votre propos à la typologie de la commune (pas les mêmes enjeux dans une commune rurale etc.).
- **Pendant le rendez-vous :**
 - Prenez le temps de vous présenter et de présenter la CRESS (rôle, missions, quelques chiffres, mentionner dès le début si vous avez accompagné un acteur de cette ville en particulier pour créer de l'intérêt concret pour le candidat) ;
 - Les candidats ont tendance à dériver sur d'autres sujets qu'ils ou elles connaissent mieux ou dans lesquels ils ou elles ont de l'expérience : il ne faut pas hésiter à recentrer le débat sur les enjeux de l'ESS et de la CRESS ;
 - Essayez d'avoir un discours positif : le but est de motiver les politiques à se mobiliser sur l'ESS et donc leur montrer tout ce qu'ils peuvent faire, leur capacité d'action, ce rendez-vous s'inscrivant bien dans le moment de la campagne et donc des promesses ;
 - Lorsqu'on ne connaît pas la réponse à une question précise il est recommandé de simplement noter cette question et d'expliquer que l'on reviendra plus tard avec la réponse mais que pour le moment vous ne l'avez pas. Cela vaut mieux que de dire quelque chose d'imprécis ou de faux qui impactera la crédibilité de votre plaidoyer.

LES ÉTAPES

1- **Contacteur un candidat aux élections municipales**

- Envoyer un mail au candidat lui-même ou à son équipe de campagne (ou à son cabinet dans le cas d'un deuxième mandat)
 - Personnalisez votre mail en mettant en avant l'action de la CRESS sur le territoire, les acteurs de l'ESS de la ville en question ;
 - Expliquer votre démarche « La CRESS rencontre les candidats aux élections municipales afin d'échanger sur leurs ambitions en matière d'ESS etc. » ;
 - N'hésitez pas à ajouter une ou deux pièces-jointes à votre mail (éléments sur l'ESS dans le territoire, document de plaidoyer etc.)
- Appeler son QG de campagne ou tout autre point de contact pertinent pour demander un RDV
 - Soyez bref, il s'agit de personnes très occupées et votre premier appel a pour objectif de mettre nos sujets sur leur radar, pas de tout expliquer ou de les convaincre ;
 - Vous n'obtiendrez sans doute pas de réponse tout de suite. L'assistant ou l'assistante voudra sans doute d'abord en discuter avec le candidat concerné.

C'est prometteur : le but est de leur parler pour qu'ils aient connaissance de la CRESS et de ses attentes ;

- Terminez votre conversation en demandant à votre correspondant s'il est possible d'organiser une entrevue avec le candidat ;
 - Soulignez bien que vous pouvez être disponibles pour une rencontre en visioconférence aussi et que vous êtes à disposition pour discuter des enjeux rencontrés par la CRESS et par les acteurs de l'ESS sur le territoire
 - Mentionnez si vous avez déjà rencontré ce candidat par le passé, si vous avez rencontré d'autres candidats de la ville en question ou d'une ville voisine, du même groupe politique etc. ;
 - Si vous sentez que cela est clé pour obtenir le rendez-vous vous pouvez insister sur le fait que vous communiquerez sur ce rendez-vous ou au contraire sur l'absence de réponse du candidat.
- Vous rendre à un évènement organisé par le candidat
 - Lors des rencontres, meetings et autres évènements de campagne de nombreuses personnes risquent de vouloir également interpellier ou parler au candidat de demandes respectives mais cela peut être un bon moyen, dans les moments informels qui suivent l'évènement, d'obtenir un RDV et de se faire connaître du candidat.

2- Le déroulement-type d'un RDV avec un candidat aux élections municipales

- Commencez par remercier
 - Avant toute chose, nous tenions à vous remercier d'avoir pris le temps de nous recevoir pour parler de l'importance de l'ESS dans la ville de XXXX et des moyens dont vous pourriez disposer pour la soutenir si vous êtes élu(e) maire.
- Présentez-vous
 - Donnez votre nom, fonction, éventuellement parler un peu de votre parcours et de votre lien au territoire : cela intéresse souvent les personnalités politiques de saisir l'engagement des personnes qui viennent leur parler d'un sujet/d'une cause à soutenir, et cela crée un lien qui peut faciliter l'entente de vos demandes ensuite ;
 - Présentez dans un second temps la CRESS, son rôle, ses missions, ses actions. Assurez-vous d'avoir en tête une présentation courte, bien rodée, que vous pouvez décliner pour chaque rendez-vous.
- Expliquez et appuyez vos demandes :
 - Une fois que vous vous êtes présentés, veillez à poser directement le cadre de la discussion, les attentes de la CRESS vis-à-vis des politiques locales, les besoins du territoire et présentez les demandes de plaidoyer que vous portez ;
 - A partir de ces demandes le candidat réagira et la discussion s'enclenche, il souhaitera certainement vous présenter son programme et ses propres idées pour le développement de l'ESS ;
 - Laisser la place nécessaire à un échange constructif et adaptez votre ton à la disposition de votre interlocuteur à s'accorder avec votre point de vue. En fonction des recherches que vous avez précédemment fait sur ses prises de positions vous pouvez anticiper ses réactions et donc le degré d'ambition à porter tout de suite dans vos demandes ;

- Néanmoins, pour que le RDV soit très utile il faut faire en sorte d'en sortir avec 2/3 engagements concrets et pistes de collaboration pour la suite, essayez donc en fin de RDV à le pousser à vous faire des propositions concrètes.

3- Les suites du RDV

- Il est recommandé de faire un mail le lendemain du RDV ou quelques jours après :
 - Commencez par le remercier pour la rencontre et les échanges riches ;
 - Vous pouvez y joindre des documents ou informations complémentaires sur des sujets dont vous avez échangé pendant le rendez-vous ;
 - Vous montrez ainsi que vous ne perdez pas le lien et restez mobilisés.
- Si vous le souhaitez, n'hésitez pas à communiquer sur le RDV :
 - Soit directement sur les réseaux sociaux (Bluesky, LinkedIn sont les plus recommandés pour des RDV politiques mais Facebook peut avoir son intérêt sur les sujets locaux)
 - Dans ce cas veillez à prendre une photo lors du RDV en accord avec le candidat, cela donnera plus de force et d'incarnation à votre post.
 - Soit dans les médias:
 - Il peut être intéressant de communiquer avant dans la presse :
 - Exemple : « La CRESS part à la rencontre des candidats aux élections » avec un article général présentant le plaidoyer que vous allez porter pendant cette séquence ;
 - Comme il peut être intéressant de communiquer dans un second temps :
 - Lorsque vous avez rencontré plusieurs candidats, afin d'éviter de mettre un parti ou un candidat en avant plus qu'un autre ;
 - Exemple : « Les acteurs de l'ESS ont rencontré les candidats à la mairie de XXX, voici les engagements qu'ils ont pris ».
- En interne, il est évidemment utile de garder trace des engagements pris par le candidat ou du ressenti global de ce RDV :
 - Notamment s'il est élu ou s'il occupe demain d'autres fonctions politiques dans la région :
 - Revenez vers lui directement après son élection avec un mail de félicitations personnalisé lui rappelant vos échanges et ses engagements lors de votre RDV ;
 - Conservez bien ses coordonnées et celle de son équipe de campagne (on ne sait jamais le maire peut devenir Premier ministre 😊 ...).

UN RENDEZ-VOUS AVEC UN ELU MUNICIPAL, COMMENT ÇA SE PASSE ?

VOTRE OBJECTIF

- **Vous voulez rencontrer en tant que représentant de la CRESS, les élus municipaux de communes présentes dans votre région que vous avez précédemment ciblées :**
 - Car elles représentent un intérêt stratégique pour vos sujets :
 - Exemple : la commune est celle où un grand acteur territorial de l'ESS est présent historiquement, ou qui souhaite s'implanter, ou il y a une vie associative particulièrement développée ou encore la commune est concernée par une potentielle reprise en coopérative d'un fleuron industriel et le soutien du futur maire au projet de SCIC sera crucial ;
 - Car elles représentent un intérêt stratégique pour la politique régionale :
 - Exemple : le maire sortant est très proche du président de région, de la majorité du conseil départemental ou est aussi président de l'intercommunalité ou au contraire la ville est la seule grande ville d'opposition à la majorité régionale etc. ;
 - Car elles ont un poids économique ou sectoriel :
 - Exemple : vous ciblez particulièrement les villes avec des acteurs du réemploi ou des entreprises agricoles ou industrielles ou avec un tissu culturel important parce que votre CRESS a un objectif stratégique sur une filière déterminée ;
- **Au sein de ces exécutifs locaux vous ciblez particulièrement les élus :**
 - En charge de l'ESS, de l'économie, l'emploi, la vie associative, la culture etc. c'est-à-dire des sujets pouvant concerner la CRESS ;
 - Les maires et présidents d'intercommunalités, c'est-à-dire aux fonctions les plus décisionnelles.
- **Vous voulez rencontrer les élus municipaux pour :**
 - Leur faire passer le message de l'importance de l'ESS et de comment ils peuvent concrètement la soutenir durant leur mandat ;
 - Car vous rencontrez une problématique spécifique dans leur collectivité et souhaitez les faire agir ;
 - Eventuellement vous pouvez avoir un objectif de communication externe sur cette rencontre.

CONSEILS GÉNÉRAUX

- **Avant le rendez-vous :**

- Renseignez-vous sur la personne :

- Affiliation politique ;
 - Parcours (a-t-il travaillé ou été bénévole dans l'ESS par exemple, est-il originaire de la région ou parachuté, a-t-il occupé d'autres mandats avant et à quels niveaux) ;
 - Prises de positions publiques sur les sujets d'économie, de solidarité, de la vie associative etc. ;
 - Politiques publiques menées en tant que maire ou élu depuis le début de son mandat en matière d'ESS ou de sujets connexes ;
 - Si la CRESS a déjà rencontré cette personne et ce que vous vous étiez dit.

- Faites le lien avec les acteurs de l'ESS de la commune :

- Si ce n'est pas déjà le cas, consultez des acteurs de l'ESS de la ville en question (peut-être parmi vos adhérents) avant le RDV sur les manques/besoins exprimés par ceux-ci ;
 - Possibilité de les associer au rendez-vous ou aux suites de celui-ci, ou d'organiser le rendez-vous dans un lieu emblématique de l'ESS de la ville ;
 - Adaptez votre propos à la typologie de la commune (pas les mêmes enjeux dans une commune rurale etc.).

- **Pendant le rendez-vous :**

- Prenez le temps de vous présenter et de présenter la CRESS (rôle, missions, quelques chiffres, mentionner dès le début si vous avez accompagné un acteur de cette ville en particulier pour créer de l'intérêt concret pour le candidat) ;
 - Les personnalités politiques ont tendance à dériver sur d'autres sujets qu'ils ou elles connaissent mieux ou dans lesquels ils ou elles ont de l'expérience : il ne faut pas hésiter à recentrer le débat sur les enjeux de l'ESS et de la CRESS ;
 - Lorsqu'on ne connaît pas la réponse à une question précise il est recommandé de simplement noter cette question et d'expliquer que l'on reviendra plus tard avec la réponse mais que pour le moment vous ne l'avez pas. Cela vaut mieux que de dire quelque chose d'imprécis ou de faux qui impactera la crédibilité de votre plaidoyer.

LES ÉTAPES

1- Contacter un élu municipal ou un maire

- Envoyez à l'élu lui-même ou à son cabinet :

- Retrouvez les adresses directement sur le site des collectivités ainsi que l'organigramme de l'exécutif local permettant de cibler l' élu le plus intéressant suivant le sujet de votre rendez-vous ;
- Personnalisez votre mail en mettant en avant l'action de la CRESS sur le territoire, les acteurs de l'ESS de la ville en question ;
- Expliquez votre démarche et les raisons de votre sollicitation ;
- N'hésitez pas à ajouter une ou deux pièces-jointes à votre mail (éléments sur l'ESS dans le territoire, document de plaidoyer etc.).
- Appelez son QG de campagne ou tout autre point de contact pertinent pour demander un RDV :
 - Soyez bref, il s'agit de personnes très occupées et votre premier appel a pour objectif de mettre nos sujets sur leur radar, pas de tout expliquer ou de les convaincre ;
 - Vous n'obtiendrez sans doute pas de réponse tout de suite. L'assistant ou l'assistante voudra sans doute d'abord en discuter avec le candidat concerné. C'est prometteur : le but est de leur parler pour qu'ils aient connaissance de la CRESS et de ses attentes ;
 - Terminez votre conversation en demandant à votre correspondant s'il est possible d'organiser une entrevue avec l' élu concerné ;
 - Soulignez bien que vous pouvez être disponibles pour une rencontre en visioconférence aussi et que vous êtes à disposition pour discuter des enjeux rencontrés par la CRESS et par les acteurs de l'ESS sur le territoire
 - Mentionnez si vous avez déjà rencontré cet élu par le passé, notamment pendant la campagne, si vous avez rencontré d'autres élus aux mêmes fonctions d'une ville voisine, du même groupe politique etc. ;
 - Si vous sentez que cela est clé pour obtenir le rendez-vous vous pouvez insister sur le fait que vous communiquerez sur ce rendez-vous ou au contraire sur l'absence de réponse de l' élu etc.

2- Le déroulement-type d'un RDV avec un candidat aux élections municipales

- Commencez par remercier :
 - Avant toute chose, nous tenions à vous remercier d'avoir pris le temps de nous recevoir pour parler de l'importance de l'ESS dans la ville de XXXX et des moyens dont vous pourriez disposer pour la soutenir si vous êtes élu(e) maire.
- Présentez-vous
 - Donnez votre nom, fonction, éventuellement parler un peu de votre parcours et de votre lien au territoire : cela intéresse souvent les personnalités politiques de saisir l'engagement des personnes qui

viennent leur parler d'un sujet/d'une cause à soutenir, et cela crée un lien qui peut faciliter l'entente de vos demandes ensuite ;

- Présentez dans un second temps la CRESS, son rôle, ses missions, ses actions. Assurez-vous d'avoir en tête une présentation courte, bien rodée, que vous pouvez décliner pour chaque rendez-vous.

- Expliquez et appuyez vos demandes :

- Une fois que vous vous êtes présentés, veillez à poser directement le cadre de la discussion, les attentes de la CRESS vis-à-vis des politiques locales, les besoins et problématiques rencontrés par l'ESS au sein de la commune ou intercommunalité et présentez les demandes de plaidoyer que vous portez ;
- A partir de ces demandes votre interlocuteur réagira et la discussion s'enclenchera, il souhaitera certainement vous présenter ses actions concrètes pour le développement de l'ESS dans sa ville ;
- Laissez la place nécessaire à un échange constructif et adaptez votre ton à la disposition de votre interlocuteur à s'accorder avec votre point de vue. En fonction des recherches que vous avez précédemment fait sur ses prises de positions vous pouvez anticiper ses réactions et donc le degré d'ambition à porter tout de suite dans vos demandes ;
- Néanmoins, pour que le RDV soit très utile il faut faire en sorte d'en sortir avec 2/3 engagements concrets et pistes de collaboration pour la suite, essayez donc en fin de RDV à le pousser à vous faire des propositions concrètes.

3- Les suites du RDV

- Il est recommandé de faire un mail le lendemain du RDV ou quelques jours après :

- Commencez par le remercier pour la rencontre et les échanges riches ;
- Vous pouvez y joindre des documents ou informations complémentaires sur des sujets dont vous avez échangé pendant le rendez-vous ;
- Vous montrez ainsi que vous ne perdez pas le lien et restez mobilisés.

- Si vous le souhaitez, n'hésitez pas à communiquer sur le RDV :

- Soit directement sur les réseaux sociaux (Bluesky, LinkedIn sont les plus recommandés pour des RDV politiques mais Facebook peut avoir son intérêt sur les sujets locaux)
 - Dans ce cas veillez à prendre une photo lors du RDV en accord avec l' élu municipal, cela donnera plus de force et d'incarnation à votre post.
- Soit dans les médias :

- Exemple : « La CRESS rencontre le maire et dessine des pistes de coopération » avec un article général présentant le plaidoyer que vous allez porter pendant cette séquence ;
- En interne, il est évidemment utile de garder trace des engagements pris par l'élu municipal ou du ressenti global de ce RDV :
 - Notamment s'il occupe demain d'autres fonctions politiques :
 - Revenez vers lui directement après son élection/nomination avec un mail de félicitations personnalisé lui rappelant vos échanges et son lien à l'ESS ;
 - Conservez bien ses coordonnées et celle de son équipe (on ne sait jamais le maire peut devenir Premier ministre 😊...).

COMMENT PRESENTER L'ESS EN 3 MINUTES DANS MA VILLE

1 MINUTE POUR DIRE LES PRINCIPES

- C'est une façon de faire de l'économie, d'entreprendre, de gérer une entreprise avec :
 - De la démocratie
 - Exemple : le club de football du coin sous forme associative où tous ceux qui adhèrent au club ont le droit de voter et de choisir le président
 - Du partage de la valeur
 - Exemple : le club de football du coin toujours ne rémunère pas un actionnaire, c'est une organisation non lucrative
 - De l'utilité sociale
 - Exemple : le club de football sensibilise à la pratique du sport, encadre et éduque des jeunes de milieux et de quartiers variés et fait vivre la cohésion de la ville, il crée de l'emploi (entraîneurs, entretien du stade) et de la vie festive (matches, tournois).

= Il a été créé par et pour les pratiquants de ce sport et ils ont toujours la main sur sa gestion grâce aux principes de l'ESS.

NB : on peut évidemment varier les exemples mais en 3 minutes c'est plus simple d'en choisir un très simple et symbolique de la ville. Autres idées d'exemples :

- *La ressourcerie*
- *L'association culturelle etc.*

1 MINUTE POUR DIRE LA DIVERSITE

- Les structures de l'ESS respectent ses principes avec des formes très variées : Fondations, associations, mutuelles non lucratives, coopératives....
- Elles sont implantées dans tous les secteurs d'activité et représentent 13,7% de l'emploi privé au niveau national. Par exemple
 - Le magasin des producteurs en coopérative à l'entrée de la ville
 - La crèche associative du quartier
 - La borne où on peut déposer ses anciens vêtements
 - L'entreprise d'insertion à côté de la gare
 - La banque coopérative à côté de l'office de tourisme
 - Les agences de mutuelles dans la rue principale

= Tout ça c'est de l'ESS !

NB : évidemment à adapter/préciser/changer en fonction de la ville

1 MINUTE POUR DIRE LA PLACE DANS LE TERRITOIRE

- Sans l'ESS, il n'y aurait pas :
 - D'intervention musicale dans les écoles dans la ville car c'est proposé par une association artistique ;
 - De solutions pour donner une seconde vie à nos vélos car c'est proposé par un atelier d'insertion ;
 - Autant de stands au marché des producteurs le samedi matin car la plupart des fermiers sont en coopérative ;
 - D'animations en fin d'année car les spectacles sont proposés par les associations de la ville ;
 - De centre de santé car il est sous forme mutualiste ;
 - De personnes pour emmener les habitants âgés isolés à leurs rendez-vous médicaux car ce sont des bénévoles qui le font.

NB : évidemment à adapter/préciser/changer en fonction de la ville

PLAN DE VALORISATION DU KIT MUNICIPALESS DU RTES

[Lien vers le kit](#) - Le RTES propose un kit MunicipalESS pour les équipes municipales et intercommunales souhaitant soutenir l'économie sociale et solidaire. Il est composé de 24 fiches.

RÉPARTITION DES FICHES

Les fiches introductives :

- le texte introductif "[Pour inscrire l'économie sociale et solidaire au coeur des politiques publiques communales et intercommunales](#)"
 - la fiche n°1 : "[Économie sociale et solidaire, de quoi parle-t-on ?](#)"
 - la fiche n°2 : "[Pourquoi mettre en place une politique de soutien à l'économie sociale et solidaire ?](#)"
 - la fiche n°3 : "[L'économie sociale et solidaire au coeur des compétences du bloc communal](#)"
- ➔ Ces fiches nous semblent les plus générales et donc les plus simples à communiquer lors d'une première prise de contact. Vous pouvez prévoir de les envoyer aux candidats que vous aurez ciblé en complément d'une demande de rdv.
- ➔ Elles vont être mise à jour avec à terme une présence du logo d'ESS France aux côtés de celui du RTES

Les fiches "leviers" :

- [Connaitre et mobiliser les acteurs de mon territoire \(n°4\)](#)
 - [Commande publique responsable \(n°7\)](#)
 - [Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif - SCIC \(n°9\)](#)
 - [Modes de contractualisation entre collectivités et acteurs de l'ESS \(n°11\)](#)
 - [L'accès au foncier des acteurs de l'ESS \(n°13\)](#)
 - [Utilité sociale, impact social et évaluation des politiques publiques d'ESS \(n°15\)](#)
 - [Animer son territoire \(n°17\)](#)
 - [Finance solidaire & monnaies locales complémentaires \(n°20\)](#)
 - [Transversalité des politiques d'ESS \(n°23\)](#)
 - [Synthèse des ressources mobilisables par les collectivités \(n°24\)](#)
- ➔ Ces fiches sont plus pertinentes à communiquer en fonction de la typologie de la collectivité ou du profil du candidat. Elles peuvent suivre un rendez-vous, en complément en fonction de sujets abordés lors du rendez-vous.

Les fiches "thématiques" :

- [ESS & revitalisation des centres-villes \(n°5\)](#)

- [ESS & politique de la ville \(n°6\)](#)
- [ESS & alimentation durable et accessible à tous \(n°8\)](#)
- [ESS & accès à une mobilité durable \(n°10\)](#)
- [ESS & culture \(n°12\)](#)
- [ESS & transition énergétique \(n°14\)](#)
- [ESS & ruralité\(s\) \(double fiche n°16\)](#)
- [ESS & numérique \(n°18\)](#)
- [ESS & jeunesse et sports \(n°19\)](#)
- [ESS, petite enfance & famille \(n°21\)](#)
- [ESS, gestion des déchets & économie circulaire \(n°22\)](#)

➔ *Ces fiches sont plus pertinentes à communiquer en fonction de la typologie de la collectivité ou du profil du candidat. Elles peuvent suivre un rendez-vous, en complément en fonction de sujets abordés lors du rendez-vous.*

CIBLES POTENTIELLES DES FICHES

Cibles primaires externes :

- Candidats aux élections municipales ;
- Elus municipaux ;
- Agents municipaux ;

Cibles secondaires externes :

- Electeurs ;
- Presse spécialisée ;
- Acteurs de l'ESS du territoire

Cibles internes :

- Equipe salariée de la CRESS
- Gouvernance de la CRESS
- Adhérents de la CRESS