

Convaincre le directeur

S'assurer le concours de partenaires qui ont confiance en vous et sont bien décidés à faire de ce projet un succès est un point essentiel. Après avoir sélectionné l'école (ou le groupe scolaire) de votre choix, demandez à rencontrer le directeur afin de lui exposer les avantages de la Campagne Display.

Outre les améliorations techniques, des mesures visant à modifier le comportement des usagers peuvent facilement être mises en place dans n'importe quel bâtiment. Ces mesures peuvent conduire à **une réduction de 10 à 15 % de la consommation d'énergie du bâtiment** ! Une belle économie sur le budget de l'établissement et un beau geste pour l'environnement !

Voici quelques arguments qui vous aideront à convaincre le directeur de participer à Display :

- Réduction des coûts énergétiques et de la consommation d'énergie
 - Protection de l'environnement grâce à la réduction des émissions de CO2
 - Les économies réalisées sur la facture énergétique peuvent être réinvesties dans des activités ou du matériel pour l'école (cela est possible dans de nombreux cas)
 - Plus de confort
 - Sensibilisation à l'environnement
 - Plus grande empathie du personnel et des visiteurs vis-à-vis de l'établissement
 - Les résultats obtenus peuvent contribuer aux engagements pris dans le cadre de la Convention des Maires
 - L'énergie est un vaste sujet qui peut servir de thème à de nombreux projets pédagogiques
- Etc.

Discutez avec le directeur d'un calendrier possible pour la campagne, ainsi que des moyens financiers et humains dont dispose le bâtiment ou pour lesquels elle doit faire une demande. Le directeur est le meilleur juge de ce qui peut, ou non, être mis en œuvre dans le bâtiment et vous aidera à organiser la campagne. Son implication dans le projet est en effet un gage de succès.