



Comment convaincre les collectivités de votre territoire de déployer le SRAV ?

1. Rappel des règles de co-financement du programme Génération Vélo

Le bénéficiaire doit être une collectivité territoriale faisant appel à un intervenant référencé sur Génération Vélo. L'intervention co-financée doit être sur la **même année scolaire** et concerner l'**ensemble ou une partie des blocs avec obligatoirement le bloc 3** et la **délivrance d'attestations**. Le co-financement s'élève à **50% du total** (plafonné par groupe à 850€ HT si plusieurs blocs et 650€ HT si bloc 3 seul).

Retrouvez [ici le parcours complet des collectivités bénéficiaires](#).

Pour le volet cofinancement, le rôle des intervenants référencés est détaillé page 4.

2. Pourquoi prospecter ?

En tant qu'intervenant, cela permet de développer votre activité quantitativement (pérennisation des interventions réalisées, multiplication du nombre de classes, nouveaux territoires, sur toute l'année, bouche à oreille avec d'autres collectivités, etc.) et qualitativement (mise en place des 3 blocs, collectivités désireuses de davantage d'heures, de contenus, d'aller plus loin que le SRAV, etc.). **Ce développement a, entre autres, un intérêt financier pour votre structure et la valorise.**

De plus, une collectivité qui s'inscrit sur Génération Vélo va nécessairement bénéficier d'une réunion de présentation détaillée du SRAV et de Génération Vélo. Dans ce cadre, ses techniciens et/ou élus porteurs potentiels du projet seront sensibilisés aux enjeux et au contexte de ce dispositif par un animateur régional du programme Génération Vélo et votre activité sera mise en avant. Cela leur permettra aussi de découvrir **les aides financières possibles**, apportant une solution concrète à l'un des principaux freins du SRAV. C'est également une occasion pour elles d'être **mises en réseau avec les acteurs locaux du ministère des Sports, de l'Éducation nationale** ou bien d'autres collectivités déjà engagées sur le sujet. Ces éléments sont des **facteurs de réussite du projet et de pérennisation** de l'action chaque année.

3. Après de qui prospecter ?

Une collectivité territoriale est une entité locale à qui l'État a transféré des compétences et des moyens. Elle a des **compétences différentes selon son échelon et son statut**, à cette compétence est souvent rattachée **un élu et/ou un agent**. Si l'enseignement du SRAV n'est pour le moment pas rendu obligatoire par l'Éducation nationale, **les collectivités ont un rôle essentiel à jouer dans le déploiement du dispositif**. Par conséquent, **leur investissement est variable et peut être de différentes natures**. En voici quelques exemples :

- Coordination du dispositif ;
- Sondage et organisation avec les établissements scolaires ;
- Communication (auprès des autres collectivités, des écoles, des familles, etc.) ;
- Mise à disposition, entretien et/ou stockage du petit (casques, gilets, accessoires, etc.) ou du grand matériel (flotte de vélos, remorque, piste d'éducation bloc 2, etc.) ;
- Mise à disposition et/ou formation d'ETAPS ;
- Financement ou cofinancement de la prestation d'un intervenant extérieur.

a. Élu ou agent ?

L'**élu** constitue l'autorité territoriale à l'égard de ses agents et agit pour l'intérêt local, il est **membre des organes délibérants** sur les orientations stratégiques et budgétaires de la collectivité. L'**agent** en revanche est lui **un employé de la fonction publique territoriale** au sein de la collectivité, il peut conseiller et orienter ses élus puis mener à bien les projets décidés par l'exécutif local.

Au stade de la prospection, toute porte d'entrée est bonne à prendre en tant qu'intervenant extérieur. À noter que, par la suite, **le projet SRAV voit ses chances d'aboutissement augmenter lorsque les élus et les agents avancent ensemble** (cela vaut aussi entre les services). Par exemple : côté politique et budgétaire pour l'élue en lien avec le côté organisationnel et opérationnel avec l'agent.

b. Commune ou EPCI* ?

Ces deux échelons de collectivités sont pertinents pour le SRAV car **plusieurs de leurs compétences sont concernées**. Sur ce sujet, **leurs actions peuvent également être complémentaires** (voir paragraphe précédent « Qui prospecter ? »). **La taille du projet est également impactée** : les EPCI ont logiquement un territoire plus étendu et davantage d'écoles et d'enfants sont concernés.

Voici une liste non exhaustive de ces **compétences, potentiellement mobilisables** :

- La commune : les affaires scolaires et leurs transports, les sports, l'environnement, l'enfance et la jeunesse, l'action sociale, la caisse des écoles, la santé, etc. ;
- L'EPCI : mobilité (si AOM**), jeunesse, sports, santé (variable), environnement, etc.

3. Comment prospecter ?

a. Prise de contact

Il est important de cibler quelqu'un de potentiellement sensible au sujet (voir compétences ci-dessus). Bien qu'il y ait de nombreuses possibilités (il ne faut d'ailleurs pas hésiter à changer de cible si vous restez sans réponse), **certains profils se démarquent pour les porteurs de projets SRAV** : élus et chargés de mobilité, directeur du service des sports, directeur du service enfance/jeunesse/éducation. **La recherche de contact** peut se faire par une **recherche en ligne, sur l'organigramme du site de la collectivité**, via **les réseaux sociaux** (LinkedIn particulièrement) **ou via son réseau** : référent SRAV du SDJES et de la DRAJES, animateur Génération Vélo, partenaire SRAV, autre collectivité, directeurs ou enseignants des écoles locales, etc.

b. Discours

L'importance de déployer le SRAV sur son territoire et **l'intérêt de s'emparer du programme Génération Vélo** sont des notions à présenter à la collectivité **en tant qu'expert et intervenant**. La teneur du discours à adopter dépend de votre interlocuteur et de votre sensibilité aux nombreuses raisons qui rendent le SRAV nécessaire et notre programme avantageux. **En voici une liste non exhaustive** :

- Le SRAV s'inscrit, dans le système vélo, comme **une solution de mobilité écologique et économique** ;
- En luttant contre la sédentarité, le SRAV permet le développement de **l'activité physique quotidienne** ;
- Le SRAV contribue à la formation des usagers de la route de demain, **responsables de leur sécurité et de celle des autres** ;
- Il s'agit d'une **politique publique interministérielle** dont le déploiement national est exponentiel (+ de 50k attestations en 2021, + de 100k en 2022 et + de 150k en 2023) ;
- Les professionnels **partenaires du SRAV** sont des **encadrants experts habilités à délivrer des attestations** (qualité des interventions et pérennisation du modèle en vous sollicitant sur tout ou partie du SRAV) ;
- **Génération Vélo permet la prise en charge de 50% des interventions** (avec les plafonds évoqués plus haut)
- **La fin de ce programme CEE** est aujourd'hui planifiée au 31/12/24 ; c'est donc le moment d'en bénéficier !

Votre [animateur ou animatrice régionale](#) reste disponible pour vous accompagner, notamment dans vos démarches de prospection.

* Établissement Public de Coopération Intercommunale (communauté de communes, d'agglomération, métropoles, etc)

** Autorité Organisatrice de la Mobilité