

## Argumentaire « développement durable » dans son association

Engager son association dans une démarche de Responsabilité Sociétale des Organisations peut être valorisé auprès des différents publics cibles.

Cela peut servir d'argument pour mettre en valeur et différencier l'association.

Publics cibles	Arguments
<b>Les salariés, les bénévoles, les jeunes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Répond aux attentes des nouvelles générations.</li><li>› Donne du sens dans son travail.</li><li>› Apporte une cohérence entre l'activité, le projet associatif et les enjeux mondiaux.</li><li>› Mieux répondre aux attentes des bénéficiaires et des parties prenantes par le dialogue.</li></ul>
<b>Les pouvoirs publics et collectivités locales</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Agir dans le cadre de l'Agenda 21 local.</li><li>› Répondre aux attentes des financeurs qui intègrent le développement durable dans les appels d'offres.</li><li>› Se différencier des autres associations.</li><li>› Développer une approche innovante.</li><li>› Etre à l'écoute des besoins du territoire et apporter de nouvelles réponses.</li><li>› Développer les collaborations avec d'autres acteurs locaux.</li><li>› Réduire ses frais de fonctionnement.</li></ul>
<b>Les partenaires privés (entreprises et fondations), les particuliers</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Créer une proximité de valeur en partageant les mêmes préoccupations et l'engagement dans la RSO.</li><li>› Se différencier des autres associations.</li><li>› Développer une approche innovante.</li><li>› Etre à l'écoute des besoins du territoire et apporter de nouvelles réponses.</li><li>› Réduire ses frais de fonctionnement et optimiser les dons vers la réalisation de l'objet social.</li></ul>

En savoir plus :

- [sur le développement durable et les collectivités](#) ;
- [sur le développement durable](#) : [consultez notre guide dédié](#).

ORAVEO pour le Crédit Mutuel  
Septembre 2016