

Aide-mémoire : Arguments en faveur de la nature

Stratégie	Que faire	Pourquoi cela fonctionne-t-il	Ce que je vais faire (plan de match)
Connaissez votre public	<p>Adaptez votre message à chaque groupe de parties prenantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propriétaires de clubs : économies de coûts, conformité • Athlètes : performance, qualité de l'air, récupération plus rapide • Sponsors : image de marque, impact ESG 	Aligne vos arguments sur ce qui compte le plus pour eux.	
Commencez par des histoires de réussite	Partagez des études de cas pertinentes de clubs ou de sites similaires.	Renforce la crédibilité et concrétise la vision.	
Répondez aux préoccupations de manière proactive	<ul style="list-style-type: none"> • Coût ? Mentionnez les subventions, les allègements fiscaux et les économies à long terme. • Espace ? Suggérez un verdissement vertical ou des interventions modulaires. 	Préempte la résistance.	
Soutenez vos propos avec des chiffres	<p>Utilisez des statistiques crédibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les arbres peuvent réduire les températures locales jusqu'à 8°C (Source). • Les toits verts réduisent les coûts de refroidissement de 8% (Source). • Les espaces verts autour des sites augmentent la valeur des propriétés jusqu'à 20% (Source). • Les solutions fondées sur la nature sont environ 50% moins chères et 28% plus précieuses que les infrastructures grises (Source). • que dollar dépensé pour la restauration de la nature peut rapporter jusqu'à 6,63 dollars en valeur sociale (Source). 	Quantifie le retour sur investissement.	
Présentez vos idées comme un avantage concurrentiel	<p>Soulignez comment la nature améliore l'attrait, la résilience et la réputation des sites.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La durabilité est un facteur clé dans les décisions de soutien pour plus de 60% des sponsors, plus de 82% d'entre eux estimant que son importance augmente (Source). 	Renforce vos arguments avec des avantages concurrentiels, par exemple, un attrait de sponsors, la vente de billets et l'adaptation au climat.	