



ATELIER DE CO-CRÉATION : AMÉLIORER LES PRATIQUES POUR PROTÉGER PLUS D'HABITATS FAUNIQUES

DRUMMONDVILLE - LE 31 MAI 2019



Compte rendu de l'atelier



Comité organisateur :

Marilou Bourdages, Réseau de milieux naturels protégés

Andréanne Blais, Conseil régional de l'environnement du Centre-du-Québec

Collaboratrice au développement des ateliers :

Aurélié Sierra, Sociologue de l'environnement

Andréanne Blais, Conseil régional de l'environnement du Centre-du-Québec

Rapport rédigé par :

Marilou Bourdages, Réseau de milieux naturels protégés

Merci aux animateurs de groupes lors des ateliers en équipe :

Anne-Marie Robichaud, Nature-Action Québec

Véronique Vermette, Réseau de milieux naturels protégés

Sylvain Perron, Réseau de milieux naturels protégés

Éric Perreault, Conseil régional de l'environnement du Centre-du-Québec

Andréanne Blais, Conseil régional de l'environnement du Centre-du-Québec

Table des matières

Mise en contexte.....	4
Déroulement.....	6
Horaire de la journée	8
Constats.....	9
Bilan collectif	12
La Séquence Idéale.....	13
Identification des priorités d'action	16
Conclusions et suites	18
ANNEXE 1 - Liste des participants	19
ANNEXE 2 : Questions pour la propriétaire.....	20
ANNEXE 3 : Questions pour le Panel	21
ANNEXE 4 : Canevas - Persona	22
ANNEXE 5 : Qu'est-ce que l'engagement.....	23
ANNEXE 6 : Canevas - Séquence idéale.....	24
ANNEXE 7 : Canevas - Priorités	25

Mise en contexte

Le sud du Québec, où se concentre la majeure partie de la population, regorge de milieux naturels exceptionnels qui abritent 66% des espèces menacées ou vulnérables de la province. De nombreux écosystèmes essentiels pour la faune et la flore indigène du Québec se retrouvent dans cette région, il est donc primordial de trouver des moyens de les protéger.

Pour conserver et connecter les habitats fauniques de la province efficacement, des actions doivent être menées tant en terres publiques qu'en terres privées, là où les pouvoirs de l'État sont plus restreints et où les enjeux d'occupation du territoire ne cessent de s'accroître. La conservation volontaire est un outil incontournable pour y arriver. Certains organismes de conservation ont développé, grâce aux années passées sur le terrain, des approches innovantes en collaboration avec des acteurs diversifiés. Ils sont donc des alliés naturels et essentiels des instances gouvernementales. Leur apport est particulièrement fondamental dans une optique de maintenir et même d'améliorer la connectivité entre les milieux naturels sur le territoire de la province.

La conservation volontaire est un mouvement qui repose sur des groupes communautaires bien ancrés dans leur région. Souvent, les projets de conservation sont initiés par de simples citoyens ayant à cœur la protection d'un élément naturel de la région. Au cours des dernières décennies, le mouvement de la conservation volontaire s'est organisé et professionnalisé. Cependant, les besoins sont encore très grands. De nombreux organismes de conservation sont encore constitués que de bénévoles, dont les connaissances en matière de bonnes pratiques d'intendance et de gestion sont limitées. D'autres organismes mieux établis cherchent à améliorer leurs pratiques, dans le but de gagner en efficacité tant en termes de superficie protégée que de capacité d'assurer l'intendance à long terme des propriétés qu'ils gèrent.

De plus, les gouvernements fédéraux et provinciaux ont promis des investissements considérables en conservation dans le but d'atteindre les cibles d'Aichi en 2020 et même les dépasser. Cela représente une opportunité pour accélérer le rythme auquel collectivement nous protégeons et connectons les milieux naturels du Québec. Il y a donc urgence d'appuyer les intervenants œuvrant en conservation volontaire partout au Québec. Il est souhaitable qu'ils soient plus efficaces dans leurs actions de conservation et qu'ils arrivent à faire plus avec les fonds qui seront investis dans les prochaines années.

C'est dans ce contexte que le Réseau de milieux naturels (RMN) a voulu supporter les acteurs de la conservation volontaire de la province dans le développement de leurs compétences. Grâce à la collaboration du Conseil régional de l'environnement du Centre-du-Québec (CRECQ) et à l'appui financier de la Fondation de la Faune du Québec (FFQ), le RMN s'est lancé dans l'organisation d'un atelier de co-création visant à appuyer les intervenants désirant raffiner leurs stratégies en termes d'engagement

des propriétaires envers la protection de la biodiversité. Les services d'Aurélié Sierra, sociologue de l'environnement, ont été retenus pour bâtir le contenu de l'atelier. Son expérience et son approche participative ont permis de sélectionner des activités pertinentes et efficaces.

Objectifs de l'atelier :

1. Accélérer le rythme de la protection et de la connectivité des habitats fauniques à travers un partage d'expertise entre les organismes œuvrant en conservation volontaire.
2. Améliorer les pratiques des organismes afin qu'ils deviennent plus efficaces et optimisent l'utilisation des fonds octroyés par les bailleurs de fonds.
3. Questionner l'efficacité des techniques et outils existants, dans le but de les bonifier.
4. Stimuler la concertation des acteurs de la conservation volontaire sur les méthodes efficaces de sélection des sites à protéger et d'engagement des propriétaires pour améliorer et harmoniser les pratiques.
5. Faire profiter aux plus grands nombres d'intervenants possibles les nouveaux développements innovants au sujet de la sélection des sites à protéger et de l'engagement des propriétaires cernés, pour arriver à protéger un plus grand nombre d'habitats fauniques et à favoriser leur connectivité.
6. Partager avec les bailleurs de fonds les obstacles freinant la conservation dans le sud du Québec.

Déroulement

D'une durée d'une journée (voir l'horaire ci-bas), la journée était divisée entre des activités de réflexion individuelles en matinée et des activités de groupe en après-midi.

Témoignage d'une propriétaire

L'atelier a débuté avec un mot de bienvenue de la part de Marilou Bourdages (RMN). Puis, la journée a été lancée grâce à une présentation d'Andréanne Blais (CRECQ) qui présentait les résultats d'un sondage sur l'efficacité de la remise de cahiers du propriétaire et de signature de déclaration d'intention.

Suite à cette présentation, une propriétaire de la région, Jocelyne Doyon, ayant entrepris des actions de conservation sur sa propriété, une terre agricole, est venue partager son expérience. Les participants ont eu la chance de lui poser de nombreuses questions pour mieux comprendre les points forts et les faiblesses de l'approche utilisée avec cette propriétaire.

Panel d'experts

La matinée s'est poursuivie avec un panel formé de trois experts du milieu de la conservation volontaire : Hubert Pelletier (Conservation de la nature Canada), Véronique Thibault (Corridor Appalachien) et Éric Malka (Centre de la Nature du Mont-Saint-Hilaire). Marilou Bourdages (RMN) a posé de nombreuses questions aux experts, sur leurs méthodes d'approche des propriétaires ciblés pour des actions de conservation, leurs outils, les défis qu'ils rencontrent, et les limites imposées par les bailleurs de fonds. Les participants ont aussi eu la chance de poser leurs propres questions.

Les constats qui sont ressortis de la présentation d'Andréanne Blais, du témoignage de la propriétaire et du panel d'experts sont détaillés dans la section "*Constats*".

Bilan collectif

Pour la dernière étape de l'avant-midi, les participants ont été invités à dresser un bilan collectif des méthodes actuelles pour engager les propriétaires. Chaque participant était invité à écrire ce qu'il considère comme les forces, faiblesses, opportunités ou menaces sur des papiers autocollants et à les coller sur les affiches correspondantes (4 grandes feuilles collées au mur). Chaque participant devait se référer à sa propre expérience, aux outils, aux approches qu'il utilise ou qu'il a expérimentés. Un résumé de ce qui est ressorti de cet exercice se trouve à la section "*Bilan collectif*".

Persona

En début d'après-midi, les activités de groupes ont démarré. Les participants se sont assis au sein d'équipes prédéterminées. Un résumé du bilan collectif a été distribué à chaque table pour appuyer les réflexions à suivre. La première activité de groupe

consistait à créer un profil type ou faire un portrait général d'un propriétaire. L'objectif était de créer un personnage concret pour inspirer les prochaines activités. Voir "l'ANNEXE 4 : Canevas - Persona" pour le format.

Séquence idéale

Une fois l'exercice de création d'un personnage de propriétaire terminé, les équipes se sont affairées à imaginer une séquence idéale d'engagement d'un propriétaire. Pour les aider, Marilou Bourdages a partagé avec tous un texte préparé par Aurélie Sierra, sociologue de l'environnement, sur ce qu'est l'engagement. Ce texte est disponible à "l'ANNEXE X : *Qu'est-ce que l'engagement*". Les membres du groupe devaient construire une démarche qui permettrait de susciter de forts engagements envers la conservation chez les propriétaires. Il est possible de consulter le canevas utilisé lors de cette activité à "l'ANNEXE 5 : Canevas - Séquence idéale". Aussi, les résultats peuvent être consultés à la section "Séquence idéale de l'engagement d'un propriétaire" du présent document.

Priorités identifiées

Enfin, le dernier exercice de la journée avait pour objectif de définir les priorités qui permettraient de partir de la situation actuelle pour se rendre aux séquences idéales identifiées.

Pour cette activité, il a été demandé à une personne par table de changer d'équipe pour disséminer les idées de son groupe auprès d'un autre.

Dans un premier temps, les participants devaient cibler 3 priorités: ce qui est le plus urgent ou le plus important, ce qui va nécessiter le plus de changements, etc.

Ensuite, pour chaque priorité, les participants devaient définir les moyens à mettre en œuvre pour passer de la situation actuelle à la séquence idéale.

Enfin, pour chaque moyen, des acteurs clés, des porteurs ou leaders pouvaient être identifiés.

Le canevas utilisé lors de cette activité peut être consulté à "l'ANNEXE 6 : Canevas - Priorités identifiées". Aussi, les résultats peuvent être consultés à la section "Identification des priorités d'action" du présent document.

Les dernières minutes de la journée ont été consacrées au partage des priorités identifiées par les différents groupes.

Horaire de la journée

10h30	Témoignage d'une propriétaire engagée
10h40	Panels d'experts
11h30	Bilan collectif des méthodes
12h00	Dîner réseautage
13h15	Persona et imaginer la séquence idéale
14h30	Moyens et stratégies pour y arriver (Priorités identifiées)
15h30	Plénière et mot de la fin

Constats

Les constats suivants sont tirés des discussions ayant eu lieu lors du témoignage d'une propriétaire d'une terre agricole qui est engagée dans une démarche de conservation, ainsi que celles ayant eu lieu lors du panel d'experts.

1. Les cahiers de propriétaires et les déclarations d'intention ne sont pas aussi efficaces qu'on le souhaiterait.

Force est de constater que les déclarations d'intention et les cahiers de propriétaires, ces deux outils très communs en conservation volontaire, ne sont pas aussi efficaces qu'on le souhaiterait. De nombreux propriétaires ne se souviennent pas d'avoir signé une déclaration d'intention. De plus, la signature d'un document inquiète de nombreuses personnes. Ces deux outils nécessitent un grand investissement de temps, autant pour les créer ou les obtenir, que pour en faire le suivi par la suite. Beaucoup d'organismes s'interrogent sur leur pertinence dans l'optique de faire des gains significatifs en conservation.

2. Plusieurs organismes délaissent les cahiers de propriétaire et les déclarations d'intention au profit d'autres outils comme les cartes personnalisées, les événements spéciaux ou les rencontres informelles, par exemple.

Bien que les cahiers de propriétaires et les déclarations d'intention soient encore utilisés par de nombreux organismes et demandés par plusieurs bailleurs de fonds, plusieurs organismes ont indiqué ne plus utiliser ces outils. Considérés comme inefficaces par plusieurs ou une trop grande charge de travail pour ce qu'ils rapportent, ces outils sont souvent mis de côté au profit d'autres qui sont plus simples :

- Cartes personnalisées pour un propriétaire, avec information de contact de l'organisme ;
- Rencontres informelles pour connaître le propriétaire et lui faire découvrir l'organisme ;
- Événements spéciaux, pour créer une occasion de rencontrer des propriétaires motivés.

Plutôt que de viser la signature d'une déclaration d'intention, ces démarches visent de se faire connaître par le propriétaire. Ainsi, lorsque ce propriétaire sera prêt à se défaire de sa propriété ou à faire une démarche de conservation, il connaîtra déjà l'existence de l'organisme et pourra peut-être le contacter de lui-même.

3. Engager un propriétaire dans une démarche de conservation est un processus à long terme.

Engager un propriétaire dans une démarche de conservation est un processus lent et comportant de nombreuses étapes. Les experts du panel tout comme la

propriétaire ont souligné l'importance de la constance des personnes responsables du contact avec le propriétaire. Il y a une relation de confiance à bâtir et s'il y a du roulement de personnel, cette relation est gâchée.

4. Créer un lien de confiance et négocier avec un propriétaire nécessitent des compétences particulières.

En effet, les techniques et stratégies nécessaires pour approcher efficacement un propriétaire, l'engager dans une démarche de conservation ou même négocier l'acquisition d'un terrain pour le protéger sont des compétences très particulières. Les employés et bénévoles des organismes œuvrant en conservation possèdent habituellement des formations en sciences. Évidemment, ces formations ne sont que peu utiles alors que c'est l'aspect humain et social qui domine. Il y a donc un grand besoin de former des personnes-ressources qui peuvent agir en tant qu'experts de la négociation et d'autres aspects plus sociaux des démarches de conservation.

5. Les programmes de financements ne sont pas conçus pour financer des démarches de longue haleine.

Un grand défi qui a été mentionné plusieurs fois est la discordance entre les programmes de financement qui veulent des résultats rapides, souvent en moins d'une année et la réalité sur le terrain : les projets de conservation prennent beaucoup de temps ! Pour arriver à faire des gains significatifs pour la conservation dans le sud du Québec, il faudra que les bailleurs de fonds acceptent de s'engager dans des projets à plus long terme. Pour le moment, les programmes de financement ne sont pas conçus sur ce modèle. De nombreux inconvénients découlant de la pression de conclure les projets trop rapidement ont été identifiés. Par exemple, les actions posées sont moins pertinentes. Cela peut aussi mener à payer plus cher pour les propriétés acquises, ce qui influence à la hausse le marché des propriétés pour la conservation.

6. Les bailleurs de fonds ont besoin de livrables. Que peut-on offrir d'autre que les cahiers de propriétaires et les déclarations d'intention ?

Une des raisons évoquées pour continuer à utiliser ces deux outils, même s'ils génèrent une certaine insatisfaction, est le fait que ce sont souvent les livrables associés au financement des premières démarches d'approche de propriétaires. Si certains organismes ne souhaitent plus utiliser ces outils, il faut innover et suggérer de nouveaux livrables aux bailleurs de fonds. Une solution proposée est de faire des comptes rendus de rencontres ou encore de faire signer une attestation de rencontre au propriétaire, plutôt qu'une déclaration d'intention.

7. Comment financer les organismes qui ne font pas d'acquisition de terrains, mais qui préparent le terrain par de la sensibilisation et des rencontres avec les propriétaires privés ?

De nombreux organismes de conservation travaillent en collaboration avec des organismes qui se spécialisent dans l'approche de propriétaires (mais qui ne font

jamais d'acquisition de terrains pour la conservation). Par exemple, un petit organisme local fera des démarches avec des propriétaires et pourra recommander un propriétaire intéressé à donner son terrain à un organisme de conservation de plus grande envergure qui lui a l'habitude d'acheter ou de recevoir des dons de terrains. Mais ces premières étapes d'approches sont de plus en plus difficiles à financer. Pourtant, plusieurs organismes dépendent de ces démarches très locales pour arriver à conclure rapidement des ententes de conservation, dans les délais exigés par les bailleurs de fonds.

8. Les outils de conservation actuels ne permettront pas de faire des gains significatifs rapidement dans le sud du Québec.

Malgré tous les efforts et les investissements, force est de constater que la conservation tire toujours de l'arrière face au développement du territoire et la destruction des milieux naturels dans le sud du Québec. Il est donc urgent d'inventer et de développer de nouveaux outils de conservation qui permettront d'accélérer le rythme. Parmi les outils nécessaires, ceux adaptés aux propriétaires fonciers possédant de grandes superficies ont été mentionnés, comme les entreprises forestières, les promoteurs ou les entreprises. Ce ne sont pas des déclarations d'intention qui vont faire la différence dans ces cas. Quelques propositions ont été mentionnées :

- compensations monétaires pour les propriétaires qui gèrent bien leurs terres,
- des baux,
- des servitudes de conservation à vocation forestières (et leur reconnaissance par le MELCC).

Bilan collectif

Voici les forces, faiblesses, opportunités et menaces identifiées par les participants de l'atelier. Leurs réponses ont été mises en commun et regroupées pour synthétiser le tout.

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Variété des services et de l'expertise des organismes • Diversité des outils de conservation existants • Partenariats entre les organismes locaux • Connaissance du milieu de la part des organismes = approche humaine et personnalisée • Créativité des organismes à développer et adapter les projets 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'expérience de la relève qui souvent est nécessaire dans les OSBL • Manque de notoriété des ONG • Peu de diffusion des projets en cours dans les autres organisations et dans les médias • Talent de négociation à développer, approche plus sociale que biologique
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Volonté de collaboration entre organismes : <ul style="list-style-type: none"> ○ appui du RMN ○ complémentarité entre les organismes ○ intérêt grandissant de l'UPA et des forestiers • Éveil collectif aux problématiques environnementales (citoyens et médias) • Outils d'aménagement du territoire à comprendre et utiliser • Plans régionaux des milieux humides et hydriques et la nouvelle loi • Objectif de 17% d'aires protégées • Implication grandissante des municipalités • Volonté des propriétaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Exigence des bailleurs de fonds <ul style="list-style-type: none"> ○ déclarations d'intention ○ cahier de propriétaires ○ durée des subventions • Contraintes des bailleurs de fonds : <ul style="list-style-type: none"> ○ délais entre le dépôt d'un projet et son acceptation ○ manque de financement au niveau de l'acquisition et du suivi • Fiscalité municipale • Pénurie de main-d'œuvre et roulement des employés • Manque de volonté politique • Manque de volonté des propriétaires

La Séquence idéale

Les étapes suivantes proviennent de l'analyse des résultats de cet exercice faite par Marilou Bourdages (RMN) et Aurélie Sierra (sociologue de l'environnement). Les différentes propositions ont été mises en commun pour en faire ressortir 6 étapes qui regroupent ce que la plupart des équipes ont proposé.

Étape 1	Cibler la propriété selon la stratégie de conservation
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de conservation régional • Utilisation des normes ouvertes
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de conservation • Normes ouvertes • Base de données (registre foncier, Infolot...) • Instances territoriales (MRC, municipalités)

Étape 2	Créer un lien avec le propriétaire
Objectifs	<p>Recherche d'informations officielles et informelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • MRC, Municipalité • Base de données (Infolot, registre foncier...) • Cartographie • Voisins propriétaires déjà engagés. <p>Première rencontre :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tisser un lien de confiance. • Identifier ses objectifs, intérêts et intentions. • Comprendre ses besoins. • Créer des canaux de communication efficaces et adaptés à ce propriétaire. Les suivis peuvent être longs et nombreux. • Obtenir son consentement pour visiter sa propriété.
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Lettre, lettre avec un partenaire • Appels • Plusieurs contacts amicaux • Compétence sociale, aptitude au dialogue • Bonne écoute • Il existe des outils d'analyse des besoins (carte d'empathie par exemple) • Carte de la propriété avec information de contact pour rejoindre l'organisme.

Étape 3	Acquisition des connaissances sur la propriété.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser des inventaires. • Connaître et comprendre les pratiques du propriétaire pour sa terre. • Compléter avec des données d'autres sources.
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Lettre, lettre avec un partenaire • Photos aériennes • Spécialistes • Base de données • Analyse géomatique

Étape 4	Présentation des résultats et co-construction d'une proposition.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Susciter un intérêt pour la richesse de son milieu. • Mettre en valeur les services écologiques rendus par la propriété. • Co-construire une proposition qui prend en compte les besoins du propriétaire et ceux de la démarche de conservation. Cela implique de respecter le rythme du propriétaire.
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Carte/portrait • Photos • Cahier du propriétaire • Fiche sur les bonnes pratiques • Description des éléments d'intérêts • Document personnalisé • Canevas de proposition (objectifs, actions, échéanciers, ressources) • Boîte à outils ou liste de propositions. Faire attention à ne pas amener cela trop vite. Laisser le propriétaire faire ses propositions d'abord.

Étape 5	Stratégie
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Établir une stratégie à l'interne qui s'ajuste en fonction du propriétaire : <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie financière • Stratégie de mobilisation personnalisée • Stratégie des moyens de conservation • Établir un plan de match découlant de la stratégie interne et auquel le propriétaire adhère. • Mise en œuvre de la stratégie.
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Rencontre de groupes avec expertise variée • Plan de marketing social • Documenter le plan de match pour le propriétaire

Étape 6	Engagement formel et suivi
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Signature de l'entente (ou sa réalisation). • Reconnaissance et gratification du propriétaire. • Faire un suivi et être disponible pour l'accompagner au besoin.
Outils	<ul style="list-style-type: none"> • Contrat • Entente • Acte de vente • Chèque cadeau • Lettre de porte-parole (artiste) • Rencontres informatives

Identification des priorités d'action

Les priorités suivantes sont les principales qui ont été identifiées par les équipes lors de l'atelier. Plusieurs groupes avaient identifié des priorités similaires, donc ce qui suit est un résumé de ce qui est ressorti du travail des différents groupes.

Priorité 1	Concertation
Moyens	<ul style="list-style-type: none"> • Réseautage et comités thématiques • Lac-à-l'épaule entre organismes œuvrant en conservation • Développer des messages cohérents et des actions complémentaires • Stratégie régionale • Communications régulières entre les organismes œuvrant en conservation • Faire rayonner les réussites en conservation • Développer le réseau de contacts
Porteurs	RMN, CRE, Organismes de conservation, Instances municipales, Médias, Ingénieurs forestiers, Agronomes, Clubs agricoles, autres OBNL œuvrant en conservation

Priorité 2	Augmenter l'intensité de la conservation
Moyens	<ul style="list-style-type: none"> • Nouveaux outils réglementaires et législatifs pour la conservation • Développer de nouvelles méthodes alternatives de protection du territoire privé • Comblent le manque de ressources au MELCC • Développer des outils pour dédommager les propriétaires privés s'engageant en conservation • Identifier les secteurs de conservation prioritaires
Porteurs	Organismes de conservation RMN autres OBNL œuvrant en conservation

Priorité 3	Améliorer et augmenter le financement de la conservation
------------	--

Moyens	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la cohésion du financement • Organiser des journées de réflexion pour proposer des solutions • Adapter le financement pour couvrir toutes les étapes de la conservation (du démarchage jusqu'au suivi après engagement d'un propriétaire) • Rencontrer les gouvernements pour discuter des enjeux • Régler le problème de la taxation des terrains voués à la conservation • Promouvoir le Fonds des Municipalités pour la Biodiversité
Porteurs	<p>RMN Organismes de conservation</p>

Priorité 4	Développer l'expertise
Moyens	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une boîte à outils commune, avec des outils touchant les aspects sociaux, économiques et environnementaux • Formations entre experts, à partager • Formations en sociologie, en négociation • Améliorer la maîtrise des leviers financiers
Porteurs	<p>Organismes de conservation Aurélié Sierra</p>

Conclusions et suites

Cette journée d'atelier de co-création a été fort appréciée par les participants. Les participants, provenant d'organismes de conservation, de conseils régionaux de l'environnement, d'organismes de bassins versants, d'organismes subventionnaires et même gouvernementaux, ont permis de faire émerger divers enjeux cruciaux qui freinent le rythme de la conservation des milieux naturels en terres privées. De plus, les échanges ont permis de faire ressortir des stratégies qui pourraient être mises en place afin d'améliorer les pratiques actuelles et de surmonter les obstacles.

De plus, les périodes d'échanges ont permis de constater la pertinence de se concerter et d'échanger sur des sujets communs. D'ailleurs, dans les priorités identifiées, le besoin de partager les ressources et les démarches a été souligné plusieurs fois.

Cet atelier renforce l'idée que le Réseau de milieux naturels doit jouer le rôle de rassembleur et porter la voix des acteurs de la conservation auprès de diverses instances.

ANNEXE 1 - Liste des participants

ANNEXE 2 : Questions pour la propriétaire

Pouvez-vous nous raconter brièvement votre histoire ? Quel type de mesure de conservation a été mis en place ? Comment cela s'est-il passé ?

Comment s'est fait le premier contact avec l'organisme de conservation ?

Quelle a été votre perception de cette approche ?

Qu'est-ce qui vous a convaincu d'ouvrir votre porte à cet organisme/personne ?

Connaissiez-vous déjà ces outils de conservation et/ou l'existence de cet organisme ou de ces types d'organismes de conservation ?

Avez-vous reçu un cahier du propriétaire ?

Si oui, avez-vous apprécié ce document ? Est-ce que ce document a été un élément important de votre décision de protéger ce milieu naturel ?

Si oui, avez-vous appliqué les recommandations suggérées dans le cahier ?

Avez-vous signé une déclaration d'intention avant de protéger officiellement votre milieu naturel ?

Si oui, comment aviez-vous perçu cette démarche ?

Si non, pourquoi ?

Qu'est-ce qui vous a convaincu de passer à l'action ?

Est-ce qu'il y a quelque chose dans la démarche que vous auriez aimée se passer différemment ?

ANNEXE 3 : Questions pour le Panel

Décrivez-nous brièvement les étapes, de l'identification d'un propriétaire à approcher à la conclusion d'une entente de conservation.

Comment ciblez-vous les propriétés/propriétaires à approcher ?

Comment établissez-vous le premier contact ?

Quels outils utilisez-vous pour engager/intéresser le propriétaire ? Quel est le message principal que vous passez pour engager/intéresser un propriétaire ?

Comment maintenez-vous l'engagement d'un propriétaire intéressé par la conservation, mais pas encore prêt à s'engager dans une démarche formelle ?

Aimez-vous, utilisez-vous les cahiers de propriétaires ?

Si oui, à quel moment dans le processus ?

Sinon, pourquoi pas ? Quels autres outils utilisez-vous ?

Aimez-vous, utilisez-vous les déclarations d'intention ?

Si oui, à quel moment dans le processus ?


Sinon, pourquoi pas ? Quels autres outils utilisez-vous ?

Quelles sont les limites de vos approches actuelles ? Où il y aurait-il place à amélioration ? Pouvez-vous nous donner une idée pour les améliorer à court terme ?

Est-ce que le financement de la conservation, actuellement, est adéquat pour supporter les démarches d'approches et d'engagement des propriétaires ? Quels sont les défis ? Quelles sont les lacunes ?

ANNEXE 4 : Canevas - Persona

Persona propriétaire privé



Prénom :
Nom :
Âge :
Situation familiale :
Activité professionnelle (facultatif) :

Quels sont les 3 principaux éléments qui guident ses décisions concernant sa propriété ?

- 1.
- 2.
- 3.

Quelles sont ses craintes concernant sa propriété ?

Qu'est-ce qu'il/elle pense de la conservation en général ?

Qu'est-ce qu'il/elle ressent lorsqu'on le/la sollicite pour faire de la conservation volontaire ?

ANNEXE 5 : Qu'est-ce que l'engagement

Un texte préparé par Aurélie Sierra pour aider les participants dans leurs réflexions sur l'engagement.

Depuis plusieurs années, des études démontrent que le fait de donner une information à une personne ne suffit pas pour la faire passer à l'action. Le domaine de la santé ou celui de la sécurité routière connaît bien ce problème, nous avons beau savoir ce qui est bon ou mauvais pour notre santé, mais nous n'agissons pas toujours en conséquence.

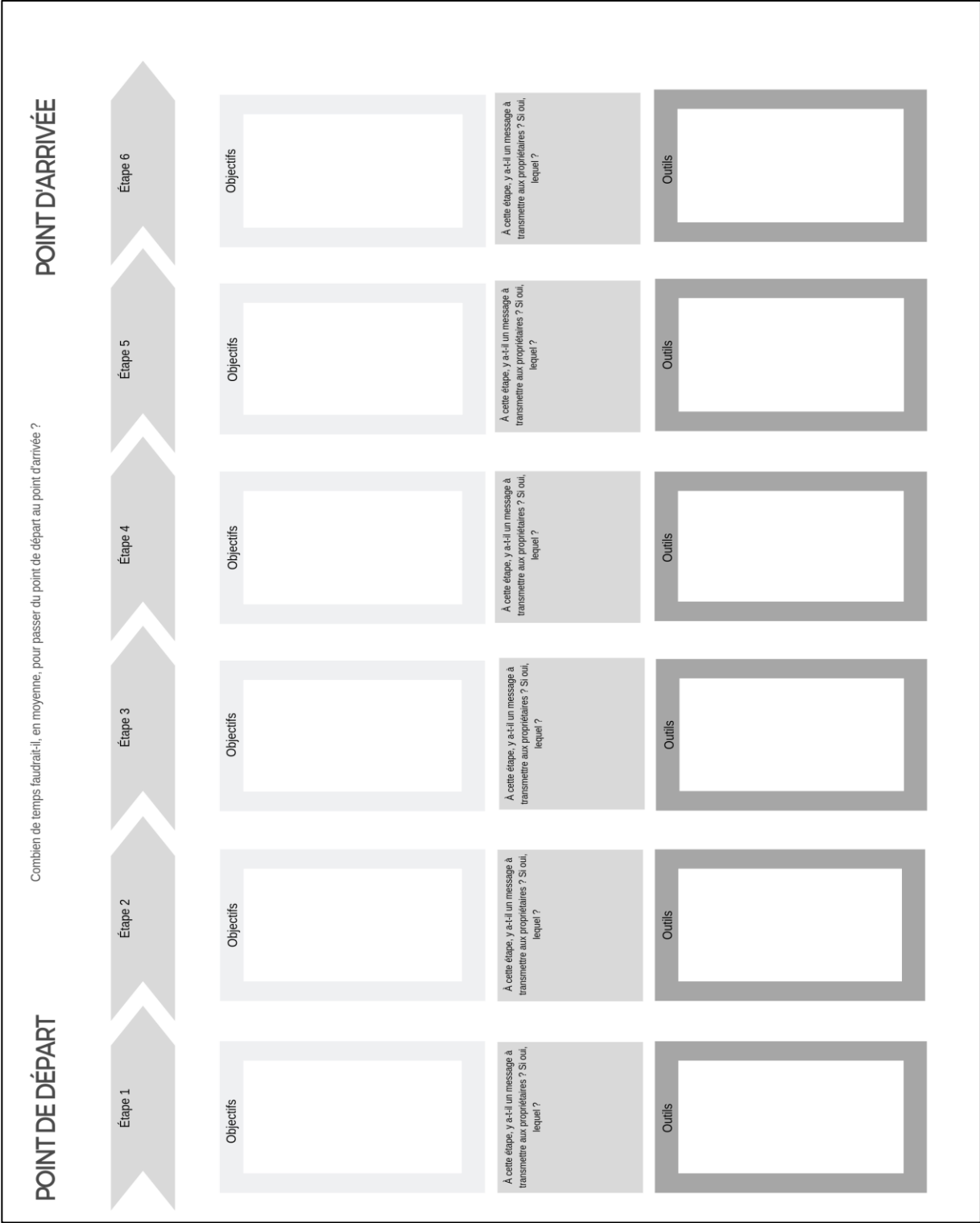
C'est pour cette raison qu'il faut commencer à changer nos pratiques pour aller au-delà de la sensibilisation et permettre aux individus d'être acteurs des choix qu'on aimerait les voir faire. Cela signifie qu'il ne sert à rien de vouloir convaincre à tout prix, si ensuite rien n'est prévu pour accompagner les gens à passer à l'action progressivement.

La communication persuasive (donner une information à quelqu'un et le convaincre d'agir en conséquence) est très peu efficace : vouloir éduquer les gens induit un rapport de domination qui est contre-productif. Il vaut mieux les accompagner dans la mise en place progressive d'actions ou de changements (rôle d'accompagnateur vs éducateur).

La communication engageante produit de meilleurs résultats que la communication persuasive pour faire adopter de nouveaux comportements ou obtenir des engagements solides et pérennes.

L'engagement est lié à l'autonomie et à l'autodétermination : si je choisis d'adopter un comportement, j'assumerai mieux mes responsabilités, si on me l'impose, je vais obéir tant que l'on me surveille, mais je ne suis pas engagé.

ANNEXE 6 : Canevas - Séquence idéale



ANNEXE 7 : Canevas - Priorités

