

## 1.2 - Etablir le dialogue

### Objectifs

Les nombreux usagers et bénéficiaires des espaces naturels ont des intérêts variés, parfois divergents et source de tensions, ou au contraire à l'origine de projets à construire en commun. L'expérience montre que le dialogue favorise la résolution de ces problèmes, quels que soient leur échelle, leur thème ou leur récurrence. Comprendre les attentes et les enjeux des uns et des autres est une étape essentielle pour mener un projet collectif.

### Principe

La concertation permet de trouver ensemble une solution à une problématique commune. L'animateur est le garant de la mise en place de règles et de leur respect pour l'efficacité des réunions. Il facilite le dialogue pour créer une ambiance favorable à l'écoute, reformule et synthétise les différents propos. Une véritable négociation, fondée sur la recherche de compromis et l'engagement mutuel, peut alors aboutir à des propositions acceptées par tous.

Lorsque les conditions du dialogue ne sont pas satisfaisantes, il peut être utile d'engager une médiation animée par un tiers. En restant impartial et en faisant preuve d'attention, il peut aider à reformuler la problématique et faire émerger des solutions. Sa légitimité doit être acquise pour tous. Le médiateur a un rôle de facilitateur et accompagne la prise de décision sans l'influencer.

### Méthode

- S'identifier

L'identification des différents acteurs se fait à la lumière du contexte : historique, sujet de discorde ou projets, personnes et structures concernées par la problématique...

[Voir fiche 1.1](#)

Le choix de l'animateur ou du médiateur est une étape cruciale. Il doit être légitime pour exercer sa fonction, par son statut et la structure qu'il représente. Le gestionnaire peut éventuellement jouer ce rôle grâce à sa connaissance des enjeux ou à son "autorité légale" dans le contexte des espaces naturels protégés. Mais si son implication dans la situation ne lui permet pas de l'assumer, d'autres acteurs peuvent se révéler pertinents : services de l'État, collectivités territoriales, voire prestataires spécialisés.

- S'associer

Associer n'est pas simplement informer ou consulter l'ensemble des acteurs concernés mais aussi fixer des objectifs communs et en cohérence avec l'ensemble des autres interventions territoriales ou sectorielles dans le champ des sports de nature.

- Se concerter et décider

La première phase consiste à identifier collégalement les enjeux pour bien les clarifier et à circonscrire le champ d'intervention. La seconde phase organise le dialogue : les différentes parties exposent aux autres leurs avis et leurs positions. Le cadre de travail peut être très varié : réunions, formelles ou non, sorties sur le terrain, "tête à tête", etc. La dernière phase est celle de l'accord : pour le sceller, un simple accord oral peut parfois suffire mais, le plus souvent, la négociation aboutit à un texte dont les parties sont signataires : charte, code de bonne conduite, contractualisation (cahier des charges, conventions...).

[Voir fiches 2](#)

- Mettre en oeuvre

Etablir le dialogue nécessite des moyens à ne pas négliger : préparer les réunions, les animer, rédiger les comptes rendus, informer les acteurs, suivre l'évolution de la démarche. Ces actions sont consommatrices de temps et de ressources financières.

- Faire connaître et évaluer

Les résultats de la négociation peuvent produire des réalisations concrètes sur lesquelles il est bon de communiquer. Les supports utilisés (posters, plaquettes, documents vidéo ou autres) dépendront du contexte, du sujet à mettre en avant et du public destinataire.

[Haut de page](#)

Tous droits réservés © - Propriété de l'AFB

### DÉFINITION

**CONCERTATION** : ensemble des phases de discussion et d'écoute pour aboutir à une solution.

**NEGOCIATION** : processus pour trouver une solution à un problème entre deux parties ou plus.

**MEDIATION** : dialogue et négociation facilités par un tiers neutre.

La prise de décision ne sera du ressort que d'un ou de certains acteurs, cela doit être précisé clairement et en amont de la négociation.

(selon C. Michel, 2004).