

# Grandes lignes des réflexions se dégageant des ateliers de l'AGA du RAPPEL

2008

Pour arrêter une ligne d'action gagnante, l'association du bassin versant « x » ou du lac « y » gagne à :

- A) Avoir en main un diagnostic du bassin versant, soit un SAGE ou un autre bilan diagnostic du lieu.
- B) Celle-ci doit d'abord tenir compte de **la complexité du milieu** dans lequel elle opère. Simple ou complexe. Un grand ou petit bassin versant ? Une ou plusieurs associations ? Une ou plusieurs municipalités ? Une grande variété d'acteurs dans le bassin versant ou beaucoup d'homogénéité ? Etc.... Le rapport SAGE ou le rapport diagnostic du bassin versant devrait définir plusieurs de ces paramètres.
- C) Elle doit aussi prendre en considération **le niveau d'alerte ou de sensibilisation** aux questions environnementales parmi les membres de l'association, sur le territoire, à la ou aux municipalités. Si le niveau des connaissances est faible, il faut demander de l'aide au RAPPEL, investir dans la formation et la sensibilisation avant de se lancer dans l'action. Au risque de perdre du temps et des énergies à s'attaquer à des dossiers qui demandent un minimum de connaissance.

## Principales pistes de solutions pour arrêter une stratégie.

Il y a eu présentation de 4 diverses stratégies par nos présentateurs :

- 1) Une stratégie avec une majeure autour de la mobilisation.
- 2) Une stratégie avec une majeure autour de la production d'une réglementation « top niveau ».
- 3) Une stratégie articulée autour de la création de lieu de concertation de tous les acteurs du bassin versant.
- 4) Une stratégie dans un environnement très complexe et dans laquelle la mobilisation et la responsabilisation des acteurs politiques et la communication grand public sont parmi d'autres initiatives sont des éléments clés.

Dans les ateliers, il a été fait mention :

## Au niveau de l'association

- 1) **Élargir au maximum le membership** pour avoir la reconnaissance qui découle de la représentation et ainsi la juste force de frappe face aux élus locaux. Pour les membres, il devrait y avoir une forme de contrat d'adhésion à des grandes lignes de conduite afin d'éviter que le paiement de la cotisation soit un geste purement

cosmétique et de simple bon voisinage, sans engagement.

- 2) **Dynamiser les membres de l'association** et les informer (éduquer ?) pour que les enjeux soient compris. Cela devrait aussi viser tous les acteurs du bassin versant pour que le niveau de sensibilisation ne soit pas seulement l'apanage des membres de l'association.
- 3) S'offrir un petit cours de **Politique 101** afin de connaître les rouages, les règlements et responsabilités de chacun, tant les municipalités, la MRC, les ministères, etc....
- 4) **Se regrouper** (plusieurs associations de lac ou bassin versant) si tel est le cas pour transiger avec les problématiques d'un plan d'eau (un grand lac) ou avec une municipalité (qui comprend dans son territoire plusieurs plans d'eau).
- 5) Devenir une **association de bassin versant** plutôt qu'une association de propriétaires riverains centrée sur les seules préoccupations de la jouissance du plan d'eau.
- 6) S'assurer parmi le membership de l'exécutif un ou quelques personnes qui ont la plume facile et **maîtrise les communications écrites**.

#### **Auprès de la ou des municipalités**

- 7) **Investir les comités municipaux** pour y faire entendre les préoccupations (Comité en environnement CEE, Comité d'urbanisme, etc....). Il vaut mieux travailler par ces comités plutôt que de toujours provoquer en assemblée publique les élus qui alors se braquent.
- 8) **Travailler les dossiers en comités informels** avec un ou des conseillers municipaux, avec le directeur général pour apporter les dossiers correctement au caucus. Le travail de mastication permettra d'éviter dans plusieurs cas les incompréhensions et les confrontations.
- 9) Adopter **une stratégie de contamination et/ou de reconnaissance généreuse** des mérites des élus qui carburent, comme tous le savent, à la reconnaissance publique. Faire du renforcement positif chaque fois que faire se peut.
- 10) Préparer des **dossiers de sensibilisation des nouveaux propriétaires** avec la municipalité. Ils investissent souvent, font des travaux et fixent leurs infrastructures pour un bon moment. S'ils font des dommages, c'est difficile à corriger après les investissements consentis.
- 11) Au besoin, **investir le politique**, c'est-à-dire forcer les candidats (ou les partis) à se commettre avant les élections ou encore avoir quelques membres qui sont élus

et qui siègent au conseil. En somme utiliser son poids politique sans en abuser.

- 12) Établir **une proximité entre l'association et les officiers municipaux**. Faire des tournées terrain avec les inspecteurs municipaux. S'asseoir régulièrement avec la direction générale. Demander qu'au CEE par exemple siège un inspecteur municipal. Développer un langage commun et une vision commune.
- 13) Ne pas hésiter et à demander du **financement à la municipalité** pour les services rendus par l'association comme l'exécution du suivi de la qualité de l'eau, (les tests d'eau). C'est une responsabilité de la municipalité. Idem pour le financement des projets dans lesquels l'expertise est requise et coûteuse.
- 14) Établir dans tous les projets entrepris **des indicateurs de performance ou de mesure des progrès réalisés**. Il est très facile de dénigrer les actions environnementales et il s'en trouvera toujours pour le faire. Donc une démarche rigoureuse et scientifique.

#### **Aide externe**

- 15) **Solliciter l'aide du RAPPEL** sous la forme d'achat de services tant pour les diagnostics (SAGE), que pour l'articulation de plan d'action ou de démarche de subvention ou encore pour l'accompagnement ou la réalisation de projets (renaturalisation, inventaire des propriétés riveraines, dossiers scientifiques, suivi de la qualité de l'eau, etc....)
- 16) **Se servir de la notoriété du RAPPEL**. Pour diverses demandes et démarches, l'association locale gagne à s'accoler au RAPPEL, utiliser son image de marque (ISO-RAPPEL) pour obtenir les endossements désirés.

Ceci n'est pas un listing exhaustif, mais l'amorce d'une réflexion au niveau de chaque regroupement. La solution doit être adaptée à chaque association. Il ne faut pas hésiter à piger dans tout ce matériel. Les gens du RAPPEL sont là pour vous assister si requis.

Jean Pouliot  
Vice-président au RAPPEL