

FICHE 4

Comment discuter d'un projet de cogestion de la zone tampon avec son voisin

Vous envisagez de discuter avec votre voisin de la cogestion de la zone tampon? Peut-être que vous ne lui avez jamais adressé la parole ou bien vous vous connaissez depuis toujours, mais n'avez jamais abordé ce sujet. Dans cette fiche, nous vous proposons une méthode pour faciliter cette démarche, anticiper les réponses que vous pourriez recevoir et amorcer une discussion constructive et respectueuse.



Cette méthode se décline en 3 questions

1. Comment se préparer? 2. Quelle posture adopter? 3. Quels éléments aborder?

1. Comment se préparer?

Bien comprendre la réalité d'entreprise de son voisin et savoir expliquer la sienne est nécessaire pour préparer une entente de cogestion de la zone tampon. Avant d'entamer la discussion, une réflexion individuelle peut s'avérer pertinente :

- Quels sont mes besoins concernant les zones tampons à respecter? Comment d'autres façons de gérer ces superficies pourraient-elles apporter des avantages pour mon entreprise et l'environnement? Quels sont les avantages pour l'entreprise de mon voisin?
- Qu'est-ce que je connais à propos de mon voisin et de son entreprise? Que sais-je à propos de ses préoccupations et de ses valeurs en tant que personne et gestionnaire d'entreprise?
- Qui sont mes alliés? Est-ce que d'autres voisins ou mon agronome-conseil pourraient m'accompagner et me soutenir dans ma réflexion?



2. Quelle posture adopter?

Faire preuve de respect

Une attitude respectueuse et sans jugement des pratiques de son voisin permet d'engager plus facilement la conversation. Il s'agit d'être ouvert à entendre le point de vue de son voisin et d'être à l'écoute de ses préoccupations.

Témoigner d'une volonté d'entretenir une relation d'entraide et de collaboration

Dans bien des cas, la volonté de développer ou de maintenir de bonnes relations de voisinage contribue au développement d'ententes de cogestion de la zone tampon. Il s'agit d'abord d'être attentif aux préoccupations de son voisin concernant la gestion de son entreprise. Ensuite, l'identification de valeurs et de préoccupations communes peut aider à engager la conversation.

Personne n'aime se faire dire quoi faire

Soyez attentif à ne pas donner l'impression que vous voulez imposer des pratiques à votre voisin, qui est déjà soumis à toutes sortes d'injonctions et de pressions réglementaires. Attendez-vous à vous faire dire : « C'est toi qui as choisi le bio, ce n'est pas mon affaire ». Préparez-vous alors à présenter des arguments qui montrent à votre voisin que l'entente que vous envisagez sera avantageuse pour les deux parties.

”

« [La zone tampon]
Moi, je l'appelle la bande de respect,
je trouve que c'est ça. »
- Producteur laitier en régie conventionnelle

3. Quels éléments aborder?

Selon la sensibilité de votre voisin, selon les préoccupations de chacun, vous pouvez user de différents arguments pour le persuader. Cette personne est-elle préoccupée par l'environnement ou surtout par ses rendements? Est-ce que les bonnes relations de voisinage lui tiennent à cœur? Quels services pouvez-vous vous rendre (ex. : prêt de superficies ou de machineries) dans le cadre d'une entente?

L'agriculture « ce sont des dollars à l'hectare »

Que vous soyez en régie biologique ou conventionnelle, le rendement est souvent le principal critère de décision, car il faut rentabiliser l'entreprise. Bâissez votre argumentaire avec l'aide de la fiche 2 sur les repères économiques, en utilisant des données sur les rendements de vos cultures et les revenus que vous en dégagez. N'hésitez pas à présenter les aides financières possibles pour ce projet.

- Vous êtes prêt si votre voisin vous dit : « Amène-moi des études, des articles ou quelque chose ». Parlez-lui d'économie d'intrants, de vos rendements, sortez la calculette!
- Vous êtes prêt si votre voisin vous dit : « Je veux bien être de bonne foi. Si ça devenait nécessaire pour toi, j'essaierais de t'aider, mais il faudrait que tu m'aides aussi. Il faudrait que ça soit donnant-donnant. » Vous avez déjà réfléchi à ce que vous pouvez fournir en échange du déplacement de la bande tampon. Il existe autant de réponses que de voisins : indemnisation financière, prêt de parcelle, services rendus, etc. Le chiffrier vous sera utile pour calculer les compensations à offrir.

« La rentabilité économique d'un champ, c'est le respect de la nature »

Comme il existe différents types d'aménagement de la zone tampon, il importe d'en discuter avec votre voisin en régie conventionnelle. S'il partage certaines de vos préoccupations environnementales, vous avez le champ libre pour envisager des aménagements favorables



à la biodiversité. Avec l'aide des fiches 2 et 3, identifiez ensemble quelles pratiques et quels aménagements s'intègrent bien dans la vision et la gestion de chacune des entreprises.

Présenter les avancées et les exigences de la régie biologique

Il est essentiel de vous assurer que votre voisin a une bonne compréhension des exigences de la régie biologique pour la zone tampon. Par exemple, si vous vous mettez d'accord que le chemin de ferme en bordure de sa parcelle servira de zone tampon, assurez-vous que :

- La largeur requise sera respectée sur toute la longueur;
- Il n'y aura pas d'usage de désherbant pour « nettoyer » le chemin.

Il est tout aussi important de démontrer les progrès de la régie biologique, tant pour le rendement que pour les méthodes de contrôle des mauvaises herbes, afin que votre voisin puisse prendre une décision éclairée.

« J'aime les arbres [...] Alors on a de belles haies brise-vent un peu partout, on a beaucoup de ruisseaux et de cours d'eau. »

- Un producteur en régie conventionnelle

Convenir des détails de l'entente

Les modèles d'ententes proposés (fiche 5) pourront servir à discuter et à convenir des détails de l'entente jugée satisfaisante pour les deux parties. Ces modèles visent à préparer des ententes transparentes et claires qui informent les deux parties de leurs rôles et de leurs responsabilités. Cela permet aussi de laisser des traces écrites pour la relève.

Le but n'est pas d'établir à tout prix des ententes, mais plutôt d'identifier les situations de voisinage où de telles ententes sont possibles et avantageuses.

