

COMMUNIQUER ET ÉCHANGER

L'intérêt de la communication

Les zones humides sont souvent déconsidérées par le public : milieux insalubres, transformés ou dégradés. Leur préservation est un sujet délicat où les visions contrastées selon les usages (agriculture, sylviculture, urbanisme, chasse, pêche, loisirs, etc.) peuvent être sources de conflits. Bien qu'elles fassent partie intégrante du

bassin versant, leur rôle essentiel doit souvent être démontré et expliqué aux usagers. Il est donc important de sensibiliser le public aux services rendus par ces milieux, de consulter les acteurs et de confronter les points de vue de chacun afin de construire, dans la concertation, une vision et un projet de territoire partagé.

De l'information à la négociation

La communication autour d'un sujet tel que la préservation des zones humides peut se faire sous différentes formes : de l'information qui

touche un large public à la négociation qui nécessite un travail plus long et difficile.

Nombre de participants

Implication de chaque participant

- **L'information et la sensibilisation :**

Elles consistent à communiquer sur l'intérêt de la protection des zones humides, annoncer les actions menées et avertir des décisions afin que d'éventuelles obligations ou interdictions soient respectées. L'information et la sensibilisation touchent un large public.

- **La consultation :**

Elle consiste à demander l'avis de la population locale, voire à une partie de la population, sur un sujet précis (exemple : liste d'actions de restauration, programmes de travaux). Cet avis n'est pas nécessairement pris en compte dans la décision finale. La consultation est souvent utilisée pour s'assurer de la pertinence de la mise en place d'arrêtés préfectoraux (enquête publique) ou pour obtenir des informations connues par les personnes concernées par le sujet.

- **La concertation :**

L'objectif d'une concertation est la recherche d'un accord entre des acteurs ayant des intérêts différents. Les acteurs débattent mais ne sont pas responsables de la décision finale. La concertation s'adresse aux personnes ayant des intérêts directs dans la prise de décision.

- **La négociation :**

L'objectif de la négociation est que toutes les parties participent à la décision. Les parties doivent se mettre d'accord dans un laps de temps donné. C'est la procédure la plus difficile à mettre en place. Elle doit être réservée à l'élaboration de dispositifs contractuels.



