



GRANDES ÉTAPES POUR LA  
PROTECTION LÉGALE DE  
PROPRIÉTÉS

# ENTENTE DE CONSERVATION EN TERRES PRIVÉES

# SOMMAIRE

Parmi les organismes de conservation du Québec, nombreux sont ceux qui réalisent des acquisitions de propriétés à des fins de conservation des milieux naturels, ou concluent d'autres types d'ententes légales en terre privée. Toutefois, il existe somme toute peu de professionnels qui se dévouent à ces transactions au sein d'un organisme de conservation. Comme il existe de nombreux cas de figure (chaque propriétaire est différent, de même que chaque propriété et chaque contexte), il est souvent difficile de s'y retrouver dans la marche à suivre pour mener à bien un projet de protection par entente légale.

Chaque projet de conservation étant unique, la façon de procéder n'est jamais, ou rarement, un processus que l'on peut répéter. Le présent document vise donc à présenter de manière générale les grandes étapes d'un projet d'entente légale, ainsi que les questions clés à se poser. Il est important de souligner qu'il est impossible de répondre à toutes les situations.

Les étapes présentées dans ce guide concernent les ententes légales applicables en terre privée.



Représentant provincial, le Réseau de milieux naturels protégés regroupe des gens qui ont à cœur la conservation du patrimoine naturel à travers le Québec. Fondé il y a plus de 25 ans, ce réseau rallie la majorité des acteurs de la conservation en terres privées au Québec. L'association est constituée à des fins de bienfaisance et elle vise promouvoir le mouvement de la conservation de milieux naturels au bénéfice de la collectivité. Ce réseau protège plus de 64 000 hectares à travers le Québec et regroupe plus de 300 experts de la conservation.

Il est de la responsabilité de chaque usager de vérifier les informations présentées dans ce manuel. Le Réseau de milieux naturels protégés se dégage de toute responsabilité quant à l'exactitude de l'information rapportée ici et aux changements de réglementation pouvant survenir après la publication du manuel.

ENTENTE DE CONSERVATION EN TERRES PRIVÉES :  
Grandes étapes pour la protection légale de propriétés

Produit par le Réseau de milieux naturels protégés

Rédaction : Anne-Marie Robichaud et Amélie Lafrance, Nature-Action Québec

Révision et documentation :  
Nature-Action Québec, Corridor appalachien, Conservation de la Nature Canada,  
Réseau de milieux naturels protégés

Édition août 2020

# TABLE DES MATIÈRES

<b>ACRONYMES.....</b>	<b>VII</b>
<b>NOTES IMPORTANTES.....</b>	<b>1</b>
<b>1 PRINCIPES DEVANT GUIDER TOUT PROJET D'ENTENTE LÉGALE.....</b>	<b>1</b>
1.1 STANDARDS ET BONNES PRATIQUES DES ORGANISMES DE CONSERVATION .....	1
1.2 RESPECT DE LA STRATÉGIE DE CONSERVATION DE L'ORGANISME ET DE SA MISSION.....	3
1.3 PLANIFICATION DE LA GESTION EN AMONT DES PROJETS .....	4
<b>2 LE PROJET DE PROTECTION AVEC ENTENTE LÉGALE .....</b>	<b>4</b>
2.1 LES ENTENTES LÉGALES LES PLUS COURANTES.....	4
2.2 LES ÉTAPES D'UN PROJET DE PROTECTION AVEC ENTENTE LÉGALE .....	6
A. ÉVALUATION DU PROJET ET PRISE DE CONNAISSANCE DES PARTIES PRENANTES .....	8
B. CUEILLETTE D'INFORMATIONS, CARACTÉRISATION ÉCOLOGIQUE ET IDENTIFICATION DES RISQUES ET MENACES .....	9
C. ÉVALUATION DE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE .....	14
D. RENCONTRES AVEC LE PROPRIÉTAIRE ET NÉGOCIATIONS .....	15
E. SIGNATURE D'UN AVANT-CONTRAT .....	18
F. ÉLABORATION DU MONTAGE FINANCIER .....	22
G. DÉPÔT DES DEMANDES DE FINANCEMENT .....	34
H. VÉRIFICATION DILIGENTE .....	35
I. DEMANDE D'ALIÉNATION AUPRÈS DE LA COMMISSION DE PROTECTION DU TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC.....	41
J. APPROBATION DU DOSSIER PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET ADOPTION D'UNE RÉOLUTION EN CE SENS .....	42
K. SUIVI AVEC LES BAILLEURS DE FONDS, CONCLUSION DES ENTENTES DE FINANCEMENT, VERSEMENT DE L'AIDE FINANCIÈRE ET SATISFACTION DES EXIGENCES .....	43
L. RÉVISION DES DOCUMENTS LÉGAUX, TRANSFERT DES FONDS, SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE ET D'HYPOTHÈQUE (ET/OU SERVITUDE, RÉSERVE NATURELLE ET AUTRES).....	44
M. AJOUT DE LA PROPRIÉTÉ AUX ASSURANCES DE L'ORGANISME .....	44
N. TRANSFERT DE L'ARGENT DANS LE FONDS DE GESTION .....	45
O. INSTALLATION D'UNE SIGNALISATION POUR LA PROTECTION MINIMALE DU SITE .....	45
P. CONFECTION ET INSTALLATION D'UN PANNEAU DE RECONNAISSANCE .....	46
Q. COMMUNICATION ET ÉVÉNEMENT MÉDIATIQUE .....	46
R. FACTURATION FINALE AUX BAILLEURS DE FONDS, REDDITION DE COMPTE ET VÉRIFICATION COMPTABLE .....	47

### **3 LA GESTION DE LA PROPRIÉTÉ – ÉLÉMENTS DE BASE ..... 48**

#### **3.1 LES ÉLÉMENTS À CONSIDÉRER DANS LA GESTION DE LA PROPRIÉTÉ PROTÉGÉE À PERPÉTUITÉ 48**

A. TAXES MUNICIPALES ET SCOLAIRES : .....	48
B. ASSURANCES RESPONSABILITÉ CIVILE : .....	48
C. SURVEILLANCE DE L'INTÉGRITÉ ÉCOLOGIQUE ET ENVIRONNEMENTALE DU SITE.....	49
D. ENTRETIEN DE LA PROPRIÉTÉ : .....	50
E. DÉFENSE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ : .....	51
F. L'IMPLICATION DE LA COMMUNAUTÉ, LA SENSIBILISATION DES VOISINS ET USAGERS .....	51
G. SUIVI AUPRÈS DES BAILLEURS DE FONDS : .....	52

#### **3.2 LES PRINCIPAUX REVENUS DE LA GESTION DES PROPRIÉTÉS ..... 52**

#### **3.3 LE PLAN DE GESTION ET DE CONSERVATION ..... 54**

#### **3.4 D'AUTRES ASPECTS FONCIERS ..... 55**

A. DROITS GAZIERS ET MINIERS .....	55
B. DROIT DE VOTE .....	56

### **ANNEXE 1 – TABLE DES MATIÈRES DES GUIDES DES NORMES ET PRATIQUES D'INTENDANCE POUR LES ORGANISMES DE CONSERVATION ..... 57**

### **ANNEXE 2 – EXEMPLE DE GRILLE D'ÉVALUATION DE PROJETS..... 63**

### **ANNEXE 3 – DESCRIPTION SOMMAIRE DES PRINCIPALES OPTIONS DE CONSERVATION EN TERRES PRIVÉES ..... 66**

### **ANNEXE 4 – EXEMPLE DE LETTRE D'ENGAGEMENT..... 76**

### **ANNEXE 5 – PROTOCOLE D'UTILISATION DU REGISTRE FONCIER ET EXEMPLE D'INDEX DES IMMEUBLES..... 79**

### **ANNEXE 6 – EXEMPLE DE TABLE DES MATIÈRES D'UN RAPPORT DE DOCUMENTATION DE BASE POUR UNE SERVITUDE DE CONSERVATION ..... 81**

### **ANNEXE 7 – MANDAT TYPE D'ÉVALUATION DE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE PROPOSÉ PAR LE MELCC OU POUR UN DON ÉCOLOGIQUE..... 82**

### **ANNEXE 8 – EXEMPLE DE DEMANDE DE SOUMISSION À UN NOTAIRE ..... 83**

### **ANNEXE 9 – EXEMPLE DE DEMANDE DE SOUMISSION POUR UN CERTIFICAT DE LOCALISATION ET D'UNE DESCRIPTION TECHNIQUE..... 87**

**ANNEXE 10 – EXEMPLE DE MÉTHODOLOGIE DE BALISAGE ..... 90**

**ANNEXE 11 – DÉMARCHES À RÉALISER EN LIEN AVEC LES DROITS GAZIERS ET  
MINIERS ..... 93**

---

## ACRONYMES

---

ACA	Corridor appalachien
CCT	Centre pour la conservation des terres
CMM	Communauté métropolitaine de Montréal
CNC	Conservation de la nature Canada
CPTAQ	Commission de protection du territoire agricole du Québec
CQDE	Centre québécois du droit de l'environnement
ECCC	Environnement et Changement climatique Canada
EEE	Espèce exotique envahissante
EFE	Écosystème forestier exceptionnel
FFQ	Fondation de la faune du Québec
FPOC	Fonds pour les organismes de conservation (géré par Habitats fauniques Canada)
JVM	Juste valeur marchande
LEP	Loi sur les espèces en péril
LPTAA	Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles
MELCC	Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques
MERN	Ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles du Québec
MRC	Municipalité régionale de comté
NAQ	Nature-Action Québec
PCAN	Plan de conservation d'aires naturelles de CNC
PCPN	Programme de conservation du patrimoine naturel
RDB	Rapport de documentation de base
RMN	Réseau de milieux naturels protégés
RNMP	Réserve naturelle en milieu privé

## NOTES IMPORTANTES

---

Dans l'ensemble du document, l'expression « entente légale » est couramment utilisée. À chaque fois que le contexte le permet, l'expression englobe tout transfert de propriété en faveur d'un organisme de conservation (vente, don simple, don écologique, vente pour une partie de la valeur). Elle peut aussi inclure, selon le contexte, le transfert d'une partie de droits réels, tels que l'acquisition en copropriété, ou encore la servitude perpétuelle.

**Le document se voulant souple et évolutif, il est une source d'information, et non pas un code de procédure rigide ni une référence juridique. Le propre des acquisitions et de la gestion des propriétés est la souplesse et la nécessité de s'adapter à chaque situation particulière.**

**De plus, en cas de questionnement sur des enjeux particuliers, nous vous suggérons fortement de vous référer à des professionnels spécialisés, tels un avocat, un notaire, un fiscaliste, etc.**

# 1 PRINCIPES DEVANT GUIDER TOUT PROJET D'ENTENTE LÉGALE

---

Dans tous les dossiers liés aux acquisitions de propriété, plusieurs parties prenantes tant internes qu'externes doivent s'engager dans une démarche commune et sont appelées à collaborer pour mener à terme le projet d'entente légale. Cette collaboration doit se faire dans un esprit propre à favoriser un climat de confiance mutuelle, à maintenir un dialogue constant et à rechercher, par la négociation, l'atteinte des objectifs tout en désamorçant les différends susceptibles de survenir, dans un esprit de solution mutuellement raisonnable. En terre privée, le propriétaire est maître du destin de sa propriété. Il importe, avant toute chose, de clarifier la volonté du propriétaire de conserver les caractéristiques naturelles de sa propriété à perpétuité et d'obtenir clairement son consentement avant d'entreprendre toute étape d'un projet de conservation à portée légale.

## 1.1 Standards et bonnes pratiques des organismes de conservation

**Il est important de souligner que le présent document doit être lu en complément des guides de bonnes pratiques d'intendance pour les organismes de conservation et que les organismes doivent s'y référer pour tout ce qui concerne la bonne gouvernance de leur organisation et de leurs projets d'entente légale.**

Il existe actuellement deux guides qui établissent les bonnes pratiques de gouvernance des organismes de conservation au Canada, tous deux inspirés du *Land Trust Standards and Practices* du *Land Trust Alliance*, principale coalition d'organismes de conservation des États-Unis<sup>1</sup>. Ces deux guides édictent les bonnes pratiques à mettre en place pour s'assurer de la stabilité des organismes et de la qualité des projets réalisés :

---

<sup>1</sup> <https://www.landtrustalliance.org/topics/land-trust-standards-and-practices>

- **Normes et pratiques des organismes de conservation du Canada (2019)** (*ci-après « guide du CCT »*).

Édité par l'Alliance des organismes de conservation du Canada (ADOCC), qui est aujourd'hui remplacé par le Centre pour la conservation des terres (CCT), ce guide s'inspire de la version révisée de 2017 du *Land Trust Standards and Practices* du Land Trust Alliance (*ci-après « guide de LTA »*). Il prend ainsi en compte les particularités du contexte canadien, notamment la législation qui s'y applique et harmonise les normes et pratiques canadiennes avec les normes les plus récentes reconnues à l'international. Le guide du CCT est disponible gratuitement à l'adresse suivante :

[https://centreforlandconservation.org/wp-content/uploads/2019/11/cltsp\\_2019\\_fr\\_final-1.pdf](https://centreforlandconservation.org/wp-content/uploads/2019/11/cltsp_2019_fr_final-1.pdf)

- **Guide des bonnes pratiques en intendance privée (2016)** préparé et publié par le Centre québécois du droit de l'environnement (CQDE) (*ci-après « guide du CQDE »*).

Réalisée en 2016, la troisième édition du guide du CQDE regroupe les bonnes pratiques qui ont trait à l'organisation et l'administration de l'organisme, et traite également des actions dans l'acquisition et l'intendance de propriétés. La table des matières de ce guide est sensiblement la même que le guide du CCT (présenté précédemment).

Le Guide du CQDE détaille chaque bonne pratique, les normes dans un contexte québécois et ajoute des références plus concrètes au niveau provincial. Il est un document de référence pour tout organisme qui a des questionnements ou qui désire améliorer ses pratiques quant à la conduite à adopter dans certains aspects d'une transaction. Le présent document ne prétend pas remplacer ce guide qui est la référence la plus complète en termes de bonnes pratiques d'intendance dans le cadre législatif québécois.

**L'[annexe 1](#) présente la table des matières des deux guides.**

## **1.2 Respect de la stratégie de conservation de l'organisme et de sa mission**

Il arrive souvent qu'un organisme de conservation soit sollicité pour différents projets d'acquisition et de protection avec entente légale. Ces projets se révèlent souvent stimulants, surtout lorsqu'une volonté de donation est en cause. Toutefois, nous en traiterons plus loin, un projet de conservation, même par voie de donation, mobilise beaucoup de ressources, tant financières qu'humaines. Il est donc important de s'assurer que chaque projet cadre avec la stratégie de conservation de l'organisme, ses objectifs et sa mission. Un projet qui écarte l'organisme de ses objectifs, de sa mission, de sa stratégie ou même de son territoire d'intervention, peut mettre en péril son bon fonctionnement, ou encore remettre en question l'existence même de l'organisme. Il faut donc choisir judicieusement ses projets.

Pour aider l'organisme dans la sélection de ses projets, il est fortement recommandé que celui-ci se dote d'une stratégie de conservation qui inclura notamment les objectifs, le territoire d'action, le type de milieux à protéger, etc. En l'absence de ressources à court terme pour l'élaboration d'une stratégie détaillée, l'organisme devrait minimalement identifier certains critères de sélection de ses projets de conservation, car mieux vaut une base qui pourra être bonifiée ultérieurement qu'une absence complète de critères de référence. Différents outils et formations sont disponibles pour les organismes afin que ceux-ci puissent réaliser leur exercice de planification. Le RMN offre notamment une boîte à outils et différentes formations à ses membres. De plus, le logiciel MIRADI ([www.miradi.org](http://www.miradi.org)) constitue un outil particulièrement intéressant pour l'application des Normes ouvertes dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un projet de conservation.

Un exemple d'une stratégie de conservation de Corridor Appalachien se trouve dans la boîte à outils du RMN. Une grille d'évaluation des critères de sélection d'un projet de conservation est en [annexe 2](#).

***Pour aller plus loin...***

***Norme 8 des Guides du CCT et du CQDE.***

## 1.3 Planification de la gestion en amont des projets

Afin de bien réussir la protection à long terme d'une propriété, il est important d'intégrer, dès le début d'un projet d'entente légale, les principales modalités de gestion d'une propriété (par exemple : taxes foncières annuelles, assurances, enjeux d'usages, menaces aux cibles de conservation, etc.).

Pour cette raison, **la composante « gestion » d'un projet de protection à portée légale devrait toujours être prise en considération dès le départ et figurer parmi les critères de sélection des projets. Ainsi, un projet de protection avec entente légale est évalué dans sa globalité et sur sa faisabilité à long terme.**

Donc, l'employé ou le comité responsable de la gestion des propriétés protégées au sein de l'organisme doit être informé et impliqué dans les réflexions menant au projet d'entente légale.

## 2 LE PROJET DE PROTECTION AVEC ENTENTE LÉGALE

---

### 2.1 Les ententes légales les plus courantes

Il existe plusieurs documents qui détaillent les différentes options de conservation avec entente légale, autant en terres privées que publiques. Le but du présent document est de présenter de manière pratique le processus général menant à la conclusion d'une entente légale de conservation en terres privées. D'autres outils sont également fréquemment utilisés en terres publiques.

Afin d'obtenir plus de détails sur les différentes ententes de conservation ou statuts légaux de protection au provincial, vous pouvez notamment consulter l'[annexe 3](#) et vous référer aux documents suivants :

**Tableau 1 : Différentes références sur les ententes légales de conservation (non exhaustif)**

DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE	DESCRIPTION
<p>Benoit Longtin (1996) : Options de conservation : Guide du propriétaire, Centre québécois de l'environnement, 100 pages.</p>	<p>Décrit les options de conservation les plus courantes, et également celles moins fréquemment utilisées.</p>
<p>CQDE (2016) : Guide des bonnes pratiques en intendance privée, Centre québécois de l'environnement.</p>	<p>Notamment :</p> <p>Norme 8G – Sélection de la meilleure option de conservation</p> <p>L'annexe 8.8 présente différentes options, leurs avantages, inconvénients et particularités : déclaration d'intention, entente de gestion, contrat de louage ou bail, prêt à usage, servitude personnelle, servitude réelle, RNMP, convention entre propriétaires, vente à la JVM, vente pour une partie de la valeur, donation, etc.</p> <p>Norme 9F – Compréhension claire et documentée des objectifs et des usages (à propos de différentes ententes légales)</p> <p>Norme 10 – À propos des outils étatiques de conservation (dont la RNMP)</p>
<p><a href="http://www.environnement.gouv.qc.ca/biodiversite/prive/brochure-conservation-volontaire.pdf">MDDEP (2018) : La conservation volontaire : vous pouvez faire la différence, 12 pages.</a> <a href="http://www.environnement.gouv.qc.ca/biodiversite/prive/brochure-conservation-volontaire.pdf">www.environnement.gouv.qc.ca/biodiversite/prive/brochure-conservation-volontaire.pdf</a></p>	<p>Résume les principales options de conservation légales pour les propriétaires de terrains privés, dont la réserve naturelle en milieu privé, la désignation d'un habitat floristique et d'un paysage humanisé.</p>
<p><a href="#">ECCC (2011) : Guide du programme des dons écologiques du Canada, 34 pages</a></p>	<p>Explique le don écologique et ses modalités.</p>

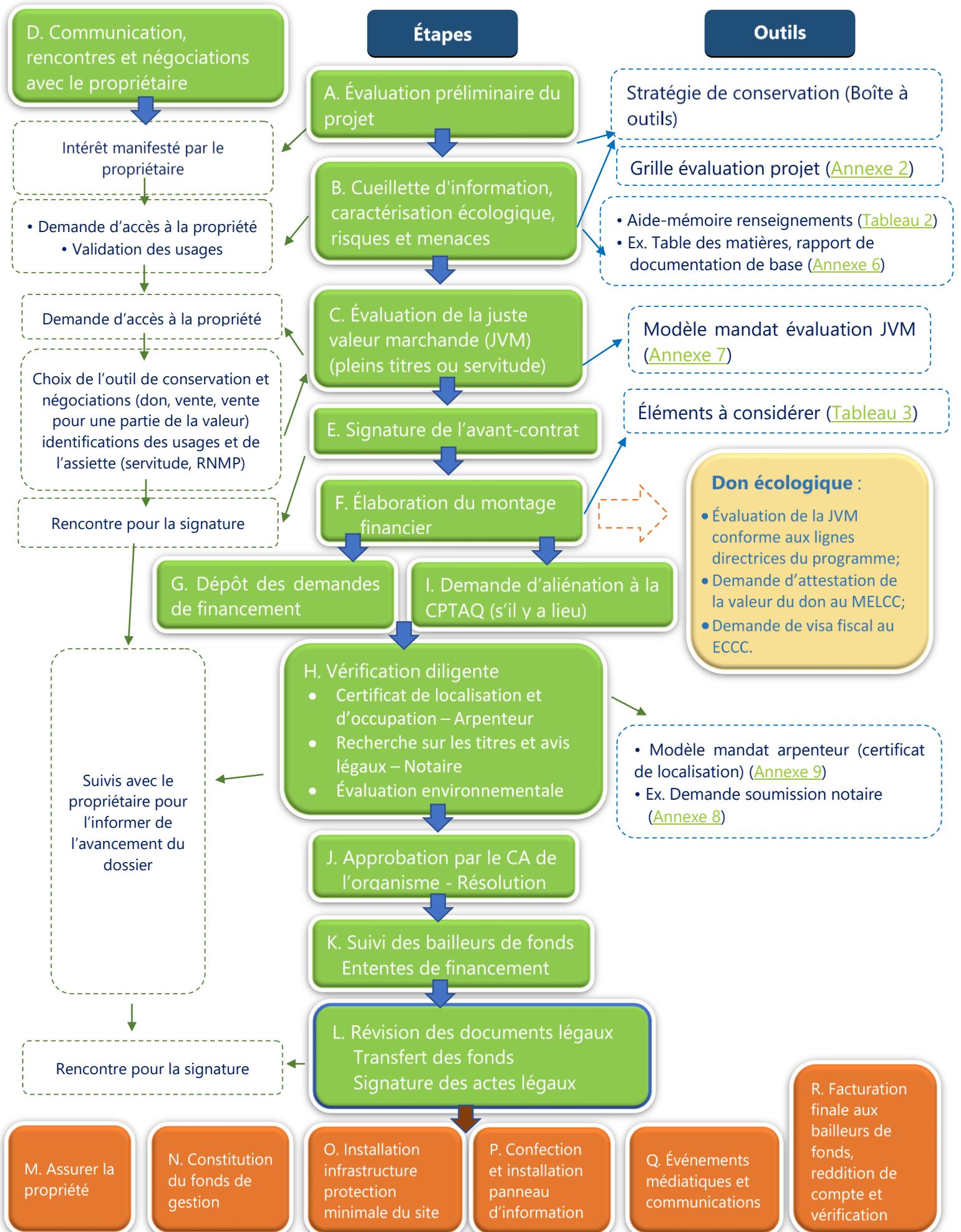
## 2.2 Les étapes d'un projet de protection avec entente légale

Cette section présente les étapes pour la réalisation d'un projet de protection avec entente légale lorsque le dialogue avec le propriétaire est bien entamé et que celui-ci exprime une ouverture à en conclure une. Par ailleurs, il faut préciser que **chaque projet d'entente légale est unique** et qu'**il faut considérer chaque dossier au cas par cas**. De là naît notamment l'intérêt pour la création d'un comité interne d'experts, dont les membres ont des compétences complémentaires afin de cerner les enjeux liés au projet, évaluer les risques pour l'organisme, et faire des recommandations au conseil d'administration. La présente section traitera des principales étapes d'un projet d'entente légale.

Le schéma de la page suivante présente le processus général menant à la conclusion d'une entente légale. Chaque élément du schéma identifié sera plus amplement détaillé dans les pages suivantes.

L'unicité de chaque projet fait en sorte que **certaines étapes ne sont pas pertinentes** (par exemple pour la réserve naturelle), alors que, pour d'autres, elles **peuvent intervenir dans un ordre différent ou encore simultanément**.

**Figure 1 : Schéma illustrant les grandes étapes générales d'un processus menant à la signature d'une entente légale à des fins de protection en terre privée**



### a. Évaluation du projet et prise de connaissance des parties prenantes

Un projet de protection légale peut naître de différentes situations. Par exemple :

- Un propriétaire contacte l'organisme parce qu'il désire protéger sa propriété (vente ou don de servitude ou des titres de propriété);
- Une propriété est ciblée par l'organisme dans le cadre d'un projet de conservation volontaire;
- Une ville contacte l'organisme afin de l'aider à mettre en œuvre la protection d'un site;
- Une organisation citoyenne ou un particulier contacte l'organisme, car il désire son aide pour la protection d'un site;
- Etc.

### **Évaluation préliminaire du projet**

Dans tous les cas, il y a lieu d'**évaluer le projet par rapport à la stratégie de conservation et de la mission** de l'organisme. Pour ce faire, une grille d'évaluation de projets peut aider à déterminer si l'organisme devrait donner suite ou non à l'idée de projet ([Annexe 2](#)). Notamment, des critères de **valeur écologique** (noyau de biodiversité, milieu fragile, connectivité, etc.), d'**acceptabilité sociale**, de **financement, de gestion** (voir les éléments de base à considérer à la [section 4](#)) et de **priorisation des ressources** sont évalués afin de **cerner la pertinence du projet**.

En parallèle, une prise de contact entre le propriétaire et l'organisme de conservation peut être amorcée afin de se présenter mutuellement, d'expliquer la mission de l'organisme et les différentes options de conservation. Cette conversation permettra également d'expliquer l'intérêt de l'organisme pour la protection des milieux naturels de sa propriété, de poser des questions sur la propriété et de noter l'intérêt du propriétaire pour la conservation.

À ce stade, dépendamment du dossier et de l'intérêt du propriétaire, une **visite sommaire des lieux** et une **recherche dans les différentes banques de données** sont pertinentes afin d'avoir une meilleure idée de la valeur écologique du milieu.

Lorsqu'une personne contacte l'organisme pour lui soumettre son désir de céder sa propriété et que celle-ci n'est pas connue de l'organisme, il faut d'abord prendre toutes les informations disponibles relatives à cette propriété (localisation, valeur écologique, valeur marchande, superficie, contexte actuel et historique, etc.). Par la suite, une recherche auprès d'organismes partenaires peut parfois s'avérer pertinente. Finalement, **lorsque le territoire d'action est différent, il est de mise de valider si un autre organisme de conservation est plus susceptible de prendre le dossier.**

***Pour aller plus loin...***

***Norme 8 des Guides du CCT et du CQDE.***

### **Obtention d'une lettre d'engagement**

Une fois que le propriétaire confirme son intérêt à entreprendre des démarches de protection légale de sa propriété, il est possible de faire signer une **lettre d'engagement (ou lettre d'intention)**. Cette lettre n'a pas de valeur légale mais confirme que le propriétaire est sérieux dans sa démarche et que l'organisme peut engager les ressources pour démarrer le projet. La fin de la [section E](#) décrit la portée et la description de son contenu.

#### **b. Cueillette d'informations, caractérisation écologique et identification des risques et menaces**

La cueillette d'informations et la caractérisation écologique visent à mieux approfondir la connaissance du dossier et des enjeux, et, dans plusieurs cas, à bien préparer la première rencontre avec le propriétaire. Une certaine cueillette d'informations a déjà été effectuée dans le cadre de l'étape précédente. Il s'agit donc de compléter les informations manquantes, tant au niveau « administratif » qu'écologique. Le tableau ci-dessous énumère de façon non exhaustive les informations relatives à la propriété visée qu'il faut collecter à ce stade-ci. Ces informations sont nécessaires afin d'avoir un portrait complet de la situation et des enjeux liés au projet.

**Tableau 2 : Aide-mémoire des renseignements à obtenir sur une propriété visée par un projet de protection avec entente légale (non exhaustif)**

1. Informations sur la propriété

- Numéro(s) de lot(s) - (incluant la paroisse si lot non rénové)
- Nom et coordonnées du/des propriétaire(s) – (incluant son représentant s’il s’agit d’une compagnie)
- Superficie totale (et superficie à protégée si différente)
- Latitude/Longitude
- Localisation (carte)
- Évaluation municipale et taxes annuelles
- Taxes scolaires annuelles
- Zonage municipal et aires d’affectation (plan d’urbanisme et schéma d’aménagement)
- Évaluation marchande (si disponible)
- Présence d’hypothèque, de servitude, de réserve foncière, de bail ou autre limitation grevant l’immeuble
- MRC/circonscription foncière
- Arpentage ou certificat de localisation (si disponible)
- Droits miniers et gaziers
- Accès au lot (est-il enclavé?)
- Acte de vente le plus récent (indique le prix de vente, la date de la dernière transaction, etc.)

2. Enjeux connus

- Présence d’un sentier ouvert au public
- Présence d’infrastructures sur la propriété

- Usages permis ou non autorisés en cours sur la propriété
- Poursuites judiciaires en cours concernant la propriété
- Est-ce que la propriété a déjà fait l'objet d'une décision à la CPTAQ?
- Empiètements ou limites de lot incertains
- Présence de déchets, de contamination

### 3. Valeur écologique

- Présence reconnue d'espèces d'intérêt ou à statut (ou habitat potentiel)
- Sites prioritaires pour certains bailleurs de fonds
- Sites intégrés dans des outils de planification du territoire (Ex. schéma d'aménagement d'une MRC/Communauté métropolitaine de Montréal, PCAN de CNC, etc.)
- Type de milieux présents
- Présence de milieux particuliers (ex. écosystème forestier exceptionnel (EFE), zones importantes pour la conservation des oiseaux (ZICO), habitat essentiel – Loi sur les espèces en péril (LEP), habitat du poisson, etc.)
- Présence d'espèces exotiques envahissantes

### 4. Information par rapport à la transaction

- Est-ce que le propriétaire est bien propriétaire en titres?
- Est-ce qu'une recherche préliminaire au registre foncier met en évidence une problématique? Les plus courantes : succession non réglée, le propriétaire est un non-résident canadien, etc.

*Note : Bien que non insurmontables, ces situations nécessitent davantage d'efforts et de temps, et sont plus complexes à réaliser au niveau du montage financier (délais plus difficiles à évaluer). Elles nécessitent la plupart du temps l'implication d'un notaire, avocat et/ou fiscaliste (donc des coûts supplémentaires en honoraires professionnels).*

- Assujettissement aux taxes TPS/TVQ (si vente)<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Il est essentiel de vérifier auprès d'un notaire si la vente est taxable ou non.

Ainsi, il s'avèrera nécessaire de consulter diverses sources afin de recueillir les informations nécessaires. Par exemple :

- Évaluation municipale, zonage et taxes foncières : **Rôle d'évaluation de la ville concernée** (web ou téléphone). Pour les taxes, service de taxation de la ville.
- Taxes scolaires : **Commission scolaire** (web ou téléphone)
- Acte de vente (valeur payée par le propriétaire), droits affectant l'immeuble (hypothèque, servitudes, etc.), identité du propriétaire : **Registre foncier** (web : [www.registrefoncier.gouv.qc.ca](http://www.registrefoncier.gouv.qc.ca)) – voir la procédure pour recherches simples en [annexe 5](#).
- Décision de la CPTAQ concernant le lot : **site de géomatique de la CPTAQ – Application Déméter** (web : [geoegl.msp.gouv.qc.ca/igo/cptaq\\_demeter/](http://geoegl.msp.gouv.qc.ca/igo/cptaq_demeter/)).
- Cadastre et localisation : **Infolot** (web : [appli.mern.gouv.qc.ca/Infolot/](http://appli.mern.gouv.qc.ca/Infolot/))
- Droits miniers et gaziers :

**Système de gestion des titres miniers - GESTIM du MERN** (web : [gestim.mines.gouv.qc.ca/MRN\\_GestimP\\_Presentation/ODM02101\\_login.aspx](http://gestim.mines.gouv.qc.ca/MRN_GestimP_Presentation/ODM02101_login.aspx)) et

**Carte des hydrocarbures du MERN** (web : [sigpeg.mrn.gouv.qc.ca/gpg/hydrocarbures/hydrocarbures.htm](http://sigpeg.mrn.gouv.qc.ca/gpg/hydrocarbures/hydrocarbures.htm))

En plus des informations générales et foncières sur la propriété, une caractérisation écologique doit être préparée, souvent sous forme d'un **rapport de documentation de base<sup>3</sup> (RDB) ou de rapport d'évaluation écologique**. Cette caractérisation constitue la justification première du projet et démontre sa cohérence avec la stratégie de conservation de l'organisme (ou, à défaut, sa mission).

La caractérisation écologique sert aussi de justificatif environnemental dans le cadre des demandes de financement et, plus tard, pour l'élaboration du plan de gestion et de la demande de réserve naturelle en milieu privé, le cas échéant. Le RDB fait partie des bonnes pratiques d'intendance reconnues pour toute propriété acquise ou encore lors de la signature d'une servitude de conservation. Le rapport

---

<sup>3</sup> Voir la norme 11 des Guides du CCT et du CQDE. Le RDB est aussi parfois appelé **rapport étalon**. Un exemple de RDB est d'ailleurs disponible dans **la boîte à outils du RMN**.

consigne toutes les informations biologiques et environnementales connues concernant la propriété. Il sert à dresser un portrait du site au « temps 0 » et de suivre l'évolution de l'intégrité écologique à travers le temps. Un exemple de table des matières d'un RDB pour une servitude de conservation est présenté à l'[annexe 6](#) et un exemple complet est disponible dans la boîte à outils RMN.

Le RDB peut avoir déjà été réalisé dans le cadre d'un projet préalable, ou il est possible de demander une nouvelle visite du terrain pour compléter les données ou les mettre à jour. Lorsque les données sont fiables et récentes, le rapport d'une autre firme (privée, ville ou organisme) peut également être utilisé, mais n'enlève pas la nécessité pour l'organisme d'effectuer au moins une visite de validation sur le terrain avant de décider d'aller plus loin dans les démarches. Lors de cette visite, le personnel responsable de la gestion à long terme doit être impliqué afin d'identifier et d'estimer l'ampleur de certaines menaces reliées à la future prise en charge de la propriété. Ceci permettra d'estimer convenablement les ressources nécessaires à leur gestion et d'en tenir compte pour l'élaboration d'un montage financier réaliste et responsable.

Finalement, il est important de s'informer des **risques et menaces** qui sont déjà connus et peuvent affecter la faisabilité du projet ou encore ajouter un poids financier et/ou de gestion excessive à l'organisme.

De manière non exhaustive, les risques à évaluer lors de la visite du terrain et avec l'information disponible sont :

- Dépôts de déchets
- Contamination du sol et/ou des cours d'eau
- Présence d'infrastructures et leur état
- Accès public non contrôlé (du public)
- Activités illégales (plantation de marijuana, chasse illégale, etc.)
- Limites de lots incertaines, empiètement des voisins visibles
- Usages jugés incompatibles dans le contexte (vélo de montagne, chasse, véhicules motorisés)
- Présence de plantes exotiques envahissantes

Si l'organisme est informé de la présence d'un tel risque, celui-ci décidera des mesures de mitigation à prendre afin d'éliminer ou, à tout le moins, réduire le risque. Une évaluation environnementale sera dans la plupart des cas nécessaire pour compléter cette évaluation des risques (voir [section 3.2 H D](#))).

### **c. Évaluation de la juste valeur marchande**

L'évaluation de la juste valeur marchande (JVM) est nécessaire pour les dossiers d'acquisition de propriétés et de servitudes (pleine valeur, pour une partie de la valeur ou donation).

Si une évaluation de la JVM est disponible parce qu'elle a été effectuée, par exemple, par une ville ou un propriétaire, il est important de la faire réviser et de déterminer si elle est adéquate au projet de conservation et impartiale. Également, elle doit être récente (effectuée dans l'année précédente au maximum) et avoir été préparée par un évaluateur membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec. Parfois, le mandat donné par un tiers ne cadre pas avec une évaluation pour une négociation de gré à gré (contexte d'expropriation par exemple). Ainsi, si l'évaluation a été mandatée par un tiers, il est important de vérifier la méthode utilisée et le mandat octroyé à l'évaluateur afin de bien situer le contexte de cette évaluation.

Également, il faut garder en tête que certains bailleurs de fonds exigent que l'évaluation marchande soit faite dans l'année précédant la transaction. Étant donné les délais inhérents à ce type de projet, il faut parfois prévoir dans le montage financier une mise à jour de l'évaluation marchande.

Si l'évaluation marchande n'a pas été effectuée, l'organisme mandate un évaluateur agréé membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec et prévoit suffisamment de fonds dans son montage financier pour ce faire. Il est important de demander au préalable une soumission et de préciser le mandat d'évaluation.

Si l'organisme sait dès maintenant qu'il existe la possibilité qu'un don écologique soit fait dans le cadre du projet, les lignes directrices et spécifications d'Environnement et Changement climatique Canada (ECCC) devraient être envoyées à l'évaluateur dès la demande de soumission, afin de s'assurer que l'évaluation marchande sera acceptée par le comité d'examen d'ECCC. En effet, le

rapport d'évaluation doit tenir compte de certains éléments précisés dans ce document :

Environnement et Changement climatique Canada (2019). *Programme des dons écologiques – Lignes directrices relatives aux évaluations*. En ligne : [http://publications.gc.ca/collections/collection\\_2019/eccc/CW66-392-2019-fra.pdf](http://publications.gc.ca/collections/collection_2019/eccc/CW66-392-2019-fra.pdf)

Le rapport d'évaluation marchande indiquera la **juste valeur marchande (JVM)** du projet de conservation ciblé (propriété ou servitude) et guidera l'organisme dans le cadre de ses négociations avec le propriétaire. En effet, lorsque le projet d'entente comporte l'acquisition d'une propriété, ou d'une servitude, il fait partie des bonnes pratiques d'offrir de payer au propriétaire un prix ne dépassant pas la JVM. La JVM permet également de préciser le montage financier et de mieux déterminer le coût de certains postes de dépense.

Un modèle de mandat est disponible en [annexe 7](#).

Dans le cas d'un dossier de servitude de conservation, une liste des usages autorisés et interdits convenus avec le propriétaire doit être transmise à l'évaluateur afin que celui-ci évalue la JVM de la servitude.

#### **d. Rencontres avec le propriétaire et négociations**

Dans le cas d'un dossier d'acquisition de pleins titres, il faut tout d'abord noter qu'à moins d'avoir recours aux services d'un courtier immobilier<sup>4</sup>, l'organisme doit négocier lui-même sa transaction d'acquisition, en son propre nom. En effet, la *Loi sur le courtage immobilier* interdit la négociation pour la vente ou l'acquisition d'un bien immeuble au nom d'un tiers, lorsque les conditions suivantes sont réunies<sup>5</sup> :

*1° le contrat par lequel une partie, le client, en vue de conclure une entente visant la vente ou la location d'un immeuble, charge l'autre partie d'être son intermédiaire pour agir auprès des personnes qui pourraient s'y intéresser et, éventuellement, faire s'accorder les volontés du client et celles d'un acheteur, d'un promettant-acheteur ou d'un promettant-locataire;*

---

<sup>4</sup> L'art. 3 de la *Loi sur le courtage immobilier* énumère certaines exceptions, par exemple un avocat dans le cadre de l'exercice de ses fonctions.

<sup>5</sup> *Loi sur le courtage immobilier*, c. C-73.2, art. 1.

*2° le contrat par lequel une partie, le client, en vue de conclure une entente visant l'achat ou la location d'un immeuble, charge l'autre partie d'être son intermédiaire pour agir auprès des personnes qui offrent un immeuble en vente ou en location et, éventuellement, faire s'accorder les volontés du client et celles d'un vendeur, d'un promettant-vendeur ou d'un promettant-locateur.*

*N'est pas un contrat de courtage immobilier visé par la Loi sur le courtage celui par lequel l'intermédiaire s'oblige sans rétribution.*

Les rencontres avec le propriétaire doivent être soigneusement préparées. Il faut en effet présenter au propriétaire des options et des solutions adaptées à la fois à la situation du propriétaire et aux objectifs de l'organisme.

Une recherche sur le propriétaire et son historique permet parfois de mieux connaître ses enjeux et de savoir s'il a un intérêt ou non pour la protection de l'environnement. Le but est de trouver des arguments susceptibles de le convaincre qu'une solution « gagnant-gagnant » est possible.

Lors de la première rencontre, il est de mise d'établir un bon contact : présenter l'organisme, sa mission et ses objectifs dans le projet spécifique et poser des questions au propriétaire (ses motivations, sa connaissance des options et des groupes de conservation, son utilisation de la propriété, etc.). Lorsqu'une ville a un intérêt dans un projet, il est important de le souligner dès le départ, tout en faisant la part des choses (surtout lorsque le propriétaire semble en conflit avec cette ville).

Dans un contexte difficile, il faut que le propriétaire perçoive, autant que possible, l'organisme comme étant la solution à son problème.

Le responsable de la négociation doit fournir au propriétaire les informations pertinentes. Des informations sur les différents outils légaux doivent être transmises, que ce soit pour une acquisition, une servitude de conservation, une réserve naturelle en milieu privé ou un legs testamentaire.

Voici quelques trucs :

- Avant la rencontre, bien se préparer et cibler le principal message à passer.
- Au début de la rencontre, prendre quelques minutes pour mettre en confiance le propriétaire et détendre l'atmosphère. Lorsque le contexte s'y prête, parler de n'importe quel sujet. Rester à l'affût de sujets d'intérêts communs et y revenir lors de chaque rencontre.

- Donner des exemples de réussite avec des propriétaires dans une situation similaire (ex. « Des compagnies comme la vôtre ont accepté de faire un don »), présenter un cahier de presse avec quelques réalisations de l'organisme pour asseoir sa crédibilité.
- Remettre la documentation pertinente, par exemple en lien avec le programme de don écologique, et mentionner au propriétaire de valider les avantages fiscaux d'un don auprès d'un comptable ou un fiscaliste.
- Utiliser des outils visuels (carte du secteur, etc.).
- Faire parler le propriétaire pour mieux connaître sa position et ses préoccupations. Se montrer empathique face à ses frustrations (ne pas le confronter ou le contrarier).
- Ne pas faire d'offre ferme et montrer plutôt une ouverture à négocier, même si la marge de manœuvre est limitée. L'important pour une première rencontre, c'est d'intéresser le propriétaire à ce qu'on a à offrir.
- Selon la nature du dossier et le lien de confiance existant entre le chargé de la négociation et le propriétaire, la décision de remettre ou non une copie de l'évaluation marchande se décide au cas par cas. Si le chargé de projets décide de remettre une copie au propriétaire, il faut s'assurer des conditions de partage auprès de l'évaluateur.
- Dans le cas d'une acquisition ou d'une servitude de conservation, stratégiquement, il est toujours mieux de connaître d'abord le prix auquel le propriétaire s'attend (ou un barème). Si la JVM est peu similaire à ses attentes, vous pouvez l'inviter à faire effectuer sa propre évaluation marchande en lui indiquant que l'évaluateur doit déterminer un prix en fonction du marché actuel (donc en fonction de la réglementation en vigueur et non pas dans un contexte d'expropriation).
- Dans certains projets de servitudes de conservation ou de réserves naturelles, il doit être très clair pour le propriétaire que l'entente est conclue dans le but de conserver les caractéristiques naturelles de la propriété et que ses usages seront restreints. Lui fournir un exemple de cas.

Parfois, une deuxième, troisième ou plusieurs autres rencontres sont nécessaires afin de parvenir à une entente, notamment lorsque plusieurs copropriétaires sont

impliqués. Dans le contexte d'un don, cela est encore plus vrai. Il se peut que le propriétaire ne se montre pas intéressé, ou pas prêt, lorsqu'on le rencontre la première fois, mais qu'il change d'avis plusieurs mois plus tard. L'important dans ce cas est de respecter le choix du propriétaire, de demeurer disponible et ouvert, ainsi que de faire les suivis appropriés dans chaque circonstance, afin qu'il ne vous oublie pas! En effet, la création d'un lien de confiance peut prendre du temps à s'établir et le maintenir peut porter fruit à moyen ou long terme. Il est commun que les projets de protection légale s'échelonnent sur plusieurs années. Un suivi téléphonique annuel est minimalement recommandé.

Enfin, il est important de documenter toutes démarches entreprises. **Toutes les communications (courriels, appels, rencontres) devraient être consignées dans une fiche unique de communication informatisée.**

#### e. Signature d'un avant-contrat

Lorsque l'organisme et le propriétaire s'entendent sur l'outil légal choisi et sur les principales modalités (dont le prix par exemple), il faut procéder à la signature d'un document officiel qui représente la volonté des parties et les différentes modalités de la transaction à intervenir. Ce type de document est d'ailleurs souvent exigé par les bailleurs de fonds dans le cadre de leurs programmes de financement. Il existe plusieurs types de documents que l'on nomme « avant-contrat ». Les principaux sont :

**L'option d'achat :** « L'option d'achat est une promesse unilatérale de vente et suppose un accord de volonté au moins sur l'objet et le prix. Le promettant s'engage alors à vendre au bénéficiaire dans un délai déterminé ou non et à ne pas céder (transiger) à un tiers avant l'expiration du temps alloué pour lever l'option. De son côté, le bénéficiaire ne s'engage pas à acheter, mais simplement à répondre à la promesse dans le délai convenu. »<sup>6</sup>

Habituellement, seul le vendeur signe l'option d'achat. En effet, l'option d'achat offre l'avantage à l'organisme de lui permettre de régler certaines questions avant d'être lié définitivement par un engagement qui l'oblige à faire un contrat, alors qu'il n'a peut-être pas encore l'intention définitive de le faire (par exemple : finaliser la recherche de son financement et obtenir toutes les autorisations de son conseil

---

<sup>6</sup> BAUDOUIN, Jean-Louis et RENAUD, Yvon. *Code civil annoté (2019)*, art. 1396, Éditions Yvon Blais.

d'administration)<sup>7</sup>. Lorsqu'il y a levée de l'option par l'organisme (par écrit), l'entente devient alors bilatérale et oblige celui-ci à acquérir l'immeuble aux conditions stipulées dans l'offre. Si l'organisme ne lève pas l'option à l'intérieur du délai imparti, l'option devient caduque et le vendeur devient alors libre de vendre sa propriété à un tiers.

**La promesse de vente ou l'offre d'achat :** La promesse de vente ou l'offre d'achat est un document signé et accepté par chacune des parties, qui décrit les principales modalités de la transaction à venir.

La promesse de vente est donc un document selon lequel le vendeur s'engage à vendre la propriété aux conditions énoncées, tandis que l'offre d'achat est un document selon lequel l'acheteur s'engage légalement à acheter la propriété aux conditions énoncées.

Si la promesse de vente est acceptée, habituellement par écrit, par l'acquéreur (ou l'offre d'achat par le vendeur), il s'agit alors d'une entente bilatérale liant juridiquement les deux parties. Ainsi, la promesse de vente devient également l'offre d'achat et vice versa. En cas de refus de passer la transaction, une partie pourrait poursuivre l'autre en passation de titres et obtenir la transaction par un jugement<sup>8</sup>. Le document impose donc certaines obligations aux parties. Une fois ce document signé, il devient souvent très difficile pour l'organisme de conservation d'en modifier les modalités et de se dégager des obligations contractées (à moins d'entente entre les parties). C'est pourquoi il est important de consulter un professionnel (notaire ou avocat), avant de signer un tel document. Un modèle de promesse de vente et d'offre d'achat est disponible dans la **boîte à outils du RMN**.

**La promesse de don :** Malgré que la signature d'une lettre d'engagement puisse être suffisante (voir [section 3.2 A](#)), il est possible aussi pour un donateur de signer une promesse de donation, qui déterminera les différentes modalités de la transaction à venir. Toutefois, l'action en passation de titres n'est pas possible dans le cas où le donateur ne donnerait pas suite à sa promesse. Une action en

---

<sup>7</sup> VINCENT, Karim. *Les obligations [vol. 1]*, 4<sup>e</sup> ed., 2015, p. 374.

<sup>8</sup> VINCENT, Karim. *Les obligations [vol. 1]*, 4<sup>e</sup> ed., 2015, p. 376-377.

dommages-intérêts pourrait par contre être possible, par exemple si l'organisme a engagé des frais<sup>9</sup>.

**Pour les trois documents décrits ci-dessus**, il est important de prévoir et de détailler suffisamment les éléments qui vont encadrer la transaction. Les éléments suivants sont les principaux, mais d'autres clauses pourraient s'ajouter selon le contexte :

- La délimitation de la propriété (mettre une carte en annexe localisant le(s) lot(s))
- Le prix de la transaction
- La durée de la promesse ou de l'option d'achat
- Un délai pour l'acceptation de l'offre d'achat

Voici quelques conditions qui devraient aussi y figurer :

- L'importance de ne pas altérer les caractéristiques naturelles comme condition essentielle de la vente (toute altération peut entraîner le retrait de la transaction);
- Le financement;
- L'accès à la propriété pour procéder à des inspections environnementales et des évaluations écologiques;
- L'absence de toute contamination;
- La possibilité d'ajuster le prix de vente en fonction de l'arpentage (si un arpentage est effectué);
- La recherche sur les titres de la propriété par un notaire;
- Un engagement de la part du vendeur de livrer l'immeuble libre de toute hypothèque, servitude ou autres droits affectant le droit de propriété (autres que ceux portés à la connaissance de l'acheteur au préalable et acceptés par celui-ci);

---

<sup>9</sup> Id., p. 378.

- La date de signature : Les vendeurs/donateurs sont souvent pressés de passer la transaction devant notaire. Par ailleurs, si la transaction est financée par des bailleurs de fonds, il faut s'assurer de se laisser assez de temps pour collecter les fonds nécessaires à la transaction. Il faut donc prévoir le plus de temps possible, plusieurs mois, voire un an! Il peut même parfois être nécessaire de négocier un addenda à l'option/promesse d'achat qui précise une date ultérieure d'échéance lorsque le dossier n'avance pas comme prévu (par exemple lorsqu'il y a un délai dans l'obtention du financement);
- Lorsqu'applicable : le transfert possible de l'option ou la promesse à un tiers (ex. dans le cas où finalement la municipalité souhaiterait se porter acquéreur, toujours dans un objectif de conservation à perpétuité, ou lorsqu'un autre groupe présent localement souhaiterait devenir le propriétaire au cours des démarches);
- Toute autre condition essentielle spécifique au contexte de la propriété (ex. : le vendeur doit régler un litige avec la CPTAQ).

***Pour aller plus loin...***

***Norme 9 du Guide du CQDE (notamment aux pages 9-59 et 9-80).***

**Comme ce document a valeur légale et lie les parties, il est fortement recommandé de le faire réviser par un avocat ou un notaire.** Ce professionnel pourra vous conseiller sur la rédaction, ainsi que les clauses à ajouter/modifier. Bien évidemment, il faudra prévoir les honoraires dans votre montage financier.

**La lettre d'engagement (ou lettre d'intention) :** Il ne s'agit pas d'un document ayant une portée légale, mais plutôt morale. Il est utilisé lorsque le propriétaire ne veut pas signer un document officiel avec effets juridiques. Selon les circonstances, ce type de document est le mieux qu'il soit possible d'obtenir auprès d'un propriétaire. Il peut alors être stratégiquement justifié d'en faire la demande. Attention, plusieurs bailleurs de fonds ne reconnaissent pas la lettre d'engagement dans le cadre de leur programme de subvention, sauf lorsqu'il s'agit d'une

donation. Il faut donc s'assurer, à ce niveau, des exigences du bailleur de fonds que l'on souhaite solliciter.

Bien que cette lettre n'ait pas de valeur légale, il faut néanmoins s'assurer de consigner les éléments essentiels à la transaction, par exemple le nom des propriétaires, les numéros de lots, l'intention du propriétaire de conclure une entente légale, le prix de vente (si tel est le cas), l'autorisation d'accéder à la propriété pour fins d'évaluation, l'importance des caractéristiques biologiques, etc. Évidemment, il s'agit d'un outil bien moins contraignant, ce n'est donc pas l'outil privilégié dans le cadre d'une entente légale autre qu'une donation. Un modèle de lettre d'engagement (ou lettre d'intention) est disponible dans **la boîte à outils du RMN** et à l'[annexe 4](#)).

#### f. Élaboration du montage financier

La grille qui suit présente les différents éléments à prendre en compte dans un montage financier pour les dossiers de protection légale.

**Tableau 3 : Éléments à prendre en compte dans un montage financier pour les dossiers de protection légale**

(i) Sources de financement possibles (p. 23)	Bailleur de fonds	Bailleur de fonds	Total
Postes de dépenses	1	2	
<p><b>ii) Ressources humaines (inclus dans les coûts indirects) (p. 24)</b></p> <p>Exemple : Chargé de projet, biologiste, technicien, géomatique</p>	<p>Il faut s'assurer de respecter les critères de dépenses admissibles des bailleurs de fonds et, s'il y a lieu, les pourcentages de contribution de chacun d'entre eux.</p>		
<p><b>iii) Professionnels externes (inclus dans les coûts indirects) (p. 25)</b></p> <p>Principalement : Évaluateur agréé, notaire, avocat, arpenteur, biologiste, services environnementaux (phase I et II), géomatique, spécialiste en négociation</p> <p>Autres, selon le cas : ingénieur forestier, fiscaliste, agronome, courtier immobilier</p>			

<p><b>iv) Coûts de base (ou coûts directs) (p. 27)</b></p> <p>Prix de vente de la propriété ou de la servitude</p> <p>Valeur du don</p> <p>Principalement liés à une acquisition ou une donation de pleins titres :</p> <p>TPS/TVQ</p> <p>Droits de mutation</p> <p>Répartition des taxes municipales et scolaires au moment de la transaction</p>			
<p><b>v) Frais liés aux particularités du site et à la gestion à court terme (p. 31)</b></p> <p>Plan de gestion (ressources humaines)</p> <p>Panneau de remerciements, s'il y a lieu</p> <p>Balisage et signalisation</p> <p>Piquetage ou bornage à l'amiable, s'il y a lieu</p> <p>Autre : demande d'aliénation CPTAQ, bail acéricole, décontamination, etc.</p>			
<p><b>vi) Fonds de gestion (p. 31)</b></p>			
<p><b>vii) Frais d'administration (p. 34)</b></p>			
<p><b>TOTAL</b></p>			

### **A) Sources de financement possibles**

Dans le montage financier, les sources de revenus doivent être précisées. Selon le type d'entente légale, il doit y avoir des ressources suffisantes pour couvrir les coûts de base (ou coûts directs) pour la conclusion de l'entente, de ressources humaines (ou coûts indirects), de ressources externes (ou coûts indirects), de fonds de gestion et de frais d'administration (voir étapes suivantes).

Les montants de chaque poste de dépense doivent s'arrimer aux exigences des bailleurs de fonds. Une **liste des bailleurs de fonds** les plus courants est disponible dans **la boîte à outils du RMN**. Par ailleurs, la concertation avec la ville ou la municipalité régionale de comté permet parfois de compléter un montage financier impliquant différents partenaires.

Enfin, une collecte de fonds locale devrait être réalisée pour chaque projet d'acquisition de propriétés afin de compléter les montages financiers. Les entreprises privées locales et les voisins de la propriété, qui sont les premiers bénéficiaires du projet de conservation, devraient être sollicités. Il est important d'appliquer les bonnes pratiques lors des campagnes de financement<sup>10</sup>.

## **B) Ressources humaines**

Chaque dossier ayant ses particularités propres, le temps en ressources humaines internes est souvent difficile à évaluer. En effet, il est courant que des embûches arrivent en cours de route, dont la survenance était difficilement prévisible au départ. C'est pourquoi il importe de prévoir à l'intérieur du montage financier une somme suffisante pour couvrir les coûts en ressources humaines.

À titre indicatif, voici la ligne directrice relative aux salaires dans le Programme de conservation du patrimoine naturel – Fonds pour les organismes de conservation (PCPN-FPOC an 1) 2019-2020<sup>11</sup> (cette ligne directrice peut varier d'une année à l'autre) :

***Les salaires et traitements*** - y compris tous les avantages sociaux existants pour le personnel du bénéficiaire et les dépenses obligatoires liées à l'emploi.

- *Comprend tout le temps que le personnel doit consacrer à la planification, à la négociation, à la coordination, à la gestion, et à la réalisation du projet.*

---

<sup>10</sup> Norme 5 des guides du CCT et du CQDE.

<sup>11</sup> Habitats fauniques Canada, 2019. « Lignes directrices, annexes et glossaire pour le PCPN-FPOC (2019-2020) – grandes subventions », en ligne : <https://whc.org/wp-content/uploads/2019/10/PCPN-FPOC-Lignes-Directrices-annexes-et-glossaire-2019-20-1.pdf>

- *Veillez noter que vous pouvez réclamer des fonds du FPOC sous cette catégorie jusqu'à 15 % de la valeur totale du projet (budget total du projet), pour un maximum de 50 000 \$.*

Quant aux petites subventions (20 000 \$ ou moins), la directive suivante s'applique<sup>12</sup> :

**Salaires** – *Comprend tous les avantages sociaux existants pour les employés et le personnel contractuel ainsi que les dépenses obligatoires liées à l'emploi.*

*Veillez noter que vous pouvez réclamer des fonds provenant du PCPN-FPOC pour les salaires jusqu'à 15 % de la valeur totale du projet (budget total du projet), pour un maximum de 20 000 \$.*

*Comprend tout le temps que le personnel doit consacrer à la planification, à la négociation, à la gestion, à la coordination et à la réalisation du projet.*

Tout comme les frais d'administration, les ressources humaines sont un poste de dépense souvent difficile à couvrir entièrement avec les bailleurs de fonds traditionnels (c'est-à-dire via des programmes de financement publics). **De plus, des frais importants en ressources humaines étant engagés en amont de la conclusion de la vente, l'organisme doit prévoir la disponibilité de fonds en ressources humaines qui est indépendante de la réussite du projet.**

### **C) Professionnels externes**

Dans le montage financier, des fonds doivent être prévus pour défrayer les honoraires de plusieurs ressources externes. Les suivantes sont les principales (non exhaustif) :

- Évaluateur agréé : Évaluation marchande et mise à jour, si nécessaire (voir [section 3.2 C](#)).
- Notaire : Recherche sur les titres (voir [section 3.2 H iii](#)), révision des avant-contrats, rédaction de l'acte notarié et de tout acte grevant l'immeuble (hypothèque ou servitude de passage, par exemple), enregistrement et

---

<sup>12</sup> Habitats fauniques Canada, 2019. « Lignes directrices, annexes et glossaire pour le PCPN-FPOC (2019-2020) – petites subventions », en ligne : [https://whc.org/wp-content/uploads/2019/10/PCPN\\_Petites-Subventions\\_LignesDirct\\_Final-Fr-3.pdf](https://whc.org/wp-content/uploads/2019/10/PCPN_Petites-Subventions_LignesDirct_Final-Fr-3.pdf)

publication des actes, avis juridiques. Voir modèle de soumission à l'[annexe 8](#).

En cas de terrain enclavé, le notaire peut rédiger une servitude de droit de passage.

- Biologiste : Évaluation de la valeur écologique du site, inventaire et caractérisation.
- Arpentage : Certificat d'occupation lorsque nécessaire (voir [section 3.2 H i](#)), piquetage ou bornage lorsque nécessaire, opération cadastrale si nécessaire (ex. : lot scindé), description technique (voir [section 3.2 H ii](#)) d'une partie de lot en servitude de conservation ou RNMP.

Les services d'un arpenteur pourraient également être requis dans le cas **d'une propriété enclavée**, pour la description technique d'une assiette de droit de passage chez un ou des voisins.

- Services environnementaux : Évaluation environnementale phase I, phase II (prévoir suffisamment de fonds lorsqu'il est raisonnable de croire qu'une phase II sera nécessaire à la lumière des risques connus), voir [sections 3.2 B et 3.2 H iv](#).
- Avocat : Avis juridique, révision des projets d'offre d'achat ou de promesse de vente.
- Expert en négociation : Il peut arriver qu'un organisme fasse appel à un expert ou un courtier immobilier pour réaliser la négociation. Le cas échéant, il faut s'assurer de prévoir les coûts associés au paiement de la commission, car pour plusieurs bailleurs de fonds, ce n'est pas une dépense admissible.

Les sommes à prévoir peuvent être déterminées notamment à la suite d'un premier contact avec ces professionnels. Faire affaire avec ces professionnels est un incontournable et permet une meilleure efficacité dans la réalisation du projet et, à long terme, de sauver des coûts. Le référencement par un autre organisme d'un professionnel ayant l'expertise de traiter de conservation peut faciliter vos dossiers de protection légale. Consultez votre réseau.

La plupart des programmes de financement admettent ce type d'honoraires dans les coûts du projet.

## D) Coûts de base

Les coûts de base (ou coûts directs) représentent les sommes à payer afin de concrétiser l'acte notarié et sont rattachés à la propriété même. Ces sommes sont de quatre ordres :

- Prix de vente de la propriété ou de la servitude de conservation (ou valeur du don en contrepartie)

Pour les acquisitions de pleins titres :

- Taxes applicables et non remboursées à l'organisme de conservation (généralement 50 % de la TPS et de la TVQ)
- Ajustement des taxes municipales et scolaires
- Droits de mutation

### Prix de vente

Le **prix payé** est le prix négocié dans l'option d'achat ou la promesse de vente. Habituellement, il équivaut au maximum à la juste valeur marchande (JVM), déterminée par un évaluateur agréé. **Lorsque le prix négocié dépasse la JVM, un mécanisme d'approbation préalable à la signature de toute entente légale devrait être prévu dans les directives internes de l'organisme.** De façon exceptionnelle, et dépendamment du contexte, une hausse du prix de vente équivalant à 5 % de la JVM pourrait être acceptée par les bailleurs de fonds. L'organisme doit par contre garder en tête que les bailleurs de fonds acceptent rarement de payer plus cher que la juste valeur marchande.

Lorsqu'il s'agit d'un don avec reçu d'impôt émis par un organisme de charité, la valeur du don équivaut à la JVM de la propriété<sup>13</sup>.

### **Est-ce vraiment un don?**

Il faut être attentif lorsque la transaction est une vente pour une partie de la valeur avec don, car la valeur minimale du don doit être équivalente à 20 % de la JVM de l'ensemble de la propriété (exigence contenue dans la *Loi sur l'impôt*). Cette règle s'applique tant à un don simple qu'à un don écologique.

### **Est-ce que la transaction est taxable?**

Lors de l'élaboration du budget, il est essentiel de **valider si une vente est taxable ou non**<sup>14</sup>. **Votre notaire pourra vous aider à le déterminer.** En date du 1<sup>er</sup> janvier 2020, les taxes étaient de 5 % pour la TPS et de 9,975 % pour la TVQ. De façon générale :

- un immeuble appartenant à une personne morale (une corporation) est taxable;
- un immeuble appartenant à une personne physique et utilisé principalement à des fins résidentielles est exempt de taxes de vente;
- dans certains cas, un immeuble appartenant à une personne physique peut aussi être taxable. Par exemple, si ce dernier gère l'immeuble à des fins commerciales.

**ATTENTION :** Si l'organisme acquiert un immeuble en copropriété avec un tiers qui n'est pas un organisme de bienfaisance, il se peut que ce copropriétaire ait à payer 100 % des taxes relatives à la transaction. Il faut donc prévoir dès le départ cette éventualité dans le montage financier, car la différence à payer peut être significative.

---

<sup>13</sup> Plus plus d'information sur les dons écologiques, se référer au site web de l'Agence du Revenu du Canada : <https://www.canada.ca/fr/environnement-changement-climatique/services/financement-environnement/programme-dons-ecologiques.html>

<sup>14</sup> Le plus souvent, ce sera le statut du vendeur qui en décidera.

Toutefois, il vaut mieux partir de la prémisse que l'immeuble sera taxable puisque les lois et les exceptions sont complexes.

Par ailleurs, le statut d'organisme de bienfaisance ou d'organisme à but non lucratif permet habituellement à l'organisme de se faire rembourser 50 % des taxes normalement payables. La plupart des bailleurs de fonds traditionnels acceptent de payer la portion des taxes qui est non remboursable.

**En cas de doute, demandez à votre conseiller (notaire, avocat ou comptable) de valider l'application ou non des taxes sur la transaction envisagée. Ils pourront répondre à vos questions en fonction de la particularité de votre dossier.**

### **Ajustement des taxes municipales et scolaires**

Il est relativement facile de prévoir **l'ajustement des taxes municipales et scolaires**. En effet, le rôle d'évaluation municipale par propriété, et parfois les comptes de taxes municipales, sont accessibles publiquement et souvent, directement sur le web (site web de la Ville ou de la MRC). Comme le calcul du montant de l'ajustement se fait au prorata à la date de la signature, il faut s'assurer de prévoir suffisamment de fonds dans ce poste de dépenses. En effet, il est parfois difficile de prévoir le moment exact de la signature de l'acte de vente lorsque l'on prépare le montage financier. Il est donc suggéré de prévoir un montant équivalant à près de 100 % de la valeur du compte de taxes, particulièrement si la transaction risque de se réaliser en début d'année.

À titre informatif, la période de taxation municipale est du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année, alors que pour le compte de taxes scolaires, la période est plutôt du 1<sup>er</sup> juillet au 30 juin de chaque année.

Lorsqu'une date de transaction est fixée, le notaire fera le calcul final des ajustements, en fonction de cette date. Le montant payable devra être transféré dans le compte en fidéicommiss du notaire, tout comme le prix de vente, avant la date de la signature.

### **Droits de mutation**

Finalement, il est nécessaire de prévoir un montant pour les **droits de mutation** (aussi appelés « taxe de bienvenue »). Les droits de mutation sont payables à une

ville sur chaque transaction foncière. Encore une fois, les droits de mutation se calculent sur la base du prix de vente.

**Tableau 4 : Taux des droits de mutation (au 1<sup>er</sup> janvier 2020)**

<i>Prix d'acquisition</i>
Tranche de 0 \$ à 51 700 \$ : 0,5 %
Tranche de 51 700,01 \$ à 258 600 \$ : 1 %
Tranche de 258 600,01 \$ à 500 000 \$ : 1,5 %
Tranche dépassant 500 000 \$ : jusqu'à 3 % selon la ville*

\*Une ville a le droit de fixer un taux supérieur, allant jusqu'à 3 %, pour les valeurs d'immeubles dépassant 500 000 \$. Lorsque le montant de la transaction dépasse ce montant, il faut donc faire une recherche par ville afin de déterminer le taux de taxation. Le site web suivant vous permet de faire le calcul selon la ville où la transaction se déroule.

<http://www.calculconversion.com/calcul-taxe-de-bienvenue-mutation.html>

Voici quelques autres précisions relatives aux droits de mutation :

- Il n'y a pas de droits de mutation lorsque la valeur d'imposition est inférieure à 5 000 \$;
- Les droits sont exigibles le 31<sup>e</sup> jour suivant la date d'envoi du compte par la ville (dépendamment des villes, la réception de la facture peut être plus ou moins longue);
- Les fermes ou les boisés qui continueront d'être exploités à la suite de l'acquisition sont exempts de droits de mutation;
- La base d'imposition du droit de mutation est le montant le plus élevé parmi les montants suivants<sup>15</sup>:

1° le montant de la contrepartie fournie pour le transfert de l'immeuble;

---

<sup>15</sup> *Loi concernant les droits sur les mutations immobilières, c. D-15.1, art. 2*

- 2° le montant de la contrepartie stipulée pour le transfert de l'immeuble;
- 3° le montant de la valeur marchande de l'immeuble au moment de son transfert.
- Lorsque la propriété est située dans plusieurs villes en même temps, la propriété ne peut être imposée qu'une seule fois;
  - Les droits de mutation sont payables même lorsqu'il s'agit d'une **donation**. La valeur d'imposition aux fins du calcul sera généralement la valeur au rôle municipal (à valider avec votre notaire).

### E) Frais liés aux particularités du site et à la gestion à court terme

Dans les mois suivants une transaction de conservation, il est important d'informer les voisins et les usagers que le site est maintenant voué à la conservation des milieux naturels. Un balisage des limites de lot doit être effectué, par l'installation de balises (ou plaquettes de balisage). L'installation de pancartes aux principales entrées permet d'informer le public que le site est une propriété privée vouée à la conservation et de préciser les principaux usages permis et interdits. Il est également de bon usage d'installer un panneau d'information et de reconnaissance sur la propriété protégée afin de communiquer les efforts de tous les partenaires et donateurs ayant participé à ce projet de conservation. Ceci permet parfois d'intéresser d'autres propriétaires ou donateurs à la conservation. À noter qu'il arrive parfois que certains bailleurs de fonds exigent qu'un tel panneau de reconnaissance soit installé sur la propriété. Ces coûts devraient être prévus dès l'élaboration du montage financier.

Également, lorsqu'une problématique de gestion est connue dès le départ et qu'elle entraînera des coûts supplémentaires de gestion à court terme, il est suggéré, lorsque la situation le permet, de la régler en amont de la transaction, plutôt qu'après la conclusion de l'entente. S'il n'est pas possible de prendre action pour régler cet enjeu de gestion en amont, les coûts doivent être prévus dans le montage financier du projet. Il est important de valider les dépenses admissibles auprès des bailleurs de fonds car plusieurs d'entre eux ne financent pas ce genre de coûts. Il faut alors trouver des fonds d'autres sources.

À titre d'exemples :

- Dans le dossier d'une acquisition d'une érablière exploitée avec bail acéricole, deux cabanes de station de pompage pour l'acériculture se

trouvent dans un milieu humide fragile. Il faut donc prévoir **déplacer ces cabanes**. Le locataire du bail acéricole s'est engagé à les déplacer à ses frais.

- Dans une acquisition en zone agricole, une **demande d'aliénation** est parfois nécessaire auprès de la CPTAQ. Le temps en ressources humaines pour rédiger la demande doit être pris en compte dans le montage financier. Des frais d'un expert agronome pourraient également être prévus (voir [section 3.2 I](#)).

Autres problématiques pouvant entraîner une augmentation de coûts pour l'acquisition et la gestion à court terme (non exhaustif) :

- Décontamination du site
- Bail acéricole ou autre bail d'usage
- Retrait d'infrastructures à court terme (caches de chasse, bâtiment, par exemple)
- Etc.

Dès que l'on a connaissance de la présence d'une telle problématique susceptible d'affecter la gestion de la propriété, l'organisme doit prévoir un plan de match incluant une estimation des coûts. Certaines problématiques liées à la présence d'infrastructures ou de gros déchets, ne posant pas de risque imminent, peuvent parfois être traitées comme des problématiques de gestion à moyen et long terme qui seront traitées dans le plan de gestion. Mais, encore une fois, ces problématiques devraient lorsque possible être gérées en amont de la conclusion de l'entente légale.

#### **F) Fonds de gestion**

L'intégrité écologique et environnementale, ainsi que la conservation à perpétuité d'une propriété visée par une entente légale, passent par une bonne planification de la gestion à moyen et long terme. Cette gestion sera notamment financée par les intérêts générés par le fonds de gestion constitué lors de la conclusion de l'entente légale (acquisition ou servitude). La constitution d'un fonds de gestion fait d'ailleurs partie des bonnes pratiques reconnues pour les organismes de conservation (**norme 12 des Guides du CCT et du CQDE**).

Quel montant devrait être prévu dans le fonds de gestion? Il existe plusieurs manières de déterminer ce montant. Toutefois, l'organisme devrait pouvoir, à même les intérêts annuels du fonds de gestion, payer minimalement les taxes municipales et scolaires annuelles et les assurances responsabilité civile. Une visite de surveillance devrait également être couverte (surveillance de l'intégrité écologique et environnementale du site). D'autres activités pourraient être soutenues si les intérêts du fonds de gestion sont suffisants et avec l'obtention d'un financement complémentaire : l'entretien d'infrastructures sur la propriété, la défense du droit de propriété, la mise à jour du plan de gestion, le suivi auprès des bailleurs de fonds, etc.

Par ailleurs, en considérant qu'un fonds de gestion de 15 000 \$ produit annuellement des intérêts de 750 \$ (en supposant un taux d'intérêt de 5 %), la réalité est donc que, souvent, les intérêts des fonds de gestion sont insuffisants pour couvrir l'ensemble des dépenses annuelles associées à la propriété, d'autant plus si des problématiques d'usages non autorisés doivent être traitées (comme c'est bien souvent le cas...). De plus, il faut considérer, dans le cadre d'une gestion à long terme, que la valeur d'un fonds de gestion se dépréciera à cause de l'inflation. Un accroissement du capital devrait alors même être envisagé.

Devant ces difficultés, l'organisme doit alors se tourner vers des mécanismes alternatifs ou complémentaires, par exemple :

- la reconnaissance du statut de réserve naturelle en milieu privé en vertu de la *Loi sur la conservation du patrimoine naturel* permet une exemption partielle ou totale des taxes municipales;
- l'implication de patrouilleurs bénévoles;
- la demande de modification de zonage;
- l'entente de gestion avec une municipalité;
- la copropriété avec une municipalité;
- etc.

Bien souvent, ces mécanismes alternatifs prennent du temps à mettre en place et ne sont pas pérennes. Dans ce contexte, on ne s'aurait trop insister sur l'importance de constituer un fonds de gestion... En tenant compte du contexte lié au

financement des dossiers de protection légale, **l'organisme a donc avantage à se doter de lignes directrices internes à ce sujet.**

Par exemple :

- Plusieurs bailleurs de fonds et organismes de conservation reconnaissent qu'un fonds de gestion équivalant à 20 % de la juste valeur marchande de la propriété constitue une valeur minimale. Par exemple, dans le cadre de son programme *Protéger les habitats fauniques*, la Fondation de la faune du Québec accepte de payer jusqu'à la moitié d'un fonds de gestion équivalant à 20 % de la JVM (la FFQ accepte donc de contribuer pour 10 % de la JVM au fonds de gestion).
- D'autre part, le ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques reconnaît maintenant qu'un fonds de gestion minimal devrait être constitué, peu importe la JVM du terrain acheté ou de la servitude, une valeur minimale de 15 000 \$ est ainsi reconnue.

### **G) Frais d'administration**

Afin de permettre à l'organisme de pouvoir réaliser ses projets, des frais d'administration sont souvent nécessaires. Le montant varie bien entendu en fonction de l'envergure du projet. Les bailleurs de fonds traditionnels imposent plusieurs limitations pour ce genre de frais dans le cadre de projets de protection légale. L'organisme doit donc trouver des moyens alternatifs pour financer ce poste de dépense.

### **g. Dépôt des demandes de financement**

Les différents programmes d'aide financière ont la plupart du temps des dates de tombées prédéterminées. Il importe de bien coordonner le dépôt des demandes avec l'avancement du dossier car on doit habituellement prévoir quelques mois d'attente pour obtenir une réponse de financement des différents bailleurs de fonds. Avant de déposer, il est recommandé de valider l'admissibilité du projet auprès du bailleur de fonds. Il est également avantageux lors du dépôt des demandes d'avoir déjà un montant confirmé dans le montage financier. En plus du formulaire de demande à remplir, les bailleurs de fonds demandent que certains documents obligatoires et facultatifs soient joints à la demande. Il est important

d'en prendre connaissance à l'avance car certains documents peuvent être longs à rédiger ou à obtenir.

## **h. Vérification diligente**

### **A) Certificat de localisation et d'occupation**

L'arpentage et le bornage d'une propriété constituent une des étapes les plus importantes dans la gestion d'une propriété. Une reconnaissance claire des limites de la propriété, admise et entérinée par les voisins et utilisateurs, permet de réaliser d'importantes économies et d'assurer un bon voisinage pour les années à venir. Il est donc très important de partir du bon pied. Un exemple de demande de soumission pour un certificat de localisation est présenté à l'[annexe 9](#).

Les coûts associés à l'arpentage d'une propriété peuvent varier grandement en fonction de la superficie à couvrir et l'accessibilité au terrain. En fonction des budgets disponibles et des caractéristiques de la propriété, la délimitation de la propriété peut, par exemple, prendre la forme d'un bornage à l'amiable convenu avec les voisins immédiats, avec ou sans acte officiel. Bien entendu, la « contestation » des limites d'une propriété varie en fonction de la rigueur de l'arpentage choisi.

Il existe essentiellement trois niveaux d'arpentage, réalisés par un arpenteur-géomètre :

- Le relevé terrain et la confection d'un certificat de localisation/d'occupation
  - Simplement un relevé papier de la localisation de la propriété.
  - Relevé des troubles d'occupation potentiels en fonction du cadastre et des constatations de l'arpenteur sur le terrain.
- Le piquetage
  - Inclut la pose de piquets sur le terrain par l'arpenteur, afin de délimiter le lot.
  - Plan de localisation des limites du lot et des piquets.
  - Pas de force légale, peut être contesté par les voisins.

- Le bornage à l'amiable ou judiciaire
  - Le bornage à l'amiable est effectué entre deux propriétaires voisins, à l'aide de l'arpenteur. Les propriétaires s'entendent sur la limite de lot et l'arpenteur y pose une borne. Le tout est consigné dans un procès-verbal de bornage.
  - Le bornage a une force légale et est publié au registre foncier. Une fois publié, il ne peut plus être contesté.
  - Lorsque les parties ne s'entendent pas, une des parties peut demander un bornage judiciaire. Dans ce cas, le tribunal va trancher la limite du lot et cette limite aura force de loi. Le tout est également publié au registre foncier.
  - Les coûts du bornage (à l'amiable ou judiciaire) sont habituellement partagés entre les propriétaires. Les honoraires d'un bornage sont souvent élevés.
  - Il est possible de faire le bornage d'une partie des limites de lot uniquement.

L'arpentage de la propriété permet de s'assurer des limites de la propriété et de prévoir/éviter les problématiques liées à l'empiètement. En effet, il fait partie des bonnes pratiques de s'assurer que les lignes de lot visées par une entente légale soient claires<sup>16</sup>. Généralement, les bailleurs de fonds n'exigent pas l'utilisation des services d'un arpenteur lorsque la transaction concerne un lot complet et rénové à la suite d'une réforme cadastrale. La plupart du temps, il revient donc à l'organisme de décider s'il désire ou non utiliser les services d'un arpenteur-géomètre. En effet, la mise en balance de la gestion du risque versus les coûts doit être faite, car les honoraires d'un arpenteur-géomètre peuvent être élevés. Pour se faire, l'organisme a plusieurs possibilités pour l'aider dans sa décision :

- 1) Un relevé terrain devrait être réalisé par l'organisme pour qu'il puisse décider des actions à poser. Tout en gardant en tête qu'il existe une marge d'erreur des appareils GPS normalement utilisés, une évaluation sommaire des troubles d'occupation aux limites de lot devrait être effectuée lors des premières visites du terrain.

---

<sup>16</sup> Norme 9 des Guides du CCT et du CQDE.

Plus tard, un « balisage maison » devrait être fait une fois la transaction complétée, si possible en présence des voisins, pour s'assurer qu'ils sont d'accords avec l'emplacement des plaquettes de balisage installées (plus de détails sur le balisage sont disponibles à la [section 3.2 O](#)). Attention, ce « balisage maison » n'a pas force de loi et n'est pas aussi précis qu'un piquetage ou un bornage réalisé par un arpenteur-géomètre. Il sert toutefois à informer les voisins et les usagers que la propriété est maintenant une propriété privée protégée.

- 2) Un relevé d'occupation réalisé par un arpenteur-géomètre, qui permettra de déterminer à l'avance si des problématiques d'empiètement entraînent un doute sur la limite de lot et la nécessité de procéder par piquetage ou bornage. Il est important de savoir qu'un arpenteur-géomètre ne pourra pas procéder à un piquetage s'il constate sur le site des traces d'occupation d'un voisin. À ce moment, il faudra contacter le voisin afin de s'entendre sur la limite du lot.

Les premières visites terrain doivent donc vous permettre de répondre aux questions pertinentes dont le but sera de minimiser le risque lié aux troubles d'occupation et aux limites de lot incertaines. Par exemple :

- Est-ce que nous avons des indices que les limites ne sont pas claires (ex. clôture installée à l'intérieur des limites du lot)?
- Quels sont les impacts si notre limite bouge (ex. est-ce que notre voisin fait des coupes à blanc? Est-ce que la colonie de plantes rares est située à proximité de la limite du lot)?

Ces éléments de réflexions peuvent aider l'organisme à prendre une décision. Il n'en demeure pas moins que, dans le meilleur des mondes, toute propriété gérée pour la conservation doit, lors de la cession des titres, avoir fait l'objet d'un **arpentage professionnel et détaillé**, dont les limites sont reconnues par l'ensemble des voisins et des usagers.

Par ailleurs, il est à noter que si la propriété a déjà fait l'objet d'un arpentage détaillé commandé par un propriétaire précédent, il ne sera peut-être pas

nécessaire de refaire appel aux services d'un arpenteur-géomètre. Lorsque cet arpentage est reconnu par tous les voisins et que les documents officiels sont remis à l'acheteur lors de la prise de possession de la propriété, et acceptés, ces derniers sont valides.

En conclusion, la décision de procéder ou non à un arpentage sera donc prise au cas par cas, selon les particularités de chaque dossier.

Parfois, suite à la confection d'un certificat de localisation, il arrive que les dimensions de la propriété soient différentes que celles données au départ. Dans ce cas, il y a lieu d'ajuster le prix de vente en fonction de la réalité, surtout si le prix négocié est la JVM. Par ailleurs, dépendamment du contexte (par exemple si la promesse de vente prévoit un prix ferme), le prix de vente pourra demeurer le même. Dans ce cas, il faut s'assurer que le prix payé demeure celui de la JVM.

Il est à noter qu'un nouveau numéro de lot est requis lorsque le lot acheté ne l'est qu'en partie et que celui-ci est scindé. Un nouveau numéro de lot et une nouvelle description cadastrale seront requis avant la conclusion de la vente. Il faudra donc prévoir des honoraires d'arpenteur pour se faire. Attention aux règles de la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles* lorsque la propriété est située en zone agricole; une demande d'aliénation à la Commission de protection du territoire agricole du Québec pourrait être nécessaire (voir [section 3.2 D](#)).

**En cas de doute sur les limites de lot, l'organisme de conservation peut discuter de la question avec son arpenteur-géomètre ou son conseiller juridique.**

## **B) Description technique**

Tel que mentionné précédemment, une description technique réalisée par un arpenteur est nécessaire dans les dossiers de servitudes de conservation ou de réserves naturelles en milieu privé pour lesquels l'assiette du projet de conservation n'est pas constituée de la totalité de la superficie du ou des lots. La superficie à conserver, qui a préalablement été déterminée avec le propriétaire, doit être décrite et identifiée dans la description technique qui sera annexée à l'entente légale de conservation. Dans le cas d'une réserve naturelle en milieu privé, le MELCC peut fournir un exemple de mandat de description technique à transmettre à l'arpenteur.

Une description technique est également nécessaire pour décrire l'assiette de droit de passage d'une servitude de passage, lorsqu'un lot à acquérir est enclavé.

Tel que défini par l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec : « *la description technique décrit les limites d'une parcelle de terrain devant faire l'objet de droits particuliers. Mentionnons entre autres, les frontières, les limites administratives, les servitudes, les limites du zonage agricole, les ententes préalables aux transactions immobilières, etc. On décrit ainsi chaque droite qui limite la parcelle de terrain par sa longueur et sa direction en plus d'en indiquer les tenants (terrains voisins dans le sens de la largeur) et aboutissants (terrains voisins dans le sens de la longueur). On y retrouve aussi la superficie. Cette description est accompagnée d'un plan montrant lesdites limites et les biens-fonds voisins.* »

Les coûts associés à la description technique d'une superficie (assiette) peuvent varier grandement en fonction de la superficie à couvrir, du découpage de l'assiette et de l'accessibilité au terrain.

### **C) Recherche sur les titres et avis légaux**

La recherche sur les titres réalisée par un notaire est absolument nécessaire dans la grande majorité des transactions. Lors de cette recherche, le notaire remonte les titres sur plusieurs dizaines d'années et relève tous les vices de titres susceptibles d'affecter l'immeuble. Le rapport sur les titres permet également d'obtenir d'autres informations sur la propriété, par exemple, connaître les charges et servitudes qui affectent l'immeuble et savoir si le lot est enclavé.

Afin d'éviter de graves problèmes juridiques, tout vice de titres doit être clarifié avant la conclusion de l'entente légale.

Avant d'octroyer le mandat pour la recherche sur les titres à un notaire, l'organisme demande une **soumission** dans laquelle il prévoit du même coup les frais liés à la rédaction, la révision, l'instrumentation et la publication des actes finaux. La soumission devrait prévoir également les échéances et taxes applicables. Pour un exemple de demande de soumission au notaire, voir l'[annexe 8](#).

Lorsqu'il reçoit le rapport, il est important que l'organisme le révise méticuleusement. S'il y a un point qui n'est pas clair, il importe de poser toutes les questions au notaire.

Lorsque le dossier soulève des questions légales pour lesquelles il n'y a pas de réponses, il est parfois nécessaire de demander un avis juridique à un notaire ou un avocat. Dans ce cas, il importe que la question de l'avis soit posée clairement et qu'un mandat précis soit donné. Il importe également d'avoir une soumission, car un avis juridique peut coûter très cher.

Si le lot est enclavé (c'est-à-dire qu'il n'a pas d'accès à un chemin public), une servitude de droit de passage devra être rédigée par le notaire et devra faire référence à la description technique de l'assiette de droit de passage réalisée par un arpenteur ([voir section 3.2 H ii](#)).

#### **D) Évaluation environnementale**

Lors des négociations avec le propriétaire et la visite du terrain, il est parfois possible d'observer des indices de contamination. Parfois, nous n'en avons aucun.

Dans les dossiers impliquant l'acquisition d'un terrain par un organisme, une évaluation environnementale (minimalement une « phase I ») doit être effectuée. Cette évaluation se fait habituellement par une firme externe qui évalue les risques de contamination et remet un rapport à l'organisme. Il est important de bien réviser ce rapport afin de s'assurer que les risques de contamination sont nuls ou faibles.

Dans certains cas, il peut être possible d'effectuer cette évaluation à l'interne. Il ne s'agit alors pas d'une évaluation environnementale phase I mais d'une étude maison. Un organisme pourrait ainsi décider de conduire une évaluation environnementale « interne » lorsque l'historique et la situation de la propriété laissent croire à des probabilités extrêmement faibles de contamination. Une approbation du conseil d'administration de l'organisme devrait être octroyée pour entériner cette décision. En effet, le choix de ne pas procéder à une évaluation environnementale externe n'est pas sans risque et peut entraîner de graves conséquences si une contamination ultérieure est découverte. Ce genre de décision doit être prise avec la plus grande prudence. **Nous vous référons aux Guide du CCT et du CQDE, à la norme 9 (transactions solides) et à la pratique 9C pour plus d'informations au sujet de l'évaluation environnementale et, notamment, des critères à soupeser pour décider s'il y a lieu de mener une étude maison.**

Lorsque l'étude maison ou encore le rapport phase I de la firme externe laisse croire à une possibilité de contamination, il est alors nécessaire de procéder à une évaluation plus poussée, que l'on appelle une « phase II », qui comprend la prise d'échantillons et leur analyse. Les coûts liés à cette évaluation peuvent être très élevés. **Lorsque des indices de contamination sont évidents dès le départ, il est donc important de prévoir les coûts de la phase II le plus tôt possible au montage financier.**

À la fin de l'évaluation phase II, un rapport est remis par la firme externe et une cote de contamination est donnée au site. Dépendamment de la cote, la transaction de la propriété peut être mise en péril. Par exemple, cela fait partie des directives internes de plusieurs organismes (« risque nul ») de ne pas acquérir de propriétés contaminées. **Il est très important d'être le plus diligent possible dans ce contexte, car les coûts de décontamination peuvent être faramineux et mettre en péril la survie de l'organisation.**

Selon chaque dossier, il est possible d'envisager différentes solutions, par exemple :

- Décontamination avant l'acquisition par le vendeur;
- Achat de la partie non contaminée du terrain seulement;
- Achat en copropriété avec une ville, qui assume les risques liés à la contamination;
- Abandon du projet;
- Acceptation éclairée du risque par l'organisme et mise en place de mesures de décontamination à la suite de l'acquisition;
- Etc.

Ces solutions doivent être étudiées par l'organisme et son conseil d'administration. Si nécessaire, un avis externe de professionnels devrait être demandé.

***Pour aller plus loin....***

***Norme 9C des Guides du CCT et du CQDE.***

#### **i. Demande d'aliénation auprès de la Commission de protection du territoire agricole du Québec**

Lorsqu'une acquisition se produit en zone agricole (ou zone verte), il se peut que la transaction soit assujettie à une demande d'aliénation auprès de la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). Ce pourrait être le cas, par exemple, pour procéder à une vente qui aurait comme effet de morceler un lot dont les superficies résiduelles seraient de moins de 100 hectares. Il en va de même

pour un propriétaire de plusieurs lots contigus en zone agricole qui voudrait céder un lot complet, mais qui provoque une partie résiduelle de moins de 100 hectares<sup>17</sup>.

**Lorsque la transaction est un cas visé par la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles (LPTAA), une autorisation de la CPTAQ est absolument nécessaire sous peine d'invalider une transaction.**

D'autres cas peuvent nécessiter une autorisation d'aliénation de la CPTAQ. Il est donc important de s'informer des règles de la LPTAA dès lors qu'une transaction est prévue en zone verte.

Lorsqu'une demande d'aliénation est nécessaire, il faut en prévoir les coûts dans l'élaboration du montage financier. Dans le cas de demandes compliquées, **les services d'un agronome spécialisé peuvent être requis.**

#### **j. Approbation du dossier par le conseil d'administration et adoption d'une résolution en ce sens**

Lorsque l'organisme est partie prenante à une entente légale ayant des effets juridiques contraignants, quels qu'ils soient, une résolution en ce sens doit être adoptée par le conseil d'administration. Il est donc important de prévoir cette étape dans l'échéancier du projet.

Une résolution du conseil d'administration est nécessaire pour la signature d'un acte de vente ou tout autre démembrement du droit de propriété. Elle est rédigée ou révisée par le notaire instrumentant. Il est important que celui-ci révise le projet de résolution, car une erreur dans celle-ci peut rendre illégitime la signature de la personne désignée.

De plus, lorsque le vendeur/donateur est une compagnie ou lorsque l'acquisition se fait en copropriété, les autres parties doivent aussi adopter une résolution par leur propre conseil d'administration. Il faut donc s'assurer que ce soit fait (le notaire est censé faire le suivi en ce sens également).

---

<sup>17</sup> Art. 28-29 LPTAA et Règlement sur l'autorisation d'aliénation ou d'utilisation d'un lot sans l'autorisation de la Commission de protection du territoire agricole du Québec, c. P-41.1, r. 1.1.

### **k. Suivi avec les bailleurs de fonds, conclusion des ententes de financement, versement de l'aide financière et satisfaction des exigences**

À moins de circonstances particulières, les ententes de financement avec les bailleurs de fonds doivent habituellement être signées avant la signature de l'acte notarié.

Si possible selon les lignes directrices des bailleurs de fonds, l'organisme doit coordonner le versement des aides financières avec la signature de l'acte de vente afin d'éviter le plus possible d'avancer les fonds. Débloquer une grosse somme, même pour quelques jours, peut occasionner des problèmes importants de liquidité pour l'organisation. Il faut donc que les services administratifs de l'organisme soient impliqués dans le processus bien à l'avance si jamais une telle situation devait se produire, afin de trouver des solutions. C'est pourquoi il importe également de vérifier à l'avance les modalités de versement de chaque bailleur de fonds.

Finalement, il est nécessaire de prévoir suffisamment de temps entre la signature des ententes et la signature de l'acte de vente. Par exemple, certains bailleurs de fonds exigent un délai de 30 jours entre la signature de l'entente de financement et le 1<sup>er</sup> versement de la subvention.

Chaque bailleur de fonds ayant ses propres exigences de signature et de versement des fonds, il faut en tenir compte dans le montage financier et, surtout, dans l'échéancier. En effet, chaque dossier est unique et doit être géré au cas par cas. Il est donc impossible d'établir un *modus operandi* général. Néanmoins, les critères et exigences des bailleurs de fonds doivent être respectés. Il peut arriver que certaines exigences soient contradictoires d'un bailleur de fonds à l'autre pour un même projet. Celles-ci peuvent compliquer le bon déroulement de ce dernier. Il faut s'assurer, autant que possible, de régler le plus en amont ce genre d'inconvénients afin de ne pas mettre en péril la signature de l'entente.

Par ailleurs, certains éléments doivent être approuvés par les bailleurs de fonds avant la transaction (par exemple, le projet d'acte de vente). En effet, certains bailleurs de fonds exigent qu'une clause relative à leur financement soit intégrée dans l'acte.

## **I. Révision des documents légaux, transfert des fonds, signature de l'acte de vente et d'hypothèque (et/ou servitude, réserve naturelle et autres)**

Chacune des parties doit approuver les actes finaux avant signature. Certains bailleurs de fonds souhaitent également approuver le projet d'acte. Il est opportun de se coordonner avec le notaire pour cette étape, car celui-ci s'occupe généralement d'obtenir l'approbation des signataires et de préparer l'acte final.

Finalement, l'organisme coordonne, à l'aide du notaire, le lieu et le moment de la signature. Prendre note que dans le cas des hypothèques consenties pour garantir les ententes de financement (par la FFQ pour les dossiers d'acquisition), celles-ci doivent généralement être signées AVANT la signature de l'acte de vente. Souvent, cette signature se produit à quelques jours d'intervalle.

De plus, dans le cas d'une transaction à titre onéreux, à moins d'entente distincte à cet effet avec le vendeur, la totalité du prix de vente devra être transférée au compte en fidéicommiss du notaire au moins 24 heures avant la date de signature.

À la suite de la signature des actes, il faut s'assurer que le notaire les publie au registre foncier du Québec. Généralement, un délai de 48 heures est requis. Par la suite, le notaire remet le produit de la vente directement au vendeur.

Il est à noter que dans le cas de la reconnaissance d'une réserve naturelle, le MELCC peut fournir sur demande de l'organisme des instructions à soumettre au notaire afin de clarifier et faciliter le processus.

## **m. Ajout de la propriété aux assurances de l'organisme**

Chaque propriété acquise par un organisme de conservation doit bénéficier d'une assurance responsabilité civile. Ceci permet de couvrir les dommages causés à un tiers et d'éviter de possibles poursuites, par exemple, à la suite de blessures ou d'actes criminels qui pourraient être commis à l'intérieur de la propriété.

Le coût d'assurance peut varier en fonction de la superficie, de la fréquentation et des usages permis sur une propriété donnée, par exemple. Il doit être prévu dans le budget de gestion de la propriété (voir les détails à la [section 4.1 b](#)).

## n. Transfert de l'argent dans le fonds de gestion

Le transfert d'argent dans le fonds de gestion se fait selon la *Politique de placement et d'investissement de l'organisme* (si l'organisme en a adopté une), et selon les normes et bonnes pratiques des organismes<sup>18</sup>.

Selon les ententes signées pour le fonds de gestion amassé, il existe deux stratégies de placement possible : la « stratégie exigée » doit être administrée de façon à respecter l'entente et les critères spécifiques convenus avec le(s) donateur(s), alors que « les placements à stratégie optionnelle » offrent une certaine latitude à l'investissement, n'étant pas sous ententes.

Dans tous les cas, les placements doivent être gérés de manière prudente et responsable. C'est pourquoi il s'avère important que l'organisme se dote d'une politique de placement et d'investissement. **Pour plus d'information, nous vous référons à la norme 11 du Guide du CQDE, qui détaille les éléments à prendre en compte dans l'élaboration d'une politique de placement et d'investissement pour les fonds de gestion.**

## o. Installation d'une signalisation pour la protection minimale du site

Afin d'identifier clairement les limites d'une propriété, il est de mise d'installer une signalisation le long des limites de lots, comme des petites plaquettes plastiques avec la mention « propriété privée », par exemple. Le « balisage maison » d'une propriété doit être adapté en fonction du type de terrain, des usages, des menaces présentes et de l'effort/coût liée à la difficulté de baliser certains secteurs inaccessibles<sup>19</sup>. Pour accélérer les travaux et optimiser la précision du balisage, l'organisme peut faire appel aux services d'un arpenteur-géomètre (prévoir des honoraires dans ce cas).

Des panneaux indiquant le projet de conservation et de protection d'un site sont nécessaires pour aviser les usagers potentiels. L'installation des panneaux doit se faire aux lieux d'entrée stratégiques et ceux-ci doivent comporter la liste des usages autorisés et interdits.

**Les coûts de balisage et d'identification des usages permis/interdits doivent être prévus dans le montage financier.**

---

<sup>18</sup> Norme 11 des Guides du CCT et du CQDE.

<sup>19</sup> Par exemple, dans le cas où il y a présence d'escarpements rocheux ou de milieux humides avec une végétation dense et haute.

L'[annexe 10](#) présente un exemple de méthodologie de balisage étape par étape d'une propriété gérée pour la conservation.

Tel que mentionné précédemment, faire équipe avec l'arpenteur-géomètre chargé de poser des bornes/piquets sur les limites de la propriété peut accélérer grandement les travaux et augmenter la précision du « balisage maison ».

#### **p. Confection et installation d'un panneau de reconnaissance**

Dans les dossiers d'acquisition de propriétés, certains bailleurs de fonds exigent qu'un panneau de reconnaissance soit installé sur la propriété acquise pour une période variable.

Le panneau de remerciement permet ainsi d'identifier les bailleurs de fonds, donateurs et partenaires impliqués dans le projet de conservation. Ceci permet parfois d'intéresser d'autres propriétaires ou donateurs à la conservation. Il permet aussi de signaler au public la volonté de protection du site ainsi que les usages qui y sont permis ou non. L'installation se fait idéalement au principal point d'entrée de la propriété.

Le ou les panneaux doivent faire l'objet d'un suivi pour vérifier leur état et, s'il y a lieu, doivent être remplacés jusqu'à expiration de l'exigence de tous les bailleurs de fonds.

**Les coûts de confection et d'installation d'un panneau de remerciement doivent être prévus dans le montage financier.**

#### **q. Communication et événement médiatique**

Les organismes de conservation, les bailleurs de fonds, les propriétaires et autres partenaires fournissent un effort important dans ces projets de protection. Il est donc important de diffuser les bons coups et de partager les réalisations afin de motiver les autres organismes à poursuivre leurs efforts. La communication de ces réalisations permet aussi de sensibiliser la population aux enjeux de conservation des milieux naturels en terre privée et à l'importance de toutes les parties prenantes dans la réalisation des projets (propriétaires, organismes, bailleurs de fonds, municipalités, etc.) et de promouvoir les différents types d'ententes de conservation légales auprès des propriétaires de milieux naturels afin que ceux-ci choisissent aussi d'aller dans cette direction.

L'organisme choisira le type de communications qu'il convient de mettre en place, selon l'ampleur du projet. L'élaboration d'un « plan de communication » au début du projet, sans que celui-ci ait nécessairement besoin d'être très détaillé, aide à préciser les besoins communicationnels de l'organisme.

Parfois, un simple communiqué de presse et sa parution dans les médias locaux peuvent être suffisants. Il est aussi possible d'organiser une conférence de presse pour souligner l'évènement et le médiatiser, lorsque les partenaires le souhaitent ou que les fonds sont disponibles. C'est ainsi l'occasion de remercier tous les acteurs de ce projet de protection.

Dans tous les cas, il faut être attentif aux exigences formulées par les bailleurs de fonds dans le cadre des ententes de financement signées : **la plupart des bailleurs de fonds ont des exigences en termes de délai à respecter pour l'approbation des outils de communications utilisés et des normes graphiques pour l'utilisation de leur logo.**

***Pour aller plus loin, voir...***

***Trousse d'outils du Réseau québécois des groupes écologistes. Aborder les médias traditionnels*** : <https://rqge.qc.ca/wp-content/uploads/2019/12/TROUSSE-2-M%C3%89DIAS-CONVENTIONNELS-FINAL.pdf>

#### **r. Facturation finale aux bailleurs de fonds, reddition de compte et vérification comptable**

La plupart des bailleurs de fonds demandent la remise d'un bilan financier pour le versement du paiement final de la subvention. Il arrive que certains demandent à ce qu'une vérification comptable externe au projet soit effectuée. Il est important de connaître cette exigence lors de l'élaboration du montage financier, car un audit externe peut coûter quelques milliers de dollars!

La vérification comptable externe doit être bien préparée et l'organisme doit s'assurer que les documents adéquats soient soumis. Cela peut représenter plusieurs heures de travail pour l'organisme.

Les versements finaux représentent parfois des montants substantiels qu'il est important d'obtenir rapidement afin de ne pas nuire à la bonne administration de l'organisation. Il importe donc de demeurer diligent dans les suivis finaux auprès des bailleurs de fonds.

## 3 LA GESTION DE LA PROPRIÉTÉ – ÉLÉMENTS DE BASE

---

### 3.1 Les éléments à considérer dans la gestion de la propriété protégée à perpétuité

La protection à perpétuité passe par une pérennité financière au niveau de la gestion. Voici les principaux constituants d'un budget de gestion, ainsi que de possibles sources de financement.

#### a. Taxes municipales et scolaires :

Le montant des taxes foncières varie grandement en fonction de la ville et du zonage sur lequel la propriété se situe. Il peut s'agir d'un fardeau financier pour un organisme de conservation propriétaire d'un milieu naturel protégé. Il importe donc de demeurer à l'affût des différentes possibilités existantes pour alléger cette obligation financière.

Les organismes de conservation ont toutefois quelques outils à leur disposition pour éviter cela. Par exemple, la reconnaissance d'un statut de réserve naturelle en milieu privé, en vertu de la *Loi sur la conservation du patrimoine naturel*, procure une exemption de taxes partielle ou totale. Certaines municipalités peuvent également accepter de réduire les taxes foncières lorsqu'un terrain est grevé d'une servitude de conservation. Mais, pour l'instant, il s'agit de cas exceptionnels. D'autres statuts, comme celui de producteur forestier, peuvent procurer des avantages fiscaux et fonciers. Le fait d'impliquer la ville dans la conservation d'une propriété (en devenant copropriétaire, par exemple) peut également permettre une exemption de taxes et plus de ressources pour faire le suivi et la mise en valeur de la propriété.

#### b. Assurances responsabilité civile :

Chaque propriété appartenant à l'organisme de conservation doit bénéficier d'une assurance responsabilité civile. Ceci permet de couvrir les frais associés à des incidents survenus sur le site même ou encore les dommages causés à autrui. Le coût d'assurance varie en fonction de la superficie, la fréquentation et des usages permis sur une propriété donnée. Il faut garder en tête que la présence de certains facteurs de risque peut faire augmenter le coût de l'assurance, voire annuler la

police. Avant d'acquérir une propriété comportant des éléments de risque, il est préférable de se renseigner sur son impact sur la facture d'assurances.

Voici certains éléments à porter à l'attention de l'assureur lorsque la situation s'applique à la propriété : étendues d'eau, infrastructures récréatives, sentiers ouverts au public, activités de chasse, etc.

Il est à noter que la présence de sentiers officiels de véhicules motorisés (VTT et motoneige) ne requiert aucune assurance supplémentaire. Il est cependant nécessaire d'exiger de la part du club autorisé une entente de droits de passage ainsi qu'une preuve d'assurance responsabilité renouvelable annuellement.

Lorsqu'il s'agit d'individus (ex. : chasseurs, piégeurs, photographes naturalistes, etc.), il peut être opportun d'exiger qu'ils soient affiliés à une association ou un regroupement officiel leur permettant de bénéficier d'une assurance permettant de couvrir tous risques associés à la pratique de leurs activités.

Pour tous les types d'entente, une assurance responsabilité civile devrait aussi couvrir les employés qui font les suivis et les visites de surveillance, ainsi que les patrouilleurs bénévoles dans l'exercice de leurs fonctions.

Par exemple, chez Nature-Action Québec (NAQ), les personnes faisant partie de son réseau de patrouilleurs bénévoles bénéficient d'une couverture lorsqu'elles effectuent des tâches sur les propriétés appartenant à l'organisme. Un registre des bénévoles qui travaillent sur ses propriétés est tenu à jour. Cette liste est compilée annuellement par le service des ressources humaines de l'organisme et peut être également utilisée par l'administration lorsque qu'elle négocie le contrat d'assurance ou soumissionne auprès de nouveaux assureurs.

### **c. Surveillance de l'intégrité écologique et environnementale du site**

Les montants requis pour cette activité varient en fonction des caractéristiques écologiques de la propriété, de la superficie et des modalités de conservation et de gestion choisies. Ils doivent couvrir, en plus d'une visite annuelle minimale, les frais de déplacement, d'entrée de données, de géomatique et de rédaction d'un rapport de suivi. Ce rapport de suivi annuel sera utile afin de suivre l'état de la propriété, d'évaluer l'atteinte des objectifs de conservation, de mesurer le succès des actions menées, de les ajuster au besoin et de faire les suivis appropriés auprès des bailleurs de fonds.

Les visites de surveillance et de suivi doivent permettre de respecter les objectifs de conservation fixés au plan de gestion<sup>20</sup>. Dans certains cas, les patrouilles de bénévoles peuvent tenir lieu de suivi ou, à tout le moins, le compléter. Les patrouilles de bénévoles permettent une présence plus fréquente sur le terrain et le constat d'usages indésirables. L'importance de l'aide précieuse fournie par les patrouilleurs bénévoles ne doit pas être sous-estimée. Il est dans ce sens important de maintenir la communication auprès de ces bénévoles afin de maintenir leur niveau de motivation et leur sentiment d'utilité.

Les suivis biologiques peuvent inclure (à titre indicatif) :

- **Inventaires fauniques et floristiques** : peuvent être effectués par l'organisme ou par des professionnels externes. Quand des experts sont mandatés, s'assurer lorsque possible, qu'ils soient accompagnés par une équipe interne (à titre formatif, de réseautage et pour l'accélération de l'acquisition de données).
- **Suivi de populations d'espèces à statut précaire** : Étant parfois la raison d'être de l'obtention du financement pour les dossiers de protection légale, la localisation et le suivi des espèces à statut précaire sont extrêmement importants, notamment pour la reddition de compte auprès de bailleurs de fonds, mais prioritairement afin d'évaluer les menaces et poser des actions visant le maintien ou l'amélioration de ces populations.
- **Suivi des perturbations et de la présence d'EEE** : ce suivi annuel est tout autant important car il est plus facile d'intervenir pour réduire les menaces lorsque celles-ci viennent d'apparaître. Moins d'efforts seront nécessaires pour contrôler une colonie de roseau commun qui vient de s'implanter plutôt qu'une vieille colonie implantée depuis longtemps. Même chose dans le cas d'empiètement d'un voisin.

#### **d. Entretien de la propriété :**

Règle générale, plus une propriété présente des besoins de restauration et d'usages permis, plus les montants à prévoir seront importants. Sauf urgence, ces travaux peuvent rarement être assumés par les intérêts générés par les fonds de gestion et doivent faire l'objet de projets ponctuels financés par des budgets différents ou complémentaires.

---

<sup>20</sup> Norme 11 des Guides du CCT et du CQDE.

Les entretiens courants peuvent inclure notamment : entretien d'infrastructures et aménagements fauniques, entretien et remplacement des panneaux, entretien de plantations, retrait de déchets légers, contrôle d'espèces exotiques envahissantes, etc.

**Des coûts de suivis minimaux pour la protection doivent être prévus, notamment pour vérifier que les balises sont toujours en place, et les remplacer au besoin.**

#### **e. Défense du droit de propriété :**

Des situations d'empiétement ou d'usages illégaux sur les propriétés en conservation reviennent couramment, leur gravité étant grandement variable. Ces événements engendrent des coûts qui peuvent s'avérer importants. Il faut donc prévoir des montants destinés à régler ces conflits et défendre notre droit de propriété. Des dénonciations, des suivis téléphoniques, des rencontres personnelles, la rédaction et l'envoi de lettres recommandées, de mises en demeure, l'obtention d'avis juridiques, un bornage à l'amiable sont quelques exemples d'interventions dont les coûts sont à prévoir pour la gestion à long terme de nos propriétés.

#### **f. L'implication de la communauté, la sensibilisation des voisins et usagers**

L'implication de la communauté, dont les voisins, est primordiale pour assurer avec succès la gestion d'un secteur protégé. Il faut donc prévoir du temps afin de favoriser ce contact avec la communauté, mais aussi avec les usagers. La sensibilisation permet de réduire le nombre et la gravité des usagers indésirables, permettant ainsi de réduire les coûts de gestion (surveillance et entretien des propriétés). Ainsi, différentes approches de sensibilisation des voisins, des usagers et de la communauté peuvent être utilisées. Par exemple :

- Séance d'information, rencontres, tables de dialogue avec les usagers, conciliation avec chasseurs, clubs, regroupements ou autres, création d'une équipe de patrouilleurs bénévoles, soirée reconnaissance des bénévoles, ateliers dans les écoles, concours photo, etc.

## Réseau de patrouilleurs bénévoles

Le réseau de patrouilleurs bénévoles permet une surveillance plus régulière de la propriété. Une formation doit être donnée aux bénévoles au préalable. Il faut également prévoir la rédaction d'un guide du patrouilleur au besoin, et des fiches de patrouille. L'organisme doit être disponible pour faire le suivi avec les bénévoles qui nous communiquent des informations et des observations.

Il est par ailleurs possible de remettre aux bénévoles de confiance une lettre de procuration afin de les autoriser à intervenir au nom de l'organisme (appel à un agent de la faune par exemple). Cette procuration doit être remise avec discernement.

### g. Suivi auprès des bailleurs de fonds :

La plupart du temps, les bailleurs de fonds qui financent les ententes de protection légale se gardent un droit de surveillance. Ainsi, des rapports, périodiques ou ponctuels, peuvent être demandés à tout moment.

## 3.2 Les principaux revenus de la gestion des propriétés

- Fonds de gestion : Les intérêts générés par le fonds de gestion d'une propriété devraient permettre de garantir un minimum de suivi sur cette dernière (à tout le moins, couvrir minimalement les taxes, les assurances et une visite de suivi annuelle). Toutefois, ces montants sont la plupart du temps insuffisants pour effectuer la majorité des travaux d'entretien non urgents (ex. retrait de déchets, démantèlement d'infrastructures, etc.).

En plus du fonds de gestion, d'autres sources de revenus peuvent également être disponibles. Il faut toutefois se rappeler que la conservation des propriétés l'est à perpétuité, contrairement à certaines sources de revenus. Aucune autre entente ne peut donc suppléer à la constitution d'un fonds de gestion pour la propriété, qui est, dans ce contexte, obligatoire. Ces autres sources de revenus sont toutefois extrêmement bienvenues, mais doivent être considérées comme ponctuelles ou encore limitées dans le temps.

- Entente de gestion : L'implication d'autres partenaires dans la conservation d'une propriété permet d'assumer certains frais liés à la gestion. Par exemple, des subventions pour la gestion des sites protégés peuvent parfois être obtenues auprès des villes. Il s'agit là d'une source de financement intéressante, mais qui doit toujours être conclue en sus de la constitution d'un fonds de gestion.
- Baux et contrats d'exploitation : Certaines propriétés peuvent offrir un certain potentiel de revenus. La signature de baux de chasse, d'acériculture, d'agriculture biologique, de passage (VTT, motoneiges, etc.), le maintien de sentiers payants en sont quelques exemples. Avant d'envisager de tirer quelque revenu que ce soit d'une propriété, il faut étudier en détail, au préalable, les implications sur la gestion et les objectifs de conservation. Il faut également vérifier si ces activités sont permises en vertu des ententes de financement conclues dans le cadre de la signature de l'entente légale de la propriété et selon le cas, en vertu de de l'entente de réserve naturelle si la propriété a été reconnue comme telle. Une étude de cas sérieuse est nécessaire afin d'avoir la certitude que l'activité n'aura aucun impact négatif sur les objectifs de conservation de la propriété. Finalement, il faudra parfois présenter et obtenir l'autorisation des bailleurs de fonds et autres partenaires dans la démarche de conservation. Les revenus tirés de toute activité sur une propriété devraient être réinvestis dans la gestion de la propriété en question.
- Convention de copropriété (ou convention d'indivision) : Cette entente permet de garantir une implication active d'un copropriétaire pour la gestion d'une propriété. Des clauses d'exemption ou de remboursement de taxes peuvent être signées avec une ville, lorsque celle-ci est copropriétaire du site.
- Déductions fiscales : Le statut de certaines propriétés (producteur forestier, producteur agricole, réserve naturelle en milieu privé, par exemple) peut permettre à l'organisme de bénéficier de déductions fiscales et foncières plus ou moins importantes. Il est important de rester informé des programmes de déduction d'impôts et de tenir compte de ces statuts dans le choix du modèle de conservation d'une propriété.

- Projets : La réalisation de projets de conservation ou de mise en valeur représente un outil fort important pour la gestion à long terme des propriétés. Les fonds tirés par des projets ponctuels permettent, entre autres, d'effectuer des plantations, de fermer des sentiers, de lutter contre les espèces exotiques envahissantes, de tenir des inventaires biologiques ou de faire de la sensibilisation auprès des usagers, des visiteurs et des voisins.
- Dons : Des organismes, des fondations, des entreprises ou des personnes peuvent décider de soutenir l'organisme dans la conservation des propriétés. Il faut toutefois bien évaluer le temps investi versus les chances de succès. L'avantage avec cette source de financement est qu'elle n'est pas liée uniquement à la constitution du fonds de gestion, elle permet de financer d'autres activités liées à la gestion de la propriété qui ne seraient pas finançables par des subventions avec des critères spécifiques.
- Bénévolat et contributions en nature : L'implication de bénévoles et de partenaires dans les activités de l'organisme peut représenter un moyen fort important, voire primordial, pour la gestion des propriétés.

### 3.3 Le plan de gestion et de conservation

Tel que mentionné précédemment, les coûts de réalisation d'un plan de gestion et de conservation devraient être considérés dans l'élaboration du montage financier du projet, car ce plan constitue un outil nécessaire pour la gestion de la propriété. Les montants à prévoir varient en fonction de la « complexité » et de l'avancement du plan de chaque propriété. Il doit être mis à jour continuellement afin de garantir une gestion dynamique et une conservation à perpétuité.

Les groupes de conservation utilisent les **Normes ouvertes pour la protection de la nature (*Open Standards for the Practice of Conservation*)**<sup>21</sup> comme cadre de référence pour l'élaboration d'un plan de conservation. Ce cadre normatif vise notamment à améliorer l'efficacité des mesures de conservation et à orienter les activités de conservation et de gestion, les demandes de fonds, les communications et les partenariats. La gestion de projets selon les Normes

---

<sup>21</sup> Pour plus d'informations sur les Normes ouvertes, nous vous référons au site des Normes ouvertes (en anglais) : <https://cmp-openstandards.org/>. Il est toutefois à noter que le guide d'élaboration d'un plan de conservation selon les Normes ouvertes est accessible en français.

ouvertes constitue un cycle en continu où le projet est ajusté et adapté continuellement avec les nouvelles connaissances acquises.

Les Normes ouvertes mettent de l'avant un principe de gestion adaptative. En effet, selon l'évolution de l'état des cibles de conservation et des menaces, les actions planifiées pourront changer à travers le temps avec les nouvelles connaissances acquises. À cet effet le plan de gestion identifie les actions de gestion qui pourront être modulées dans le temps. L'impact des activités de gestion sera mesuré et évalué afin de connaître les effets observés dans le milieu naturel, d'en tirer les leçons et d'améliorer les façons de faire ou de prendre des actions correctives si nécessaire.

De façon générale, le plan de gestion exprime clairement les intentions et la vocation qui seront celles d'une propriété acquise pour la conservation. Il stipule clairement tous les détails et les mesures à prendre qui permettront d'assurer la pérennité des caractéristiques naturelles du site.

Il va sans dire que le niveau de détail d'un tel plan dépendra du budget alloué à sa conception. Toutefois, l'expérience démontre qu'un bon travail au niveau des analyses spatiales et de la cartographie est essentiel pour un plan de gestion clair, compréhensible et bien réussi. Comme dit le proverbe, *une image vaut mille mots*.

Finalement, le plan de gestion et de conservation permettra de déterminer, en fonction de la nature du site et de ses objectifs de conservation, le niveau de protection du site (« zonage maison ») et ainsi statuer sur les usages autorisés et interdits.

### **3.4 D'autres aspects fonciers**

#### **a. Droits gaziers et miniers**

Si une propriété fait l'objet de droits miniers et gaziers (tel que constaté via la collecte d'information, voir [section 3.2 B](#)), il importe de demeurer vigilant afin de réduire les risques liés à ces droits. L'[annexe 11](#) présente certaines définitions et suggère quelques actions à poser en ce sens.

## **b. Droit de vote**

Lorsque l'organisme est propriétaire de pleins titres d'une propriété depuis au moins 12 mois, il possède un droit de vote lors d'un référendum municipal ou la signature d'un registre. Il revient alors au conseil d'administration de l'organisme de se positionner à savoir s'il souhaite que l'organisme exerce ou non ce droit de vote. Il s'agit d'une réflexion à faire selon la mission de l'organisme et selon la position de l'organisme au niveau politique. L'exercice du droit de vote par un organisme pourrait demander des efforts considérables en termes de temps et de ressources humaines.

Si l'organisme souhaite exercer ce droit, une résolution adoptée par le conseil d'administration est nécessaire pour désigner une personne qui votera en son nom<sup>22</sup>. Cette personne doit :

- être un membre, administrateur ou employé de l'organisme;
- être majeure et de citoyenneté canadienne (à la date de référence et au moment du vote);
- n'être ni en curatelle, ni avoir été déclarée coupable d'une infraction qui constitue une manœuvre électorale frauduleuse.

---

<sup>22</sup> Pour plus d'informations, se référer au site d'Élections Québec, à l'adresse web suivante : <https://www.electionsquebec.qc.ca/francais/municipal/liste-electorale/conditions-a-remplir-pour-un-referendum.php>

## Annexe 1 – Table des matières des guides des normes et pratiques d’intendance pour les organismes de conservation

1) *Normes et pratiques des organismes de conservation du Canada (2019)*

### Table des matières des Normes et pratiques des organismes de conservation du Canada du CCT

NORME	PRATIQUES POUR CHAQUE NORME
<u>Norme 1</u> Éthique, mission et engagement communautaire	a. Éthique b. Mission, planification et évaluation c. Engagement communautaire
<u>Norme 2</u> Conformité aux lois	a. Conformité aux lois b. Constitution en personne morale sans but lucratif et règlements administratifs
<u>Norme 3</u> Responsabilité du conseil d’administration	a. Obligations du conseil d’administration b. Composition et structure du conseil d’administration c. Gouvernance du conseil d’administration d. Approbation des transactions par le conseil d’administration
<u>Norme 4</u> Conflits d’intérêts	a. Régler les conflits d’intérêts b. Paiements aux membres du conseil d’administration c. Transactions foncières et d’accords de conservation conclues avec des initiés
<u>Norme 5</u> Collecte de fonds	a. Conformité à la loi et à l’éthique b. Responsabilité à l’égard des donateurs c. Plan de collecte de fonds d. Biens immobiliers non destinés à la conservation acquis pour la revente
<u>Norme 6</u> Surveillance financière	a. Santé financière b. Registres financiers c. Évaluation financière indépendante d. Contrôles internes écrits e. Gestion des risques et assurances
<u>Norme 7</u> Ressources humaines	a. Ressources b. Bénévoles

	<ul style="list-style-type: none"> <li>c. Consultants ou entrepreneurs</li> <li>d. Planification de la transition</li> <li>e. Personnel</li> <li>f. Santé et sécurité au travail</li> </ul>
<p><u>Norme 8</u> Évaluation et sélection des projets de conservation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Planification stratégique de la conservation</li> <li>b. Critères de sélection des projets</li> <li>c. Évaluation des projets</li> <li>d. Planification de projet</li> <li>e. Documentation relative aux partenariats</li> </ul>
<p><u>Norme 9</u> Assurance de la conformité des transactions</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Examen juridique et expertise technique</li> <li>b. Conseils juridiques et financiers</li> <li>c. Diligence raisonnable en matière d'environnement</li> <li>d. Détermination des limites de la propriété</li> <li>e. Rédaction des accords de conservation</li> <li>f. Vérification des titres et inscriptions au registre</li> <li>g. Tenue des dossiers</li> <li>h. Acquisition de terres et d'accords de conservation</li> <li>i. Vente ou transfert de terres ou d'accords de conservation</li> </ul>
<p><u>Norme 10</u> Avantages fiscaux et évaluations</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Avis au propriétaire foncier</li> <li>b. Exigences juridiques : responsabilités de l'organisme de conservation</li> <li>c. Éviter les transactions frauduleuses ou abusives</li> </ul>
<p><u>Norme 11</u> Intendance des terres visées par un accord de conservation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Financement de l'intendance des accords de conservation</li> <li>b. Rapport de documentation de base</li> <li>c. Suivi de la conformité aux accords de conservation</li> <li>d. Relations avec les propriétaires fonciers</li> <li>e. Mise en application des accords de conservation</li> <li>f. Approbations et droits d'utilisation</li> <li>g. Stratégie de contingence</li> <li>h. Modifications</li> <li>i. Expropriation</li> <li>j. Extinction partielle ou complète</li> </ul>
<p><u>Norme 12</u> Intendance des terres</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Financement de l'intendance des terres</li> <li>b. Gestion et intendance des terres</li> <li>c. Inspection des propriétés de l'organisme de conservation</li> <li>d. Stratégie de contingence</li> <li>e. Expropriation</li> </ul>

2) *Guide des bonnes pratiques en intendance privée (2016)*

**Table des matières du Guide des bonnes pratiques d'intendance du CQDE**

Partie I : Des organismes de conservation solides
1. La Mission Pratique 1A – Mission Pratique 1B – Planification et évaluation Pratique 1C – Rayonnement Pratique 1D – Code d'éthique
2. Création et gestion courante d'un organisme de conservation Pratique 2A – Création de l'organisme de conservation Pratique 2B – Respect des exigences légales et administratives Pratique 2C – Obtention et maintien du statut d'organisme de bienfaisance Pratique 2D – Politique interne de tenue de dossiers Pratique 2E – Activités politiques et de lobbying
3. Responsabilité des administrateurs Pratique 3A – Devoirs et responsabilités des administrateurs Pratique 3B – Composition du conseil d'administration Pratique 3C – Gouvernance du conseil d'administration Pratique 3D – Assurer une représentativité adéquate Pratique 3E – Délégation des pouvoirs décisionnels Pratique 3F – Le conseil d'administration se prononce sur chacune des transactions immobilières
4. Prévention des conflits d'intérêts Pratique 4A – Prévention des conflits d'intérêts Pratique 4B – Rémunération et indemnisation des administrateurs Pratique 4C – Transactions avec des membres et administrateurs de l'organisme
5. Financement Pratique 5A – Lois encadrant les organismes de bienfaisance en matière de financement Pratique 5B – Relations avec les donateurs Pratique 5C – Représentation conforme Pratique 5D – Ententes de commercialisation
6. Gestion financière et gestion des actifs Pratique 6A – Budget annuel Pratique 6B – Compilation des informations financières Pratique 6C – Rapports comptables et états financiers Pratique 6D – Audit annuel Pratique 6E – Procédures internes de contrôle et de l'utilisation de l'argent

<p>Pratique 6F – Placements, gestion des avoirs financiers et des fonds affectés</p> <p>Pratique 6G – Fonds d’urgence et d’intendance</p> <p>Pratique 6H – Politique sur la vente ou le transfert de biens</p> <p>Pratique 6I – Gestion des risques de responsabilité légale et assurances</p>
<p>7. Personnel, consultants et bénévoles</p> <p>Pratique 7A – Besoins et capacités de l’organisme</p> <p>Pratique 7B – Bénévoles</p> <p>Pratique 7C – Personnel rémunéré</p> <p>Pratique 7D – Formation du personnel et des bénévoles</p> <p>Pratique 7E – Définition des responsabilités</p> <p>Pratique 7F – Politique du personnel</p> <p>Pratique 7G – Conditions de travail du personnel</p> <p>Pratique 7H – Consultants et contractants</p>
<p>Partie II : Des projets de conservation réussis</p>
<p>8. Évaluation et sélection des projets de conservation</p> <p>Pratique 8A – Identification des projets d’intérêt prioritaire</p> <p>Pratique 8B – Sélection des projets et étapes à suivre</p> <p>Pratique 8C – Programme de dons écologiques</p> <p>Pratique 8D – Bénéfice collectif des transactions</p> <p>Pratique 8E – Inspection du site</p> <p>Pratique 8F – Documentation des caractéristiques de conservation</p> <p>Pratique 8G – Sélection de la meilleure option de conservation</p> <p>Pratique 8H – Partenariats</p> <p>Pratique 8I – Évaluation des risques</p> <p>Pratique 8J – Acquisition de propriétés à faible valeur de conservation à des fins d’échange</p> <p>Pratique 8K – Relations publiques</p>
<p>9. Réalisation des meilleures transactions</p> <p>Pratique 9A – Expertise professionnelle</p> <p>Pratique 9B – Expertise juridique indépendante</p> <p>Pratique 9C – Faire preuve d’une diligence environnementale raisonnable à l’égard des matières dangereuses et des terrains contaminés</p> <p>Pratique 9D – Détermination des limites de la propriété</p> <p>Pratique 9E – Rédaction des ententes de conservation</p> <p>Pratique 9F – Compréhension claire et documentée des objectifs et des usages</p> <p>Pratique 9G – Archives</p> <p>Pratique 9H – Examen des titres</p> <p>Pratique 9I – Publicité des droits</p> <p>Pratique 9J – Acquisition de propriétés</p> <p>Pratique 9K – Vente de propriétés</p>

<p>Pratique 9L – Transfert et échange de propriété</p> <p>10. Outils de conservation</p> <p>I. Mesures provinciales</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Loi sur la conservation du patrimoine naturel</li> <li>2. Loi sur la conservation et la mise en valeur de la faune</li> <li>3. Loi sur les espèces menacées ou vulnérables</li> <li>4. Loi sur les parcs</li> <li>5. Sanctuaires et réserves de chasse et de pêche</li> <li>6. Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier</li> <li>7. Loi sur le patrimoine culturel</li> <li>8. Loi sur la protection du territoire agricole</li> <li>9. Loi sur la qualité de l'environnement</li> <li>10. Loi sur les véhicules hors route</li> <li>11. Code civil du Québec</li> <li>12. Loi sur les mines</li> </ol> <p>II. Mesures publiques fédérales</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>13. Parc national du Canada</li> <li>14. Milieu marin protégé</li> <li>15. Réserve nationale de faune</li> <li>16. Refuge d'oiseaux migrateurs</li> <li>17. Loi sur les espèces en péril</li> </ol> <p>III. Mesures publiques municipales</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>18. Loi sur l'aménagement et l'urbanisme</li> <li>19. Loi sur les compétences municipales</li> </ol> <p>IV. Mesures de nature privée</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>20. Déclaration d'intention</li> <li>21. Entente ou location</li> <li>22. Cession de biens immobiliers, incluant les démembrements du droit de propriété</li> </ol>
<p>11. Suivi des ententes de conservation</p> <p>Pratique 11A – Financement du programme de gestion des ententes</p> <p>Pratique 11B – Données factuelles initiales</p> <p>Pratique 11C – Suivi et surveillance des ententes de conservation</p> <p>Pratique 11D – Relations avec les propriétaires fonciers</p> <p>Pratique 11E – Respect des ententes de conservation</p> <p>Pratique 11F – Approbation et gestion des usages particuliers</p> <p>Pratique 11G – Plans d'urgence et dissolution de l'organisme</p>
<p>12. Gestion des propriétés</p> <p>Pratique 12A – Financer le programme de gestion des propriétés conservées</p> <p>Pratique 12B – Politique d'intendance</p>

Pratique 12C – Conservation de la propriété  
Pratique 12D – Suivi et surveillance des propriétés de l'organisme de conservation  
Pratique 12E – Administration d'un programme d'intendance privée  
Pratique 12F – Relations avec la communauté  
Pratique 12G – Fonds et mesures d'urgence  
Pratique 12H – Cas particulier – propriétés destinées à la revente  
Pratique 12I – Expropriation

**Un document qui compare les deux guides des normes et pratiques d'intendance pour les organismes de conservation se trouve dans la boîte à outils du RMN.**

# Annexe 2 – Exemple de grille d'évaluation de projets



## Grille d'évaluation pour la sélection de projets

<b>Nom de la propriété :</b>		Code de projet :
Municipalité :	Région :	Secteur :
Superficie de la propriété (ha) :	Carte de démarchage disponible (si oui, réf.) :	
Type d'entente (don/achat de servitude ou des pleins titres, Réserve naturelle, bail de conservation) :		
Valeur municipale (\$) :	JVM (\$) :	
Évaluation écologique sommaire faite ou anticipée ? (Date)		
Complexité du projet (difficile ou normal):		
Objectifs de l'acquisition :	<input type="checkbox"/> Réseau écologique	<input type="checkbox"/> Autre (stratégique pour effet de levier) :
Justification/ résumé des éléments pertinents :		
<b>CRITÈRES</b>	<b>Cocher si « Oui »</b>	<b>Détails</b>
<b>Partie 1: Valeur de conservation</b>		
<b>A. Zone d'intervention prioritaire (un choix)</b>		
Réseau écologique : noyau, zone tampon, corridor naturel, « hotspot » de biodiversité (préciser)	<input type="checkbox"/>	
Priorité sectorielle (priorité au sein d'une des stratégies par secteur)	<input type="checkbox"/>	
Hors territoire d'action	<input type="checkbox"/>	
Détails, ou justification de l'intérêt si le projet n'est pas dans une zone prioritaire:		
<b>B. Valeur de conservation (un choix)</b>		
Milieu naturel de haute qualité sur plus de 75 % de la parcelle. Perturbations historiques minimales.	<input type="checkbox"/>	
Milieu naturel de haute qualité sur plus de 50 % de la parcelle. Perturbations historiques minimales.	<input type="checkbox"/>	
Parcelle perturbée sur 75 % de sa superficie. Diversité végétale faible.	<input type="checkbox"/>	
Parcelle à nu ou couverte d'espèces non indigènes (ancien champ ou verger). Projet de restauration.	<input type="checkbox"/>	
Détails des communautés végétales :		
<b>C. Superficie (un choix)</b>		
Parcelle de 75 ha et plus	<input type="checkbox"/>	
Parcelle de 20 à 75 ha	<input type="checkbox"/>	
Parcelle de 20 ha et moins	<input type="checkbox"/>	
<b>E. Connectivité (consolidation d'aires protégées) (un choix)</b>		
Parcelle adjacente à une aire protégée (protection légale)	<input type="checkbox"/>	
Parcelle à proximité (moins de 500 m) d'une aire protégée (protection légale)	<input type="checkbox"/>	
Première acquisition : mise en place d'un effet de levier (stratégique)	<input type="checkbox"/>	
Parcelle adjacente avec une propriété affectée par entente morale	<input type="checkbox"/>	
<b>F. Protection du bassin versant et qualité de l'eau (un choix)</b>		
Nom du bassin versant :		
Parcelle contient un ou des cours d'eau	<input type="checkbox"/>	
Parcelle contient un ou des plans d'eau ou est riveraine d'un ou des plans d'eau	<input type="checkbox"/>	
Parcelle contient un ou des milieux humides	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<b>G. Espèces exotiques envahissantes</b>		
Absence d'espèces exotiques envahissantes	<input type="checkbox"/>	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de 0 à 10 %	<input type="checkbox"/>	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de 10 à 30 %	<input type="checkbox"/>	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de plus de 30 %	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<b>H. Espèces en situation précaire (fournir une liste précise basée sur occurrence scientifique confirmée)</b>		
Parcelle abritant une ou plusieurs espèces en situation précaire (exclure les espèces vulnérables à la récolte)	<input type="checkbox"/>	
Nom des espèces confirmées et statut fédéral/provincial :		
Parcelle présentant l'habitat potentiel d'espèces en situation précaire	<input type="checkbox"/>	
Nom des espèces potentielles et statut fédéral/provincial :		

CRITÈRES (suite)	Cocher si « Oui »	Détails
<b>I. Milieu rare ou peu commun</b>		
Écosystème forestier exceptionnel (EFE)	<input type="checkbox"/>	
Particularité géologique ou géomorphologique (roche serpentine, escarpement rocheux, sommet, etc.)	<input type="checkbox"/>	
Habitat faunique du MFFP	<input type="checkbox"/>	
Autre élément particulier (ex. tourbière)	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<b>Partie 2 : Valeur pour l'organisation et faisabilité</b>		
<b>A. Coût initial du projet et faisabilité</b>		
Possibilité de couvrir les frais de démarchage initiaux	<input type="checkbox"/>	
<b>A-1. Montage financier et partenaires (sélectionner ce qui s'applique)</b>		
Coûts d'acquisition admissibles par des programmes existants (demandes requises)	<input type="checkbox"/>	
Participation financière potentielle d'une municipalité à l'acquisition ou au fonds de gestion	<input type="checkbox"/>	
Participation financière potentielle de la communauté ou autre (citoyens, voisins, etc.)	<input type="checkbox"/>	
Participation financière potentielle des fonds de campagne de Corridor appalachien	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<b>A-2. Prix de vente (un choix)</b>		
Donation par le propriétaire (100%)	<input type="checkbox"/>	
Vente à rabais (prix d'achat à 80% de la valeur marchande ou moins)	<input type="checkbox"/>	
Vente à la valeur marchande	<input type="checkbox"/>	
Vente plus élevé que la valeur marchande (0 à 5% ou 5 à 10 %)	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<b>B. Capacité de prise en charge</b>		
Personnel disponible pour une prise en charge du dossier (préciser nom de la personne)	<input type="checkbox"/>	
Détails:		
<b>C. Intérêt du projet pour la communauté locale (sélectionner ce qui s'applique)</b>		
Projet de haut intérêt et positif. Attrait local, médiatique, etc. Suscitera l'adhésion de la communauté	<input type="checkbox"/>	
Controversé (ex: compensation ou développement)	<input type="checkbox"/>	
Potentiel de mise en valeur (en fonction de la capacité de support)	<input type="checkbox"/>	
Détails:		
<b>D. Menace à l'intégrité : urgence d'agir</b>		
Conversion d'usage prévu éminemment (ex: développement urbain, agricole, récréatif intensif, etc.)	<input type="checkbox"/>	
Zonage CPTAQ (vert ou blanc – préciser dans les notes)	<input type="checkbox"/>	
Impacts potentiels significatifs en cas de perte des milieux naturels	<input type="checkbox"/>	
Détails:		
<b>E. Contraintes (sélectionner ce qui s'applique)</b>		
Présence de déchets, possibilité de matières dangereuses (indices de possibilité de remblai, vieux bâtiments)	<input type="checkbox"/>	
Servitudes (utilité publique ou autres), baux, hypothèques ou autre charges (si oui, préciser et joindre le rapport de titres)	<input type="checkbox"/>	
Usages conflictuels adjacents (gravière, carrière, champs de tir, développement immobilier très dense, etc.)	<input type="checkbox"/>	
Problématique légale (vice de titres, limites litigieuses, distorsion du cadastre)	<input type="checkbox"/>	
Présence d'infrastructures (bâtiment, barrage, antenne, autres)	<input type="checkbox"/>	
Problèmes de gestion actuels/potentiels (VTT, nuisances, ronds de feux, plantations et ou activités illégales, etc.)	<input type="checkbox"/>	
Échéancier serré	<input type="checkbox"/>	
Détails:		
<b>F. Capacité de gestion à long terme</b>		
Gestion assurée par le propriétaire	<input type="checkbox"/>	
Gestion assurée par un organisme concerné capable d'assurer la gestion à long terme	<input type="checkbox"/>	
Plan de gestion requis	<input type="checkbox"/>	
Fonds de gestion requis (préciser le % et le montant estimé)	<input type="checkbox"/>	
Bailleurs de fonds identifié pour fonds de gestion	<input type="checkbox"/>	
Accompagnement du gestionnaire requis pour première visite de gestion	<input type="checkbox"/>	
Détails:		

G. Demande de droits d'usage formulée par le(s) propriétaire		
Droit viager (préciser) :	<input type="checkbox"/>	
Droit temporaire (préciser) :	<input type="checkbox"/>	
Autres :	<input type="checkbox"/>	
Détails :		
<p><b>Commentaires additionnels</b> (ex: controverse, association à un promoteur, bail, autre moyen d'assurer la protection des milieux naturels, contrainte de temps pour la réalisation du projet, etc.)</p>		
Autres commentaires pertinents pour l'analyse :		
Nom de l'évaluateur :	Date de l'évaluation du projet :	
Approuvé par :	Date de l'approbation du projet :	

## **Annexe 3 – Description sommaire des principales options de conservation en terres privées**

**PROTÉGER LES MILIEUX NATURELS TOUT EN DEMEURANT PROPRIÉTAIRE<sup>23</sup>**

Options de conservation	Description	Résultats	Avantages	Inconvénients	Particularités
<b>Déclaration d'intention</b>	Engagement moral d'un propriétaire, qui repose sur son honneur, par lequel il manifeste le souhait de conserver les attraits naturels de sa propriété.	Cette déclaration n'a aucune force juridique mais sensibilise le propriétaire à la conservation. Le propriétaire reste libre de faire ce qu'il veut lorsqu'il le veut.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Totale liberté du propriétaire foncier qui peut mettre fin quand bon lui semble à son engagement moral;</li> <li>• Permet d'initier un propriétaire foncier à la conservation;</li> <li>• Offre l'occasion de bâtir un lien de confiance avec le propriétaire, qui pourrait opter à plus long terme pour une protection légale;</li> <li>• Donne parfois accès à certaines formes d'aide technique pour améliorer les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne parfois lieu à la remise d'une marque de reconnaissance.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne donne droit à aucun avantage fiscal ou avantage pécunier;</li> <li>• N'offre pas une protection légale et pérenne du milieu naturel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• N'a aucune force juridique;</li> <li>• N'a pas à être respectée par les héritiers ou les futurs propriétaires du site.</li> </ul>
<b>Servitude réelle de conservation</b>	Entente conclue entre un propriétaire et un organisme de conservation par laquelle le propriétaire renonce à exercer certains usages et à pratiquer des activités dommageables pour l'environnement.	Les attraits naturels du site sont protégés par l'organisme. Le propriétaire en conserve la propriété et le droit d'y vivre. Si le contrat de servitude le prévoit, le propriétaire peut continuer de pratiquer certains usages sur le site, parfois sous certaines conditions ou restrictions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Si prévu à la servitude, il est possible de réserver le droit de pratiquer certains usages;</li> <li>• Peut donner lieu à une compensation monétaire si vendue à sa juste valeur marchande ou vendue à rabais;</li> <li>• Le don total ou partiel d'une servitude de conservation peut</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exige le respect de nombreuses conditions prévues au Code civil du Québec, dont celle que l'organisme qui reçoit la servitude doit posséder un terrain voisin de celui sur lequel la servitude sera établie. Cet inconvénient limite souvent l'utilisation de cet outil;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Véritable contrat à respecter, le cas échéant jusqu'à l'arrivée de son terme, aussi valide pour les héritiers;</li> <li>• Les futurs acquéreurs de la propriété sont tenus de respecter la servitude de conservation si elle est encore en vigueur au moment de leur achat;</li> <li>• Si la servitude est perpétuelle, ils devront la respecter pour toujours;</li> <li>• Peut être donnée du vivant ou par testament;</li> <li>• Juridiquement, le bénéficiaire de ce type de servitude n'est pas un organisme de</li> </ul>

<sup>23</sup> Tableau inspiré de :  
LONGTIN, B. *Options de conservation, guide du propriétaire*, Centre québécois du droit de l'environnement, 1996, 100 pages.

		(ex. : agriculture, coupe de bois, etc.).	donner droit à des avantages fiscaux.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les suivis du respect des termes de la servitude constituent une occasion d'échanger avec les propriétaires... mais peut parfois s'avérer laborieux à valider.</li> </ul>	<p>conservation, mais plutôt le terrain voisin de celui que l'on veut protéger;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Admissible au programme de dons écologiques lorsque la servitude donnée est perpétuelle et qu'elle porte sur un terrain écosensible ou d'une valeur écologique indéniable;</li> <li>• Exige le respect des dispositions de la Loi sur la protection du territoire agricole.</li> </ul>
<b>Servitude réelle forestière<sup>24</sup></b>	Entente conclue entre un propriétaire et un organisme de conservation où le propriétaire renonce à faire certaines activités dans les milieux sensibles afin d'assurer leur conservation, mais qui permet de poursuivre l'exploitation forestière commerciale selon certaines conditions.	Les attraits naturels sensibles du site sont protégés par l'organisme. Le propriétaire en conserve la propriété. Le propriétaire peut continuer certains usages sur le site selon ce qui est entendu dans la servitude (ex. : coupe commerciale de bois dans certaines zones, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels sensibles de la propriété;</li> <li>• Si prévu à la servitude, il est possible de réserver le droit d'exploiter commercialement les potentiels forestiers;</li> <li>• Peut donner lieu à une compensation monétaire si vendue à sa juste valeur marchande ou vendue à rabais;</li> <li>• Peut donner droit à des avantages fiscaux;</li> <li>• Permet de concilier conservation et utilisation durable du territoire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exige le respect de nombreuses conditions prévues au Code civil du Québec dont celle que l'organisme qui reçoit la servitude doit posséder un terrain voisin de celui sur lequel la servitude sera établie. Cet inconvénient en limite souvent l'utilisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Véritable contrat à respecter, le cas échéant jusqu'à l'arrivée de son terme, aussi valide pour les héritiers;</li> <li>• Les futurs acquéreurs de la propriété sont tenus de respecter la servitude de conservation si elle est encore en vigueur au moment de leur achat;</li> <li>• Si la servitude est perpétuelle, ils devront la respecter pour toujours;</li> <li>• Peut être donnée du vivant ou par testament;</li> <li>• Juridiquement, le bénéficiaire de ce type de servitude n'est pas un organisme de conservation, mais plutôt le terrain voisin de celui que l'on veut protéger;</li> <li>• Actuellement, les bailleurs de fonds traditionnels ne financent pas cette option;</li> <li>• Exige le respect des dispositions de la Loi sur la protection du territoire agricole.</li> </ul>
<b>Servitude personnelle de conservation</b>	Entente conclue entre un propriétaire et un organisme de conservation par laquelle le propriétaire renonce à exercer certains usages et à pratiquer des activités dommageables pour l'environnement.	Les attraits naturels du site sont protégés par l'organisme. Le propriétaire en conserve la propriété et le droit d'y vivre. Si le contrat de servitude le prévoit, le propriétaire peut continuer de pratiquer certains usages sur le site,	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Si prévu à la servitude, il est possible de réserver le droit de pratiquer certains usages;</li> <li>• Peut donner lieu à une compensation monétaire si</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ne peut être une entente perpétuelle.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Véritable contrat à durée limitée à respecter jusqu'à l'arrivée du terme, aussi valide pour les héritiers ou encore les futurs acquéreurs du fonds servant;</li> <li>• Juridiquement, le bénéficiaire de ce type de servitude est un organisme de conservation qui signe le contrat avec le propriétaire;</li> <li>• Exige le respect des dispositions de la Loi sur la protection du territoire agricole.</li> </ul>

<sup>24</sup> Pour plus de détails consulter : [https://www.oifq.com/images/pdf/presentation\\_lgratton\\_servitude-forestiere.pdf](https://www.oifq.com/images/pdf/presentation_lgratton_servitude-forestiere.pdf)

	Entente conclue entre un propriétaire et un organisme de conservation où le propriétaire renonce à faire chez lui des activités dommageables pour l'environnement.	parfois sous certaines conditions ou restrictions (ex. : agriculture, coupe de bois, etc.).	<p>vendue à sa juste valeur marchande ou vendue à rabais;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• N'exige pas l'établissement de fonds dominant;</li> <li>• Peut donner droit à des avantages fiscaux;</li> <li>• Est acceptée au Programme des dons écologiques pour autant que la servitude soit valide pour n minimum de 100 ans.</li> </ul>		
<b>La Réserve naturelle en milieu privé<sup>25</sup> (RNMP)</b>	Outil juridique créé en vertu de la <i>Loi sur la conservation du patrimoine naturel</i> , offrant au MELCC la possibilité, suivant la conclusion d'une entente avec le propriétaire foncier, d'assurer la conservation des caractéristiques patrimoniales qui présentent un intérêt sur le plan biologique, écologique, faunique, floristique, géologique, géomorphologique ou paysager se trouvant sur une propriété privée. La demande de reconnaissance d'une RNMP est soumise par le propriétaire foncier.	<p>La reconnaissance peut être perpétuelle ou accordée pour un terme qui ne peut être inférieur à 25 ans. Assurer la conservation du patrimoine naturel du Québec et plus particulièrement, de favoriser la mise en place d'un réseau d'aires protégées représentatives de la biodiversité du Québec</p> <p>Le MELCC fixe, suivant l'accord du propriétaire foncier, les conditions de conservation à l'intérieur d'une entente. Cette entente intervient donc entre le propriétaire foncier et le MELCC, seul ou conjointement avec un organisme de conservation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet la conservation de milieux naturels privés par les propriétaires sans la perte de leur droit de propriété, en associant un partenaire externe au projet de conservation volontaire, soit le MELCC.</li> <li>• La loi prévoit l'implication des organismes de conservation à but non lucratif dans la conservation volontaire, en permettant la reconnaissance d'une entente déjà intervenue entre un organisme et un propriétaire et en associant le MELCC au projet.</li> <li>• Permet de simplifier, pour le propriétaire ou l'organisme de conservation, les démarches administratives et même les poursuites rendues nécessaires à la suite, par exemple, d'une</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut être conclue sans l'exigence de l'établissement de fonds dominant ou servant, contrairement à la servitude perpétuelle de conservation.</li> <li>• Aucun délai de traitement des demandes de reconnaissance des RNMP n'est déterminé</li> <li>• Le MELCC est peu enclin à permettre des usages durables à l'intérieur des RNMP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Loi constitue une solution de rechange à l'acquisition d'un fonds dominant, dans les cas où il n'est pas possible de grever un terrain d'une servitude.</li> </ul>

<sup>25</sup> MELCC. Les réserves naturelles : comment protéger les attraits naturels de votre propriété, <http://www.environnement.gouv.qc.ca/biodiversite/prive/depliant.htm>

		<p>à but non lucratif. En d'autres termes, il peut proposer des mesures correspondant à des degrés divers de protection ou encore favoriser le maintien ou l'autorisation de certains usages jugés compatibles avec la conservation des caractéristiques naturelles de la propriété.</p>	<p>intrusion ou de dommages à la propriété reconnue comme réserve naturelle.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Donne droit à une exemption complète ou partielle des taxes foncières municipales et scolaires.</li> <li>• Peut être conclue sans l'exigence de l'établissement de fonds dominant ou servant, contrairement à la servitude perpétuelle de conservation.</li> </ul>		
--	--	--	--	--	--

PROTÉGER LES MILIEUX NATURELS EN CÉDANT LA PROPRIÉTÉ					
Options de conservation	Description	Résultats	Avantages	Inconvénients	Particularités
<b>Option d'achat ou droit de préemption</b>	Un propriétaire donne à un organisme de conservation la priorité pour acheter sa propriété à des conditions et un prix fixés d'avance.	L'organisme de conservation dispose d'une période de temps fixe pour se décider s'il achète ou non et pour recueillir les fonds nécessaires à l'acquisition. Durant ce temps, le propriétaire ne peut vendre à personne d'autre et le site est protégé temporairement du développement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet à un organisme de conservation d'acheter la propriété à l'intérieur d'un délai établi entre les parties;</li> <li>• L'organisme de conservation dispose du temps nécessaire pour examiner la propriété et trouver les fonds nécessaires à son achat;</li> <li>• L'option d'achat est habituellement consentie à titre gratuit;</li> <li>• À la différence de l'offre d'achat, l'organisme n'encourt pas de conséquences juridiques s'il n'est pas en mesure de lever l'option d'achat au terme du délai consenti dans l'option.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne permet pas de protéger à long terme la propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce n'est pas parce qu'un organisme de conservation prend une option d'achat qu'il achètera la propriété, mais s'il décide de le faire la transaction devra être complétée tel que prévu dans l'option d'achat.</li> </ul>
<b>Droit de premier refus</b>	Un propriétaire s'engage à offrir à un organisme de conservation d'acheter sa propriété, si un jour il décide de la vendre.	L'organisme de conservation est assuré d'être averti lorsque le propriétaire décidera de vendre. Il aura alors la priorité pour acheter selon le prix et les conditions fixés à ce moment.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet à un organisme de conservation de s'assurer qu'il aura la possibilité d'acheter si un jour le propriétaire décide de vendre la propriété;</li> <li>• Possibilité d'obtenir la juste valeur marchande pour la propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'organisme de conservation est alors tributaire de l'offre présentée au propriétaire et devra « lever l'option » selon ce prix offert.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre au propriétaire la liberté de vendre ou non;</li> <li>• Les attraits naturels de la propriété ne seront protégés que dans la mesure où c'est finalement un organisme de conservation qui achètera la propriété;</li> <li>• Le droit de premier refus ne s'applique qu'en cas de vente;</li> <li>• Possibilité de prévoir que la propriété peut être cédée aux héritiers sans que le droit de premier refus ne puisse être invoqué par l'organisme de conservation qui en est bénéficiaire.</li> </ul>

<b>Vente à la juste valeur marchande</b>	Un propriétaire vend sa propriété à un organisme de conservation en échange d'une somme d'argent équivalente à celle qu'il aurait reçue lors d'une vente dans un contexte de marché libre.	L'organisme de conservation devient propriétaire du site et en protège les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne droit à une compensation financière égale à la valeur marchande de la propriété;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne donne droit à aucun avantage fiscal;</li> <li>• Peut générer un gain en capital sur lequel le propriétaire pourrait avoir à payer de l'impôt;</li> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien);</li> <li>• Le propriétaire doit renoncer complètement à son droit de propriété.</li> </ul>	
<b>Vente pour une partie de la valeur (vente à rabais)</b>	Une partie de la propriété est vendue à un organisme de conservation pour un montant égal à sa juste valeur marchande et l'autre partie de la terre fait l'objet d'un don (simple ou écologique).	L'organisme de conservation devient propriétaire du site et en protège les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne droit à une compensation financière bien que celle-ci soit inférieure à la juste valeur marchande de la propriété;</li> <li>• Pourrait donner droit à un reçu de don de charité si la valeur du don représente au moins 20 % de la juste valeur marchande de la propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut générer un gain en capital sur lequel il sera requis de payer de l'impôt;</li> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien);</li> <li>• Le propriétaire doit renoncer complètement à son droit de propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La partie en don peut être admissible au programme de dons écologiques lorsque la propriété donnée est un « terrain écosensible » et que l'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du Programme des dons écologiques.</li> </ul>
<b>Don simple</b>	Un propriétaire donne sa propriété à un organisme de conservation. Rappel : une donation doit toujours être faite devant notaire.	L'organisme devient propriétaire du site et en protège les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne droit à des avantages fiscaux (reçu de donation si l'organisme de conservation est un organisme de charité enregistré;</li> <li>• Relève le propriétaire des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut générer un gain en capital sur lequel il sera requis de payer de l'impôt;</li> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien);</li> <li>• Le propriétaire doit renoncer complètement à son droit de propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut être fait du vivant du propriétaire ou par testament.</li> </ul>

			le paiement des taxes foncières.		
<b>Donation en vertu du programme des dons écologiques</b>	Un propriétaire donne sa propriété à un organisme de conservation. Rappel : une donation doit toujours être faite devant notaire.	L'organisme devient propriétaire du site et en protège les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne droit à des avantages fiscaux (le don écologique est exempt d'impôt sur le gain en capital);</li> <li>• Relève le propriétaire des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et le paiement des taxes foncières.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien);</li> <li>• Le propriétaire doit renoncer complètement à son droit de propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut être faite du vivant du propriétaire ou par testament;</li> <li>• La propriété donnée doit être un « terrain écosensible »;</li> <li>• L'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du Programme des dons écologiques;</li> <li>• Pour être reconnu, le don écologique doit avoir fait l'objet d'un « visa fiscal » et d'une « attestation de juste valeur marchande ».</li> </ul>
<b>Donation par testament (legs testamentaire)</b>	Il s'agit de la donation par testament de la propriété à un organisme de conservation. Cette donation prend effet au moment du décès du propriétaire.	L'organisme de conservation devient propriétaire du site au moment du décès du propriétaire et il assure, à ce moment, la protection des attraits naturels qui s'y trouvent.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de s'assurer de la protection à perpétuité des attraits naturels de la propriété, tout en laissant le propriétaire en profiter de son vivant;</li> <li>• Donne droit à des avantages fiscaux au moment du décès, au bénéfice de la succession;</li> <li>• Permet le choix de l'organisme de conservation auquel sera fait le don de la propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le propriétaire doit rédiger un testament ou modifier celui qu'il a déjà;</li> <li>• Le propriétaire continue à être responsable des dépenses que représentent l'entretien de la propriété et le paiement des taxes foncières;</li> <li>• Ce sont les héritiers qui bénéficient des avantages fiscaux découlant de la donation;</li> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien);</li> <li>• Attention à la nécessité pour l'organisme de constituer un fonds de gestion qui servira à la gestion et l'entretien de la propriété.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut être révoquée en tout temps par le propriétaire foncier, avant son décès;</li> <li>• Il est prudent de confirmer avec l'organisme de conservation qu'il entend accepter le don par testament;</li> <li>• Il serait sage de prévoir un bénéficiaire substitut au cas où l'organisme de conservation choisi n'existerait plus au moment du décès;</li> <li>• Admissible au programme de dons écologiques lorsque la propriété donnée est un « terrain écosensible » et que l'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du Programme des dons écologiques.</li> </ul>
<b>Donation par étapes</b>	Des parties de la propriété sont données, une à une, à un organisme de	L'organisme de conservation devient propriétaire au fur et à	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmente les coûts de transaction (ex.: frais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Admissible au programme de dons écologiques lorsque la propriété donnée est un « terrain écosensible » et que</li> </ul>

	conservation jusqu'à ce qu'il devienne propriétaire de la totalité.	mesure qu'il reçoit les donations de parcelles de la propriété et commence tout de suite à en protéger les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Donne droit à des avantages fiscaux;</li> <li>• Relève le propriétaire, petit à petit, des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et le paiement des taxes foncières.</li> </ul>	<p>d'arpentage, planification fiscale, notaire, etc.);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le propriétaire renonce peu à peu à son droit de propriété, puis complètement lors de la dernière étape (donation finale);</li> <li>• L'organisme de conservation doit maintenant assumer les charges liées à la propriété (taxes, assurances, entretien).</li> </ul>	<p>l'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du programme de dons écologiques;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exige le respect des dispositions de <i>la Loi sur la protection du territoire agricole</i> qui, règle générale, empêche le morcellement d'une propriété.</li> </ul>
<b>Donation avec réserve d'un droit d'usage</b>	La propriété est donnée à un organisme de conservation, mais le propriétaire (ou tout autre personne désignée) continue à y vivre, habituellement jusqu'à son décès.	L'organisme de conservation devient propriétaire du site et il assure la protection des attraits naturels qui s'y trouvent. À la fin du droit d'usage, il prend la pleine possession de la propriété.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger à perpétuité les attraits naturels de la propriété tout en permettant au propriétaire de continuer à habiter la propriété et d'exploiter le potentiel agricole et forestier des terrains qui en font partie;</li> <li>• Donne droit à des avantages fiscaux;</li> <li>• Relève le propriétaire, en partie, des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et le paiement des taxes foncières.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sous réserve du droit d'usage, le propriétaire renonce complètement à son droit de propriété;</li> <li>• Le propriétaire n'est pas relevé des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et le paiement des taxes foncières, pour la parcelle de terrain dont le propriétaire s'est réservé l'usage;</li> <li>• Les avantages fiscaux sont moindres que s'il n'y avait pas eu de réserve du droit d'usage, car la juste valeur marchande du don doit prendre en compte les usages conservés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Admissible au programme de dons écologiques lorsque la propriété donnée est un « terrain écosensible » et que l'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du Programme des dons écologiques.</li> </ul>
<b>Copropriété avec une municipalité</b>	Un propriétaire cède sa propriété à un organisme de conservation et à une municipalité en copropriété, par donation ou vente à la juste valeur marchande.	L'organisme de conservation et la municipalité deviennent copropriétaires du site et en protègent les attraits naturels.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet de protéger les attraits naturels de la propriété;</li> <li>• Donne droit à une compensation financière ou à des avantages fiscaux égalant la juste valeur marchande de la propriété;</li> <li>• Relève le propriétaire des dépenses que représentaient l'entretien de la propriété et</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incertitude en raison de changements politiques : besoin de mesures de protection supplémentaires (ex. RNMP ou servitude de conservation perpétuelle) pour assurer la protection du site à perpétuité;</li> <li>• Fragilité de la durabilité du concept de copropriété à long terme;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Admissible au programme de dons écologiques lorsque la propriété donnée est un « terrain écosensible » et que l'organisme de conservation est un organisme habilité à émettre des reçus de charité en vertu du Programme des dons écologiques. Une municipalité est quant à elle habilitée à émettre des reçus de don écologique.</li> </ul>

			<p>le paiement des taxes foncières;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour le site, deux protecteurs du milieu naturel et pour la défense de la propriété;</li> <li>• Les prévisions budgétaires et le partage des coûts peuvent être inclus dans la convention d'indivision;</li> <li>• Accès aux ressources financières et à l'expertise de la municipalité;</li> <li>• Permet de justifier l'investissement de fonds publics de la part de la municipalité, notamment face aux payeurs de taxes foncières.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de conflits entre les copropriétaires;</li> <li>• Les bailleurs de fonds ne sont pas tous ouverts à financer une copropriété avec une municipalité, à valider au cas par cas.</li> </ul>	
--	--	--	---	---	--

## **Annexe 4 – Exemple de lettre d’engagement**

### **Nature**

La lettre d’engagement ou d’intention est une étape non obligatoire utilisée préalablement au processus d’acquisition pour le faire avancer plus rapidement.

Ce document sert à rassurer le vendeur quant à votre volonté de déposer une offre éventuelle. On y énonce aussi les principaux éléments de l’éventuelle transaction. Il pourrait également, si vous le souhaitez, indiquer une période d’exclusivité durant laquelle vous pourrez poursuivre les négociations.

Document de nature juridique, la lettre d’intention ne se veut toutefois pas pleinement exécutoire, sauf indication expresse contraire. Elle n’oblige habituellement pas l’acheteur et le vendeur, comme le fait une offre d’achat, à procéder à une transaction. Néanmoins, lorsqu’elle le précise, elle crée des obligations exécutoires à l’encontre de l’une ou l’autre des parties, notamment en ce qui a trait à la confidentialité et à l’exclusivité.

### **Les clauses à inclure dans une lettre d’intention**

La lettre d’intention peut comprendre des clauses générales et d’autres plus spécifiques telles que :

- la nature de la transaction proposée;
- la définition des personnes concernées;
- une fourchette de prix pour l’acquisition, pouvant faire l’objet d’ajustements, et les conditions de paiement (le prix final ne sera déterminé qu’une fois le processus de vérification diligente terminé);
- la durée de l’exclusivité des négociations, soit la période durant laquelle le vendeur s’engage à ne pas solliciter ou prendre en compte d’autres offres d’achat sans en parler au préalable avec l’acquéreur, et les pénalités associées au bris de cet engagement;
- la répartition et la prise en charge des frais inhérents à la transaction envisagée, qu’elle soit clôturée ou non;

- la mention que l'acheteur peut se retirer en tout temps du processus si la transaction ne lui procure pas les gains escomptés;
- les conditions usuelles de clôture de la transaction.

Une lettre d'intention constitue généralement un document d'une à quelques pages seulement. Si vous complexifiez ce document avec trop de détails, comme l'est une offre d'achat, cela peut ouvrir la voie à une contestation de la part d'une des parties en cas de désistement, par exemple.

Il est toujours avisé de faire appel aux services d'un avocat spécialisé en droit transactionnel qui assurera un bon encadrement légal de façon à ce que les documents correspondent parfaitement à vos intentions.

Le document doit être rédigé par l'acquéreur et contresigné par le vendeur et les autres parties concernées, selon le cas.

En règle générale, depuis la démocratisation des services numériques, les lettres d'intention d'achat peuvent être réalisées de façon numérique et envoyées par courriel, SMS ou même par les réseaux sociaux; elles ont la même portée juridique et sont souvent considérées comme une preuve irréfutable par les juges dans le cas d'un différent.

**Un exemple de lettre simple se trouve à la page suivante.**

[Prénom NOM du vendeur]

[Adresse]

[Numéro de téléphone]

[Lieu et date]

**Objet : [Lettre d'intention d'achat / réception de don /autre des lots XXX. XXX à des fins de protection des milieux naturels]**

[Madame/ Monsieur],

Nous confirmons par la présente nos intentions d'achat vis-à-vis [nom du vendeur] concernant [nature de l'acquisition] sis au [adresse ou no(s) de lot(s)]. L'acquisition se fait à des fins [dans quel but].

L'acquisition du bien se fera en fonction des conditions suspensives ci-après [s'il y a]:

[lister les conditions suspensives souhaitées].

Une étude de la propriété [évaluateur, date et raison] a déterminé la valeur de la propriété et nous confirmons, par la présente, qu'aucune activité modifiant les conditions de la propriété n'est survenue depuis cette date.

Aux termes de la présente lettre, je vous informe de mon accord quant au principe de conclusion de la vente et m'engage à poursuivre les négociations aux conditions énumérées.

Cette intention d'achat est valable jusqu'au [date d'expiration de votre offre]. Passé ce délai, cette offre sera considérée comme caduque.

Dans l'attente de votre retour, je vous prie d'agréer, [Madame/Monsieur], l'expression de mes sincères salutations.

[Signature]

c.c. [autres récipiendaires]

## Annexe 5 – Protocole d'utilisation du registre foncier et exemple d'index des immeubles

### Procédure pour consulter le Registre foncier du Québec en ligne

Vous devez d'abord accéder au [www.registrefoncier.gouv.qc.ca](http://www.registrefoncier.gouv.qc.ca)

Il est préférable d'utiliser **Internet Explorer** pour consulter le registre foncier du Québec.

Procédure détaillée :

<https://foncier.mern.gouv.qc.ca/Portail/citoyens/info-services-en-ligne/registre-foncier-du-quebec-en-ligne/effectuer-une-recherche/procedure-de-consultation-du-registre-foncier-du-quebec-en-ligne/>

Entrez ensuite votre code d'utilisateur et votre mot de passe. Si vous n'avez pas de compte-client, il est possible d'accéder au registre en tant qu'invité. Il faut fournir un numéro de carte de crédit. En date de janvier 2020, chaque recherche coûte 1,00 \$.

Notez que pour accéder aux documents publiés au Registre foncier, vous devez connaître **le numéro de lot et le nom du cadastre** où se situe l'immeuble. Vous pouvez obtenir cette information en consultant les rôles d'évaluation en ligne ou en communiquant avec la municipalité concernée.

#### Consultation de l'Index des immeubles

Pour consulter un document, vous devez connaître son numéro de publication. Pour cela, il faut consulter l'Index des immeubles.

Cliquez sur le bouton « Consulter » dans la bande orangée en haut de l'écran. Sélectionnez « Index des immeubles » puis saisissez les informations demandées, c'est-à-dire :

- la circonscription foncière;
- le cadastre;
- le numéro du lot;
- la désignation secondaire, s'il y a lieu.

Cliquez sur « Soumettre », au bas de la page. Acceptez les frais de 1,00 \$.

L'index « Informatisé » apparaîtra.

Cliquez sur « Numérisé » afin d'avoir accès aux renseignements publiés avant l'informatisation.

N'oubliez pas de sauvegarder votre recherche en document PDF sur votre ordinateur. Ce document pourra vous être utile.

Si vous souhaitez consulter un document de l'index, vous n'avez qu'à cliquer sur le lien de son numéro d'inscription. Des frais de 1,00 \$ seront applicables de nouveau.

#### Recherche par numéro de publication

Si vous connaissez le numéro de publication du document, cliquez sur le bouton « Consulter ».

Sélectionnez « Acte, radiation, avis d'adresse » dans la fenêtre intitulée « Sélectionner un produit/service ».

Entrez la circonscription foncière recherchée ainsi que le numéro de publication de l'acte.

Cliquez sur « Rechercher ».

Acceptez les frais de 1,00 \$.

Aucuns frais supplémentaires ne sont demandés pour enregistrer ou imprimer un document.

Pour effectuer une nouvelle recherche, cliquez sur « Consulter » dans la bande orangée du haut de la page et sélectionnez le produit désiré dans la liste.

#### Avant de quitter, faire une copie de la facture pour vos dossiers

Cliquez sur le bouton « X » à droite de la bande orangée qui est dans le haut de l'écran. Vous devez alors confirmer la fin de votre session. Pour avoir une copie de votre facture, cliquez sur « Consulter la facture ». Il vous sera alors possible d'enregistrer une copie de votre facture.

Si vous oubliez cette étape, il vous sera possible de récupérer ultérieurement votre facture seulement si vous avez un compte client, en cliquant sur « Rechercher » dans l'onglet « Facture ».

# Annexe 6 – Exemple de table des matières d’un rapport de documentation de base pour une servitude de conservation



## TABLE DES MATIÈRES

MISE EN CONTEXTE.....	V
DÉCLARATION DU PROPRIÉTAIRE DU FONDS SERVANT .....	1
DÉCLARATION D’INTENTION ET DE BUT.....	1
ÉNONCÉ DU PROPRIÉTAIRE DU FONDS SERVANT .....	2
<b>1. DESCRIPTION GÉNÉRALE DU FONDS SERVANT ET DU FONDS DOMINANT .....</b>	<b>2</b>
DÉSIGNATION DU FONDS SERVANT .....	2
DÉSIGNATION DU FONDS DOMINANT .....	3
<b>2. CONDITIONS AU MOMENT DE LA COLLECTE DES DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE.....</b>	<b>4</b>
<b>3. CONTEXTE DE CONSERVATION .....</b>	<b>5</b>
DESCRIPTION DES COMMUNAUTÉS VÉGÉTALES DU FONDS SERVANT .....	5
INVENTAIRES D’ESPÈCES EN PÉRIL OU D’INTÉRÊT.....	5
<b>4. DESCRIPTION PHYSIQUE DU FONDS SERVANT .....</b>	<b>6</b>
ACCÈS .....	6
LIMITES DU FONDS SERVANT.....	6
LISTE DES INFRASTRUCTURES.....	6
<b>5. RESTRICTIONS, OBLIGATIONS ET DROITS RÉSERVÉS .....</b>	<b>8</b>
<b>6. DÉCLARATION DE CONDITION .....</b>	<b>10</b>
ANNEXE 1 : CARTES.....	11
<b>ANNEXE 2 : PHOTOS.....</b>	<b>12</b>

## **Annexe 7 – Mandat type d'évaluation de la juste valeur marchande proposé par le MELCC ou pour un don écologique**

### **Mandat de l'évaluateur agréé**

---

Ce mandat type concerne la préparation d'évaluations foncières pour des immeubles visés par des projets d'acquisition de plein droit à des fins d'aires protégées ou encore de constitution de servitudes réelles et perpétuelles de conservation dans le cadre du Projet de partenariat pour les milieux naturels. Le travail à exécuter consiste à rédiger un rapport narratif d'évaluation foncière conformément aux normes, règles et principes généralement reconnus en évaluation foncière afin de déterminer la **juste valeur marchande** du ou des immeuble(s) visé(s) en tenant compte du meilleur usage qui puisse y être fait.

Le rapport d'évaluation devra contenir, d'une façon minimale et non exhaustive, les points suivants :

- Un résumé du problème d'évaluation;
- Une définition de la valeur marchande;
- La date de l'évaluation;
- Une description physique et légale du terrain;
- Les restrictions et démembrements du droit de propriété, s'il y a lieu;
- Le zonage en vigueur et les utilisations permises;
- L'évaluation municipale, s'il y a lieu;
- La forme, la superficie, les dimensions, la topographie, la nature du sol, les services publics existants, les accès;
- L'utilisation optimale la plus probable;
- La ou les techniques d'évaluation utilisées;
- Une description complète des ventes comparables;
- Un tableau d'analyse de ventes;
- Les explications sur les ajustements aux ventes comparables;
- La conclusion sur la valeur marchande de l'immeuble et les recommandations appropriées;
- Un plan de l'immeuble et du secteur à l'étude;
- Des photos du sujet (et des comparables), si possible;
- Le signataire du rapport devra être reconnu par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec à titre de membre agréé.

## **Annexe 8 – Exemple de demande de soumission à un notaire**

### **Mandat du notaire Rapport de titres**

---

Ce mandat type concerne la rédaction de rapport de titres ainsi que d'acte d'acquisition dans le cadre Projet de partenariat pour les milieux naturels.

Le rapport de titres trentenaire devra notamment faire état :

1. Des charges, des obligations, des servitudes, des privilèges, des priorités et des hypothèques non radiés concernant l'immeuble faisant l'objet du projet d'acquisition ou de reconnaissance. L'examen sur les titres pourrait nécessiter de remonter jusqu'au premier acte consigné à l'index aux immeubles du Bureau de publicité des droits concerné si, notamment, certaines servitudes ou charges sont encore actives et grèvent toujours l'immeuble.
2. De tout autre problème, dont les notations, réserves, restrictions ou obligations qui affectent toujours l'immeuble.
3. De toute irrégularité dans la chaîne de titres et à l'index des immeubles de même que le correctif qui s'impose

Le rapport de titres devra contenir notamment, le nom et les coordonnées du propriétaire, toute modification ou rénovation cadastrale, la description des charges, des obligations, des servitudes, des privilèges, des priorités et des hypothèques non radiées ainsi que tous problèmes, notations, réserves, restrictions et obligations. La description des éléments précités doit bien traduire la nature de l'affectation décrite dans les documents originaux.

De plus une copie des documents suivants devra être fourni avec le rapport de titres

1. Une copie de tous les servitudes ou actes supportant les droits affectant l'immeuble.
2. Une description, lorsque celle-ci existent, de l'assiette de la ou des servitudes grevant ou bénéficiant à l'immeuble ciblé par le projet d'acquisition ou de reconnaissance. Précisez également le numéro de la minute et le nom de l'arpenteur-géomètre si l'assiette de la ou des servitudes est plus amplement décrite par une description technique et/ou un plan d'arpenteur-géomètre. Dans le cas de servitude grevant l'immeuble ciblé, une copie de cette description technique et/ou de ce plan devra également être fournis.

## Exemples de description des affectations

### ACTE D'ACQUISITION SOUS SEING PRIVÉ

La Propriétaire déclare avoir acquis ses droits dans la Propriété aux termes d'un acte de vente sous seing privé par Monsieur [Prénom Nom]..., devant Mesdames [Prénom Nom] et [Prénom Nom]..., témoins, reçu le [date longue en format texte] par Madame [Prénom Nom], [profession], [lieu]nom, profession et lieu le [date longue en format texte] sous le numéro XXX XXX du Bureau de la Publicité des droits de la circonscription foncière de XXX.

### SERVITUDES

#### **Utilité publique**

La partie de la Propriété décrite à l'article 2.1 des présentes est grevée d'une servitude réelle et perpétuelle d'utilité publique de passage de lignes électriques en faveur de XXX établie par l'acte de servitude par Monsieur [Prénom Nom], nommé le vendeur, devant Me XXX, [profession], portant le numéro XXXX de ses minutes et inscrit le [date] sous le numéro XX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX;

#### **Puisage d'eau et non-usage**

Une partie du lot X XXX XXX est grevée de servitudes réelles de puisage d'eau, de non construction et de restriction d'utilisation en faveur du lot X XXX XXX et du lot X XXX XXX établies par l'acte de servitude par [Prénom Nom], devant Me [Prénom Nom], [profession], portant le numéro X XXX de ses minutes et inscrit le [date longue en format texte] sous le numéro XX XXX XXX du Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX.

#### **Description du fond dominant**

La partie du lot X XXX XXX agit à titre de fonds dominant pour une servitude réelle et perpétuelle consistant en un droit de passage à pied et en véhicule de toute nature sur le chemin existant sur une partie du lot X XXX XXX du cadastre [nom du cadastre], établie par l'acte de vente par Monsieur [Prénom Nom], nommé le vendeur, devant Me [Prénom Nom], [profession], sous le numéro X XXX de ses minutes et inscrit le [date longue au format texte] sous le numéro XX XXX XXX du Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX.

#### **Servitude réciproque**

La partie de la Propriété décrite à l'article 2.1 des présentes agit à titre de fonds dominant et fonds servant d'une servitude réelle, perpétuelle et réciproque de restriction d'usage en faveur et contre une partie du lot X XXX XXX du cadastre de [nom du cadastre], circonscription foncière de XXX établie par l'acte de vente par [Prénom Nom] devant Me [Prénom Nom], [profession], le [date] sous le numéro X

XXX de ses minutes et inscrit le [date] sous le numéro XXX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX;

#### DROITS

La moitié sud-ouest du lot XX du rang X du canton XXX est grevé d'un droit de puisage d'eau en faveur de la moitié nord-est du lot XX du rang X du canton XXX, sur la principale des deux sources s'y trouvant, avec droit d'y poser des conduites souterraines et d'y faire tous travaux nécessaires ou utiles à la conduite de l'eau établi par l'acte de vente par Monsieur [Prénom Nom] devant Me [Prénom Nom], [profession], le [date] sous sa minute XX XXX et inscrit le [date] sous le numéro XX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX;

La moitié sud-ouest des lots XX-A et XX-B du rang X du canton XXX sont grevées d'un droit de coupe de bois franc en faveur de XXX établi par l'acte de vente par Messieurs XXX et XXX devant Me [Prénom Nom], [profession], le [date] sous sa minute X XXX et inscrit le [date] sous le numéro XX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX;

#### HYPOTHÈQUES

La partie de la Propriété décrite à l'article 2.3 des présentes est grevée d'une créance hypothécaire, en faveur de la Fondation de la faune du Québec, aux termes de l'acte d'hypothèque conventionnelle inscrit le [date] sous le numéro XX XXX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX. L'acquisition de cette partie de la Propriété s'est réalisée dans le cadre d'une entente concernant la protection d'un habitat faunique intervenue entre la Fondation de la faune du Québec et le Propriétaire le [date] dans laquelle le Propriétaire s'est notamment engagé à assurer la protection et la mise en valeur de la faune et des habitats qui s'y trouve et n'y réaliser des activités ou des aménagements susceptibles de modifier le sol, le drainage, la végétation ou les habitats fauniques qu'avec l'autorisation de la Fondation;

#### AUTRES DROITS

L'acquisition de cette parcelle a été réalisée par le Propriétaire dans le cadre du *Programme des dons écologiques du Canada*. Conséquemment, en qualité d'organisme de bienfaisance et de bénéficiaire du don de cette parcelle reconnue écosensible, le Propriétaire s'est notamment engagé à gérer et conserver à long terme les caractéristiques naturelles de cette parcelle. Toute disposition ou toute modification de la Propriété doit être autorisée au préalable par Environnement Canada, même si ces changements sont considérés comme avantageux.

Le lot X du rang X du canton XXX et la partie Nord des lots XX, XX, XX et XX du rang X du canton XXX sont bénéficiaires de la concession minière pour le chrome et le fer dans et sur les terres établies par lettres patentes. Témoin, [Prénom Nom [, [profession], et [Prénom Nom], [profession]. Donné à XXX le [date] à [Prénom Nom], [profession], par ordre de [Prénom Nom], [profession] et inscrit le [date] sous le numéro XX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX;

La partie de la Propriété décrite à l'article 2.3 des présentes est grevée d'un bail valide jusqu'au [date] pour fins de fermage, en faveur de XXX., aux termes d'un acte reçu devant Me [Prénom Nom], [profession], le [date] sous le numéro X XXX de ses minutes et inscrit le [date] sous le numéro XXX XXX au Bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de XXX.

## **Annexe 9 – Exemple de demande de soumission pour un certificat de localisation et d’une description technique**

### **Mandat de l’arpenteur-géomètre Description foncière, description technique et plan**

---

Ce mandat type concerne la préparation de descriptions foncières ou techniques et de plans pour des immeubles visés par des projets d’acquisition de plein droit à des fins d’aires protégées ou encore de constitution de servitudes réelles et perpétuelles de conservation dans le cadre du Projet de partenariat pour les milieux naturels. Relativement à ce type de projets, le mandat consiste à :

1. Préparer sur format de papier légal (**8 ½ x 14** ou **11 x 17**), le plan et la description foncière ou la description technique de l’ensemble des lots et parties de lots constituant l’immeuble visé par le projet. Exceptionnellement, le plan peut être produit sur un format de papier plus grand lorsque la superficie de l’immeuble visé est très importante ou que ce dernier est constitué de plusieurs lots et parties de lots. La description des parties de lots doit comprendre le rattachement cadastral, les tenants et les aboutissants, les distances et les superficies de façon à ce que tout soit conforme aux articles 3036 et 3037 du Code civil du Québec.

Une attention particulière devra être portée à l’identification des lots qui bornent l’immeuble visé et qui sont décrits en tant que lots entiers ou parties de lots. Ainsi il devrait y avoir une concordance parfaite au niveau des lots identifiés comme lots entiers ou encore comme parties de lots dans le texte de la description foncière ou technique et les mêmes lots illustrés sur le plan qui accompagne ces descriptions.

2. Si l’immeuble visé a fait l’objet d’une rénovation cadastrale, utiliser cette dernière comme donnée de base pour délimiter la propriété visée par le projet.
3. Géoréférencer les limites inscrites à votre plan assisté par ordinateur en se référant au Système de coordonnées planes du Québec.
4. Les informations suivantes devront apparaître dans le cartouche du plan: énumération des lots, des rangs, nom du ou des cadastres, nom de la ou des circonscriptions foncières; nom de la ou des municipalités; nom de la ou des municipalités régionales de comté; nom de la ou des régions administratives; date du plan et informations relatives à votre identification et à vos minutes. Sur votre plan devront apparaître les informations sur les unités de mesure utilisées, la superficie totale de l’immeuble visé et l’échelle du plan.

5. Inscrire dans l'en-tête de la description foncière ou technique les informations relatives au pays, à la province, à la circonscription foncière, au cadastre, à la municipalité, à la municipalité régionale de comté ou à la communauté métropolitaine de même qu'à la région administrative. La description foncière ou technique doit comprendre également les éléments cités au point 4.
6. Transmettre, par courriel ou par la poste, le fichier de la description foncière ou technique (docx) ainsi qu'une image du plan (.pdf) et le fichier du plan, au format DXF, DGN ou DWG parfaitement identique au contenu et à la forme des minutes signées.

**Annexe**  
**Description des immeubles sur lesquels portera la description technique et le plan**

<u>Identification du propriétaire</u>	
Nom :	
Adresse :	
Téléphone :	
<u>Localisation de l'immeuble</u>	
Désignation cadastrale (lot, rang, cadastre) :	
Nom de la municipalité :	
Circonscription foncière :	
Région administrative :	
Référence cartographique (si connue) :	
Superficie :	
<u>Pièces jointes à la présente</u> <b>(À cocher, s'il y a lieu)</b>	
<input type="checkbox"/> Copie des titres	
<input type="checkbox"/> Plan sommaire des limites de la réserve naturelle	

## Annexe 10 – Exemple de méthodologie de balisage

	Action	Précisions (coûts, délais, spécifications techniques)	Remarques et suggestions
<b>PENDANT LES ACTIVITÉS D'ARPENTAGE / BORNAGE</b>	Être présent pour la reconnaissance du terrain	En fonction des disponibilités du personnel ou la durée des travaux d'arpentage, une personne de l'organisme devrait être présente afin de prendre des points intermédiaires et se donner des repères pour le futur balisage (ou bien, si possible, le faire en même temps!).	<p>Le personnel de l'organisme devrait être présent lors des travaux d'arpentage et la pose des bornes, ou encore, lors de la visite officielle avec les voisins s'il s'agit d'un bornage à l'amiable.</p> <p>Poser des rubans forestiers dans la ligne du lot entre les bornes afin de visualiser la ligne exacte du lot lors du balisage. La personne doit prendre des points GPS des endroits où les balises seront posées.</p> <p>S'il est impossible d'être présent lors d'un piquetage, demander à l'arpenteur de laisser des rubans forestiers entre deux bornes. Ça va assurer la précision du balisage (car les GPS standards peuvent avoir entre 3 et 15 m de précision comparé à 1 cm pour celui des arpenteurs)</p>
	Déterminer le périmètre de la propriété et le type de balisage à effectuer	Calculer la distance linéaire du périmètre de la propriété et déterminer la distance entre les balises. Une distance de 30 m à 50 m entre les balises est suffisante dans la plupart des cas.	<p>Si les voisins ou d'autres usagers exercent des activités susceptibles de compromettre l'intégrité de la propriété, un balisage plus « serré » aux 10, 20 ou 30 m devrait être effectué sur ces limites potentiellement conflictuelles.</p> <p>Un balisage sur tiges de fer convient lorsqu'il n'y a pas d'arbres matures sur la limite du lot, lors d'un balisage à moins de 30 m de distance entre les balises, lorsque les arbres ne doivent</p>

			<p>pas être entaillés (cabane à sucre) ou lorsque les arbres sont des espèces à statut ou des espèces particulièrement sensibles à des maladies ou des ravageurs (ex. noyer, orme, frêne, autre).</p> <p>Dans les autres cas, un balisage avec des plaquettes clouées est le plus pertinent.</p>
	Commander les plaquettes nécessaires au balisage	Commander les plaquettes ou s'assurer d'en avoir assez. 4 trous par plaquette qui va sur une tige de fer et 1 ou 2 trous pour celles qui vont sur les arbres.	
<b>2 SEMAINES AVANT LE BALISAGE</b>	Commander et acheter le matériel nécessaire au balisage	<p><b>Balisage sur tiges de fer :</b> environ 6 \$/tige de 20 pieds de 10 mm coupée en 3 morceaux (= 3 balises). <b>Besoin de 2 attaches autobloquantes (<i>tie wraps</i>) par tige et une cannette de peinture orange fluo par 40 tiges. Ruban forestier</b></p> <p><b>Balisage sur arbres :</b> Clous de 3 pouces, <u>idéalement galvanisés</u> et de tête large. Ruban forestier.</p>	<p><b>Sur tiges de fer :</b> Prévoir des coûts de transport au besoin. En personne, prévoir un véhicule assez grand (tiges de 7 pieds) et qui peut être sali de rouille!</p>
<b>1 SEMAINE AVANT LE BALISAGE</b>	Assembler et préparer le matériel.	<p><b>Balisage sur tiges :</b> <b>Peinturer les tiges sur 1/3 de leur longueur avec la peinture orange.</b> Percer les trous dans les plaquettes à utiliser sur les tiges si elles ne sont pas percées d'usine, environ 3 h/100 balises.</p>	<p><b>Sur tiges de fer :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prévoir l'espace pour peindre les tiges et les faire sécher, très salissant.</li> <li>- S'assurer qu'une attache autobloquante (<i>tie-wrap</i>) passe à travers les balises qui vont sur les tiges d'acier.</li> </ul>

<b>LE JOUR DU BALISAGE</b>	Procéder au balisage	<p>Poser les balises aux endroits indiqués avec des rubans ou sur les points GPS prédéterminés lors de l'arpentage. <u>Ajouter du ruban forestier (orange ou rose pour plus de visibilité, évitez le bleu et le vert) sur la tige de fer ou l'arbre où chaque plaquette est installée pour faciliter le repérage visuel.</u></p> <p>Si l'arpentage n'a pas été fait au préalable, utiliser les limites de lots affichées dans le GPS et prendre un point GPS à chaque plaquette installée.</p> <p><b>PS : bien qu'il soit fiable et effectué avec les meilleurs outils à notre disposition, ce type de balisage ne remplace pas et n'est peut-être pas aussi précis que l'arpentage / bornage officiel. Il s'agit d'un moyen d'informer les voisins, les visiteurs et notre personnel de terrain sur la limite de la propriété.</b></p>	<p><b>Sur tiges de fer :</b> Les tiges peuvent être difficiles à transporter dans des terrains et conditions difficiles. Éviter l'hiver à cause du gel au sol. Le meilleur moment pour baliser avec tiges de fer serait d'avril à novembre.</p> <p><b>Sur les arbres :</b> Le balisage peut se faire à n'importe quel moment de l'année. S'assurer que les balises puissent être enlevées au besoin et qu'elles ne soient pas serrées sur l'écorce; à la longue l'écorce se refermerait autour de la balise.</p>
----------------------------	----------------------	---	--

## Annexe 11 – Démarches à réaliser en lien avec les droits gaziers et miniers

D'emblée, il est important de savoir que les métaux (or, cuivre, etc.) et le sous-sol appartiennent à l'État et non au propriétaire privé qui lui est propriétaire de la surface du sol uniquement. Ils peuvent donc faire l'objet d'un droit minier en vertu de la *Loi sur les mines*, ainsi que d'un droit gazier.

Il y a plusieurs types de droits miniers. Par exemple, il y a le claim, le bail d'exploitation, la concession minière, etc.

Si un **bail d'exploitation** existe sur un terrain, la compagnie minière est bien avancée dans son processus et si une mine n'est pas ouverte, elle est sur le point de l'être. Dans ces cas, il est très peu probable qu'un organisme de conservation souhaite acquérir la propriété.

Ce qui risque d'affecter les propriétés protégées (ou en voie de le devenir) d'un organisme de conservation, c'est **le claim**, qui est un droit d'exploration. C'est l'étape préalable à l'octroi par le gouvernement d'un droit d'exploitation. **Un claim peut exister sur tout le territoire québécois, qu'il soit du domaine public ou privé.** Il a de nombreux de claims octroyés au Québec par le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles (MERN), mais ils sont surtout situés sur des terrains publics, dans le nord québécois ou encore sur la Côte-Nord. N'importe qui peut demander un claim sur n'importe quel territoire qui n'a pas déjà un droit minier dessus. Parmi les droits que confère un claim, le plus important est celui d'exploration et de prélèvement de 50 tonnes de matières du sous-sol par 40 hectares de terrain.

Pour savoir si un claim ou un autre droit minier existe sur le terrain que l'on cherche à acquérir, on peut consulter une banque de données, disponible gratuitement sur le web à l'adresse suivante :

<https://gestim.mines.gouv.qc.ca>

Par contre, le simple fait d'être propriétaire privé du terrain est une bonne protection contre l'exploration et l'exploitation minières. En effet, **le titulaire d'un claim ne peut pas entrer ni faire de prélèvements sur un terrain privé d'un propriétaire privé sans avoir obtenu au préalable son consentement**<sup>26</sup>. En

---

<sup>26</sup> Le consentement écrit du propriétaire est requis au moins 30 jours avant d'y accéder (art. 253 *Loi sur les mines*). De plus, lorsqu'une personne devient titulaire d'un claim, elle doit en informer le propriétaire dans

étant propriétaire, l'organisme a donc le droit de refuser un tel accès. Le seul recours qui subsiste alors pour le titulaire d'un claim est une requête en expropriation du terrain, qui doit être autorisée par le Gouvernement (il n'existe pas à notre connaissance de cas d'expropriation pour un claim).

Selon la *Loi sur la conservation du patrimoine naturel*<sup>27</sup> toute exploration minière ou gazière est interdite dans la réserve de biodiversité, la réserve écologique et la réserve aquatique. Il est à noter que la loi ne prévoit pas une telle interdiction en ce qui concerne les réserves naturelles en milieu privé. Il est toutefois possible de faire une demande afin de faire ajouter, par le MERN, une soustraction de la propriété protégée à tous les droits miniers. La demande doit satisfaire les critères de l'article 304 de la *Loi sur les mines*, L.R.C. c. M-13.1. La demande doit être soumise aux services juridiques du MERN qui sont compétents pour prendre la décision. Il faut fournir les informations suivantes :

- la localisation du terrain ;
- les explications du but de la demande de protection.

Concernant **les droits gaziers**, il existe des différences certaines entre les règlements concernant les mines et ceux concernant le gaz et le pétrole.

**Un permis de recherche gazier** peut être émis à qui en fait la demande et est valide 10 ans. Il peut y avoir des contraintes associées au permis en fonction du milieu naturel et des obligations de travaux rapportés au MERN. Le permis s'applique à tout ce qui est du domaine de l'État, **ce qui inclut le sous-sol**. Le propriétaire d'un terrain privé a le dernier mot en ce qui concerne la recherche sur son terrain. S'il ne donne pas son consentement à la compagnie gazière pour l'accès à sa propriété, il n'y aura pas de recherche ou d'exploitation sur son terrain.

Par contre, si le voisin consent l'accès, la compagnie gazière peut passer sous la propriété protégée, sous certaines conditions. Le permis de recherche est associé à des obligations de travaux annuels et doit en faire rapport au MERN.

---

60 jours suivant son inscription au registre public des droits miniers, réels et immobiliers et selon les modalités déterminées par règlement, soit par une lettre personnelle, soit par un avis publié dans un journal distribué dans la région.

<sup>27</sup> L.R.Q. c. C-61.01.

Il est à noter qu'en date de juin 2020, ladite loi fait l'objet d'une révision et qu'un projet de loi visant à la modifier est en cours d'adoption. Certaines informations pourraient donc être modifiées à la suite de l'adoption et l'entrée en vigueur de la nouvelle loi.

Le permis de recherche deviendra un **bail d'exploitation** si la compagnie gazière peut faire la preuve que l'exploitation sera économiquement viable. Une fois le permis d'exploitation émis, celle-ci ne peut se faire qu'à l'intérieur des limites et des rapports mensuels sont fournis au MERN ainsi que des redevances sur les volumes sortis. Comme toute autre entreprise, tout travail ayant lieu dans un milieu humide requiert un certificat d'autorisation. De plus, s'il existe des milieux forestiers exceptionnels, ou des habitats fauniques répertoriés, des autorisations supplémentaires seront nécessaires.

**Ce qu'un organisme de conservation peut faire concernant les droits gaziers :**

- sensibiliser les propriétaires et les informer qu'ils ont le droit de refuser tout accès à leurs terres;
- refuser l'accès aux propriétés protégées;
- dans les ententes de servitudes, ajouter une clause stipulant qu'il est interdit d'effectuer de la recherche, prospection ou exploitation minière ou gazière;
- enregistrer auprès du MERN un maximum de demandes de milieux naturels protégés et d'enregistrements de milieux naturels d'intérêts forestiers, fauniques, habitats, espèces en danger, etc.

## Licence d'exploration gazière par titulaire (sud du Québec) – Janvier 2020

Image tirée du site <http://sigpeg.mrn.gouv.qc.ca/gpg/hydrocarbures/hydrocarbure>

Énergie et Ressources  
naturelles

Québec

Accueil Nous joindre Portail Québec FAQ

