Corridor appalachien
Appalachian Corridor

ÉTAPES DE LA DÉMARCHE DE CONSERVATION VOLONTAIRE EN TERRE PRIVÉE

Guide à l'intention de nos membres affiliés et des accompagnateurs de propriétaires

Octobre 2021

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 3

SOMMAIRE DES ÉTAPES POUR LA CONSERVATION VOLONTAIRE EN TERRE PRIVÉE 4

1. ÉVALUER LES OPPORTUNITÉS ET LEUR COHÉRENCE AVEC LA STRATÉGIE DE CONSERVATION GLOBALE 5

2. SENSIBILISER LA COMMUNAUTÉ, RENCONTRER LES PROPRIÉTAIRES ET ENTAMER LE PROCESSUS D'ENGAGEMENT 6

3. OBTENIR UNE LETTRE D'ENGAGEMENT DU PROPRIÉTAIRE 7

4. RÉALISER UN INVENTAIRE ÉCOLOGIQUE DE LA PROPRIÉTÉ ET LE PRÉSENTER AU PROPRIÉTAIRE 8

5. ÉLABORER UN PROJET SUR MESURE SELON LES OBJECTIFS DU PROPRIÉTAIRE ET LES CARACTÉRISTIQUES ÉCOLOGIQUES DE LA PROPRIÉTÉ 9

6. COORDONNER LES PROFESSIONNELS EXTERNES ET ACCOMPAGNER LE PROPRIÉTAIRE 10

7. FORMALISER LA RÉALISATION DU PROJET DE CONSERVATION AVEC LE PROPRIÉTAIRE ET PROCÉDER À LA REDDITION DE COMPTES AUX BAILLEURS DE FONDS 11

8. COMMUNIQUER ET CÉLÉBRER LES RÉSULTATS 12

9. GÉRER ET FAIRE UN SUIVI DES AIRES PROTÉGÉES 13

SCHÉMATISATION DES ÉTAPES 15

TABLEAU DES PRINCIPALES OPTIONS DE CONSERVATION 17

ANNEXE 1 – MODÈLE DE COMPTE RENDU : RENCONTRE PRÉLIMINAIRE PROPRIÉTAIRE 18

ANNEXE 2 – LETTRE D'ENGAGEMENT 19

ANNEXE 3 – GRILLE D'ÉVALUATION DE PROJET 20

ANNEXE 4 – FICHE DE SUIVI DE PROJET DE CONSERVATION 24

***

Ce document est fourni à titre informatif seulement, afin de guider les membres affiliés de Corridor appalachien dans leurs démarches d'assistance aux propriétaires. Il ne remplace d'aucune façon l'accompagnement par des professionnels. Les projets de conservation peuvent avoir des impacts légaux et fiscaux très importants pour les propriétaires.

Veuillez noter que dans le présent document, nous référons au masculin pour identifier « le propriétaire » ou même au pluriel pour « les propriétaires ». Dans tous ces cas, cette référence se veut inclusive du féminin pour aussi désigner une propriétaire.

Merci à nos partenaires financiers

This project was undertaken with the financial support of:
Ce projet a été réalisé avec l'appui financier de :

Environment and Climate Change Canada
Environnement et Changement climatique Canada

Fondation ECHO Foundation

INTRODUCTION

Ce document présente les différentes étapes de la démarche de conservation volontaire en terre privée. Il a pour but de guider nos **membres affiliés** ainsi que nos différents **partenaires** de la région des Appalaches du Sud du Québec dans leurs projets de conservation. Bien qu'il dresse un portrait et une façon de faire spécifique à la réalité de notre territoire, il peut également être un outil utile pour d'autres régions d'interventions.

Corridor appalachien a développé une approche efficace permettant de **structurer les étapes de la démarche de conservation volontaire en terres privées** qui peut s'avérer, à certains moments, très complexe. Les grandes lignes de ce processus sont présentées dans les pages qui suivent afin de vous guider dans vos démarches.

Avant de commencer, il importe de rappeler quelques consignes de base qui devraient guider chaque accompagnement de propriétaires :

L'IMPORTANCE DE S'ADAPTER POUR BIEN AVANCER
Il est essentiel de demeurer **flexible** et de garder en tête que l'ordre des étapes peut varier selon les projets et que plusieurs actions peuvent se dérouler en parallèle. Les étapes peuvent ainsi **se moduler** en fonction de chaque propriétaire. Plusieurs facteurs comme l'évaluation de la juste valeur marchande (JVM), les contraintes liées à l'entente de conservation, ainsi que le consensus d'un grand nombre d'individus dans le cadre d'une succession par exemple, peuvent influencer la durée de la négociation et la finalisation de l'entente. Dans certains cas, le propriétaire peut également décider de se retirer du dossier. Selon la période de l'année à laquelle le projet a été initié, la complexité du projet et la disponibilité des fonds, il faut compter *au minimum* un an à un an et demi pour conclure un projet.

LA COMMUNICATION OUVERTE ET CONTINUE, AU CŒUR D'UN PROJET À SUCCÈS
Avant toute chose, notez que la **communication** est un aspect prépondérant de la réussite de la démarche, et ce, tout au long du projet. En effet, celle-ci doit être constante et inclure, de préférence, les propriétaires donateurs en plus des diverses **parties prenantes** réparties sur le territoire. D'une part, l'implication des acteurs de l'environnement et de la conservation de vos secteurs est essentielle. D'autre part, les acteurs municipaux et les citoyens pourront également participer aux efforts de conservation de votre organisation.

ASSURER UNE COHÉRENCE STRATÉGIQUE AVEC LES OBJECTIFS RÉGIONAUX ET GAGNER L'APPUI TECHNIQUE DE CORRIDOR APPALACHIEN DÈS LES PREMIERS PAS
Par ailleurs, il est primordial de communiquer avec Corridor appalachien à l'amorce de votre projet afin d'organiser une **rencontre de planification annuelle**. Celle-ci permet d'abord de valider la cohérence avec la stratégie globale du territoire d'action de Corridor appalachien. Elle permet aussi **d'amorcer le processus de demandes de fonds** nécessaires à la réalisation des évaluations écologiques, aux étapes de démarchages et d'acquisition de connaissances.

CONFIDENTIALITÉ EN TOUT TEMPS
Il faut toujours garder en tête l'aspect de la **confidentialité**, sachant qu'il y a inévitablement une part de risques et d'incertitudes liée à chaque projet de conservation. Les enjeux sont nombreux et peuvent, dans certains cas, déterminer la réussite ou l'échec d'un projet. La confidentialité émane parfois de la volonté d'un propriétaire. En toutes circonstances, elle permet aussi d'éviter la spéculation et de protéger le respect de la vie privée des propriétaires ainsi que tous les renseignements privilégiés relatifs à un donateur, un donateur éventuel, un partenaire, un bénévole ou un individu avec lequel ils collaborent. Sans exception. Obtenez toujours l'approbation du propriétaire avant toute communication externe du projet.

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

SOMMAIRE DES ÉTAPES POUR LA CONSERVATION VOLONTAIRE EN TERRE PRIVÉE

Voici un schéma qui présente les différentes étapes pour réaliser un projet de conservation volontaire en terre privée. Vous trouverez plus loin dans le document un **tableau récapitulatif,** ainsi qu'un **schéma** illustrant les différentes options de conservation.

1. Évaluer les opportunités et leur cohérence avec la stratégie de conservation globale
2. Sensibiliser la communauté, rencontrer les propriétaires et entamer le processus d'engagement
3. Obtenir une lettre d'engagement du propriétaire
4. Réaliser un inventaire écologique de la propriété et la présenter au propriétaire
5. Élaborer un projet sur mesure selon les objectifs du propriétaire et les caractéristiques écologiques
6. Coordonner les professionnels externes et accompagner le propriétaire
7. Formaliser la réalisation du projet de conservation avec le propriétaire et procéder à la reddition de compte aux bailleurs de fonds
8. Communiquer et célébrer les résultats
9. Gérer et faire un suivi des aires protégées

1. Évaluer les opportunités et leur cohérence avec la stratégie de conservation globale

En matière d'initiation du processus de conservation volontaire en terre privée, deux scénarios sont possibles :

1) Les propriétaires intéressés par la conservation vous contactent directement;
2) Vous ciblez un secteur par la connaissance du milieu naturel (habitats et occurrences d'espèces en situation précaire, écosystème particulier, milieu fragile, etc.). Il s'agit de cibles de **démarchage**.

Dans les deux cas, vous devez vous assurer que les démarches entreprises sont en concordance avec les stratégies de conservation à plus grande échelle établie sur votre territoire. Par exemple, Corridor appalachien a caractérisé et défini des priorités et des cibles de **conservation globale** à l'échelle du territoire des Montagnes vertes du Sud du Québec.

Ensuite, la propriété ciblée devra également être en concordance avec la **stratégie sectorielle de conservation** (ou le plan de conservation) de votre organisme. Celle-ci permet de cibler les propriétés où des mesures de protection devront être mises en place de façon prioritaire sur votre territoire d'action.

Avant toute démarche concrète avec un ou des propriétaires, ces **étapes de validation** permettent de faire l'évaluation préliminaire du projet selon des critères standardisés et d'assurer l'arrimage avec les priorités de conservation identifiées sur le territoire. Cette évaluation préliminaire est faite à partir des bases de données publiques, des données des organisations de conservation et de données issues de modélisations géomatiques. Aucune acquisition de connaissances sur le terrain n'est réalisée à cette étape.

2. Sensibiliser la communauté, rencontrer les propriétaires et entamer le processus d'engagement

Vous êtes encouragés à entreprendre des actions de communications proactives dans vos organisations afin de sensibiliser votre public cible et votre communauté à la protection des milieux naturels. Cela peut prendre la forme d'atelier public, de session éducative virtuelle, de feuillet, de brochure, de bulletin, de site Web, de médias sociaux, de témoignages de donateurs, de rencontres de voisinage, etc.

Maintenir un bon lien de communication vers la collectivité facilite l'étape de démarchage. Par ailleurs, le réseautage et les maillages avec Corridor appalachien, ses membres affiliés, les municipalités et les autres partenaires tels que le Réseau des milieux naturels (RMN) peuvent également faciliter les démarches à ces étapes-ci. Le plus important : Faites-vous connaître!

Lorsqu'un **intérêt écologique** est identifié, vous pouvez amorcer une première rencontre avec les propriétaires afin de sonder l'intérêt pour un projet de conservation et leur présenter les différentes options existantes. Dans certains cas, des rencontres de voisinage ou groupes de propriétaires peuvent également être organisées, selon le contexte.

Il est souhaitable d'établir une communication efficace et adaptée au profil du propriétaire dans le but de bien identifier et de comprendre ses besoins et ses intentions. C'est aussi ce qui permettra le développement d'un lien de confiance et de préciser le rôle de chacun des intervenants impliqués dans la démarche de conservation (Voir annexe 1 pour un modèle).

Lors de la première rencontre, vous pourrez :

- Vous présenter et introduire l'organisation que vous représentez
- Expliquer les ressources en conservation qui œuvrent sur le territoire : groupe national (CNC), régional (Corridor appalachien) et local (organisme de conservation)
- En apprendre plus au sujet des propriétaires et du terrain : les noms des propriétaires, la date d'achat de la propriété, l'historique d'usage du terrain, les espèces observées, leurs objectifs de conservation et financiers, les contraintes, évaluer s'il y a un délai particulier souhaité, etc.
- Faire un bref survol des **outils de conservation** : servitude, réserve naturelle, acquisition par donation ou achat
- Expliquer les étapes du processus de conservation volontaire
- Présenter les avantages de cette démarche
- Laisser des documents informatifs
- Proposer un suivi à une date qui convient au propriétaire

La période de réflexion de la part du propriétaire peut durer quelques mois ou quelques années avant que la décision d'aller de l'avant se concrétise. Dans de rares cas, une seule rencontre suffit. Bien souvent, 3 à 4 rencontres sont nécessaires avec le propriétaire et sa famille avant qu'ils choisissent l'option de conservation qui leur conviendra. Cette étape est fondamentale pour le bon déroulement des projets de conservation.

Sont comprises dans cette étape, les actions suivantes :

- Recherche des coordonnées et du profil du propriétaire (famille, succession, promoteur, corporation, etc.)
- Informations sur la propriété et son historique : cadastre (numéro de lot), rôle foncier (évaluation municipale), compte de taxes municipales, copie des titres, utilisations de la propriété, menaces, type de zonage, etc.
- Analyse du projet et préparation d'une **carte de démarchage** de la propriété incluant les informations sur les communautés forestières, milieux humides et hydriques, données sur les espèces en situation précaire, etc. Cette carte présente la synthèse des données écologiques disponibles sur la propriété.

3. Obtenir une lettre d'engagement du propriétaire

Donateurs de terrain Danielle Vézina et Gilles Rioux.

Dans le cas où il y a confirmation de l'intérêt du propriétaire et de l'organisme de conservation à la protection de la propriété, une **lettre d'engagement signée par le propriétaire** doit être produite. (Voir annexe 2 pour un modèle). Celle-ci constitue un engagement moral de la part du propriétaire, sans aucune valeur légale. Elle est requise par certains bailleurs de fonds et est incontournable pour Corridor appalachien dans la poursuite d'un projet de conservation.

À la suite de ces étapes, et lorsque l'engagement du propriétaire est confirmé par écrit, contactez Corridor appalachien pour nous en faire part. Ainsi, nous pourrons vous guider pour que s'amorce **la recherche d'aide financière** auprès de divers bailleurs de fonds afin d'obtenir le financement nécessaire à la réalisation des étapes subséquentes du projet de conservation.

Assurez-vous de participer aux **rencontres annuelles de planification** avec Corridor appalachien afin de bien signifier vos besoins en termes d'accompagnement et de collaboration. Ainsi, nous pourrons intégrer les diverses étapes à la planification annuelle de l'organisme et éviter les délais ou les reports dans la séquence de financement.

4. Réaliser un inventaire écologique de la propriété et le présenter au propriétaire

Dans le cas où un propriétaire s'engage dans une démarche de conservation, le processus d'acquisition de connaissances se met en marche. Cela nécessite la planification de l'inventaire écologique sur la propriété. S'ensuivent l'analyse et la cartographie de la propriété.

Une fois l'inventaire écologique complété, les résultats de l'acquisition de connaissances sont intégrés dans un **rapport d'évaluation écologique** sommaire, rédigé par un biologiste de Corridor appalachien. Le rapport pourra être présenté au propriétaire par la personne responsable du projet. Il est préférable de fournir une copie papier et de bien communiquer les conclusions tirées dans le rapport quant à la valeur écologique de la propriété et les recommandations spécifiques. Cette étape permet d'impliquer concrètement, et souvent émotivement, le propriétaire dans la protection des milieux naturels d'intérêt.

C'est sur la base de ce rapport que vous devrez orienter le projet de conservation avec le propriétaire. Par exemple, il est possible qu'il y ait des zones à exclure de l'assiette du projet ou des zones ayant des usages plus ou moins intensifs, particulièrement dans le cas d'une servitude ou d'une réserve naturelle. Il est également possible que l'assiette du projet et l'outil de conservation préconisé changent en fonction des résultats de l'évaluation écologique.

Enfin, le rapport d'évaluation écologique est nécessaire pour **justifier le financement** auprès des bailleurs de fonds. Il permet également de faire la démonstration de la valeur écologique auprès de toute instance désireuse de s'impliquer dans le projet. Le rapport est également requis pour tout dépôt au Programme des dons écologiques (PDE).

5. Élaborer un projet sur mesure selon les objectifs du propriétaire et les caractéristiques écologiques de la propriété

À cette étape, il est essentiel de clarifier les besoins particuliers du propriétaire tout en assurant la protection des éléments sensibles de la propriété, ainsi que de créer des conditions propices à l'échange qui permettront de développer un lien de confiance entre vous et le propriétaire. Vous devez en apprendre plus sur ses motivations et objectifs. Présentez bien l'ensemble des options de conservation qui s'offrent à lui (Annexe 3). Ensuite, certaines questions peuvent paraitre délicates, pourtant elles se doivent d'être posées. Par exemple : Est-ce que les enfants (du propriétaire) sont au courant/impliqués?

Pour le projet, vous devrez ensuite poser trois types de questions :

1. Les questions pécuniaires : Si le propriétaire envisage de faire un don, aimerait-il bénéficier des avantages fiscaux associés au Programme des dons écologiques (PDE)? Cherche-t-il à réduire le paiement des taxes foncières? Souhaite-t-il réduire le fardeau successoral de ses héritiers? Etc.
2. Les questions d'usages et d'accès : Est-ce que le propriétaire aimerait maintenir un droit de chasse, un droit de coupe de bois de chauffage ou un droit de cueillette de champignons et petits fruits? Souhaite-t-il poursuivre l'acériculture? Souhaite-t-il avoir accès à un chemin pour se rendre à un lot contigu? Souhaite-t-il maintenir l'usage d'un sentier pédestre? Etc.
3. Les questions d'ordre légal sur la propriété : Est-ce qu'il y a des droits réels ou personnels qui grèvent la propriété (servitudes de passages, bail de chasse, sentier de motoneige, ou autres)? Y a-t-il une hypothèque sur la propriété? Est-ce que des ententes ont été prises dans le cadre de travaux sylvicoles? Etc.

Il est important de mentionner que les usages maintenus par le propriétaire peuvent avoir une incidence sur la juste valeur marchande (**JVM**). Ces restrictions établies par le propriétaire doivent clairement être convenues avant d'octroyer le mandat à un évaluateur agréé pour effectuer l'**évaluation de la JVM** de la propriété ou de la servitude.

Dans le cas d'une donation ou d'une vente pour une partie de la valeur dont la portion en don équivaut à 20 %[1] de la JVM ou plus, il est fortement recommandé que le propriétaire consulte un expert en comptabilité ou en fiscalité afin de déterminer la meilleure stratégie en lien avec sa situation financière. Le propriétaire pourrait ainsi optimiser les avantages fiscaux liés au projet de conservation, tel que réduire le gain en capital imposable. Cet exercice comprend une part de négociation et se fait, la plupart du temps, avec un expert.

LIEN UTILE :
Pour plus d'information au sujet du Programme des dons écologiques (PDE), visitez :
https://www.canada.ca/fr/environnement-changement-climatique/services/financement-environnement/programme-dons-ecologiques.html

Une fois qu'une proposition est retenue et que les parties s'entendent sur l'outil adéquat de conservation (et les usages autorisés), une **stratégie de financement** et l'élaboration d'un échéancier réaliste pour l'avancement du projet doivent être mis en place. Corridor appalachien peut vous soutenir à cet égard. En effet, un budget qui prend en compte toutes les dépenses et ressources prévisionnelles internes pourra être réalisé par un conseiller en conservation de notre organisme afin d'assurer la coordination et le suivi spécifique de votre projet (Annexe 4).

[1] Il est à noter qu'un minimum de 20 % de la JVM en don est requis pour se prévaloir d'un reçu de charité.

6. Coordonner les professionnels externes et accompagner le propriétaire

Une fois l'option de conservation choisie et l'assiette du projet déterminée, s'ajoutent les étapes suivantes :

1. Mandater un notaire. Celui-ci devra produire un rapport sur les titres et préparer un projet d'acte (vente, donation, servitude, hypothèque). À noter que dans le cas d'une vente, une offre ou une option d'achat sera requise.
2. Mandater un évaluateur agréé pour obtenir l'évaluation de la JVM de la propriété ou de la servitude (cette étape n'est pas requise pour les réserves naturelles)
3. Pour tout projet qui implique une description technique d'une partie de lot, pour une servitude de passage par exemple, ou une opération cadastrale : demander les services appropriés à un arpenteur-géomètre.
4. Pour les projets présentés au PDE : déposer les demandes de visa fiscal et d'examen d'une évaluation et de détermination de la juste valeur marchande d'un don écologique.
5. Pour les réserves naturelles : remplir et déposer la demande de reconnaissance auprès du ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MELCC).

7. Formaliser la réalisation du projet de conservation avec le propriétaire et procéder à la reddition de comptes aux bailleurs de fonds

Famille donatrice Nitoslawski-Romer.

La concrétisation formelle du projet se traduit par la **signature** d'un acte notarié :

- Acte de vente;
- Acte de don;
- Acte de servitude;
- Entente de reconnaissance d'une réserve naturelle.

Cette étape comprend également la **reddition de comptes** aux bailleurs de fonds (production du bilan financier, soumission des factures, rapport de projet, etc.). Si le projet comprend des spécificités provenant des bailleurs de fonds, une **entente de partenariat et de contribution** permettra de formaliser l'engagement dans le temps des diverses parties impliquées. Par exemple, entre Corridor appalachien, qui ira chercher les fonds pour mener le projet à terme dans son ensemble, et le membre affilié, qui deviendra propriétaire et vers lequel sera transféré une part des sommes pour constituer le fonds de gestion.

8. Communiquer et célébrer les résultats

Célébration du don de la famille Brisebois-Surprenant et de la création de l'aire protégée Katanontanohnha.

À la fin du projet, il peut être judicieux de souligner la concrétisation de la vision des propriétaires. Leur contribution à la conservation de milieux naturels peut être soulignée avec une **cérémonie de reconnaissance** avec les membres des organisations de conservation qui ont travaillé sur le projet. Un cadeau symbolique, comme un certificat de reconnaissance, peut être remis aux donateurs.

D'autre part, la conclusion d'un projet est une belle opportunité de célébrer cette réalisation par une **communication officielle, voire une conférence de presse**. Le communiqué de presse soulignera la contribution des donateurs, les espèces qui vont bénéficier de la conservation à perpétuité des lieux et l'apport financier des différents bailleurs de fonds. Cette visibilité médiatique permet également de maximiser la sensibilisation du public face à la conservation volontaire. Cette annonce peut aussi être partagée sur les réseaux sociaux et un site Internet. Dans certains cas, il est encouragé de produire une vidéo explicative pour les projets de plus grande envergure.

Lorsque possible, une visite avec des journalistes, partenaires et représentants des bailleurs de fonds impliqués peut aussi être organisée sur le site de l'aire nouvellement protégée. Enfin, recueillir le témoignage des propriétaires donateurs, avec photos, et diffuser ces témoignages sur votre site internet est un outil puissant pour entrainer d'autres propriétaires à la protection des milieux naturels.

9. Gérer et faire un suivi des aires protégées

Un **fonds de gestion** doit maintenant être mis en place afin d'assurer la conservation de l'aire protégée à perpétuité. Un fonds de gestion, aussi appelé fonds de dotation ou fonds capitalisé, est un don pour l'éternité. Le propriétaire investit le don initial, pour lequel il reçoit un reçu de charité, tandis que le capital demeure intact et inaliénable. Les intérêts, versés annuellement, deviennent une source stable de financement pour les groupes de conservation qui se sont vu confier des terres et qui doivent en assumer la bonne gestion.

Le montant du fonds de gestion peut varier en fonction de plusieurs facteurs dont le niveau de risques, l'historique d'intrusions, le type d'aires protégées, la localisation, le régime d'usage et la politique de l'organisme. Idéalement, une analyse des besoins en gestion de cette propriété devrait être faite en amont de la détermination du montant du fonds. Par défaut, les normes du Centre québécois du droit de l'environnement (CQDE) recommandent un montant équivalent à 15% ou plus de la JVM. La nécessité d'amasser entre 10 à 20 % de la JVM de la propriété pour payer les frais municipaux et financer l'entretien et la surveillance des terres protégées est maintenant pratique courante. Les revenus d'intérêts annuels générés par ce fonds contribuent à couvrir les frais nécessaires pour payer les impôts fonciers, assurer une gestion efficace et à perpétuité des territoires protégés et ainsi à assumer tout imprévu.

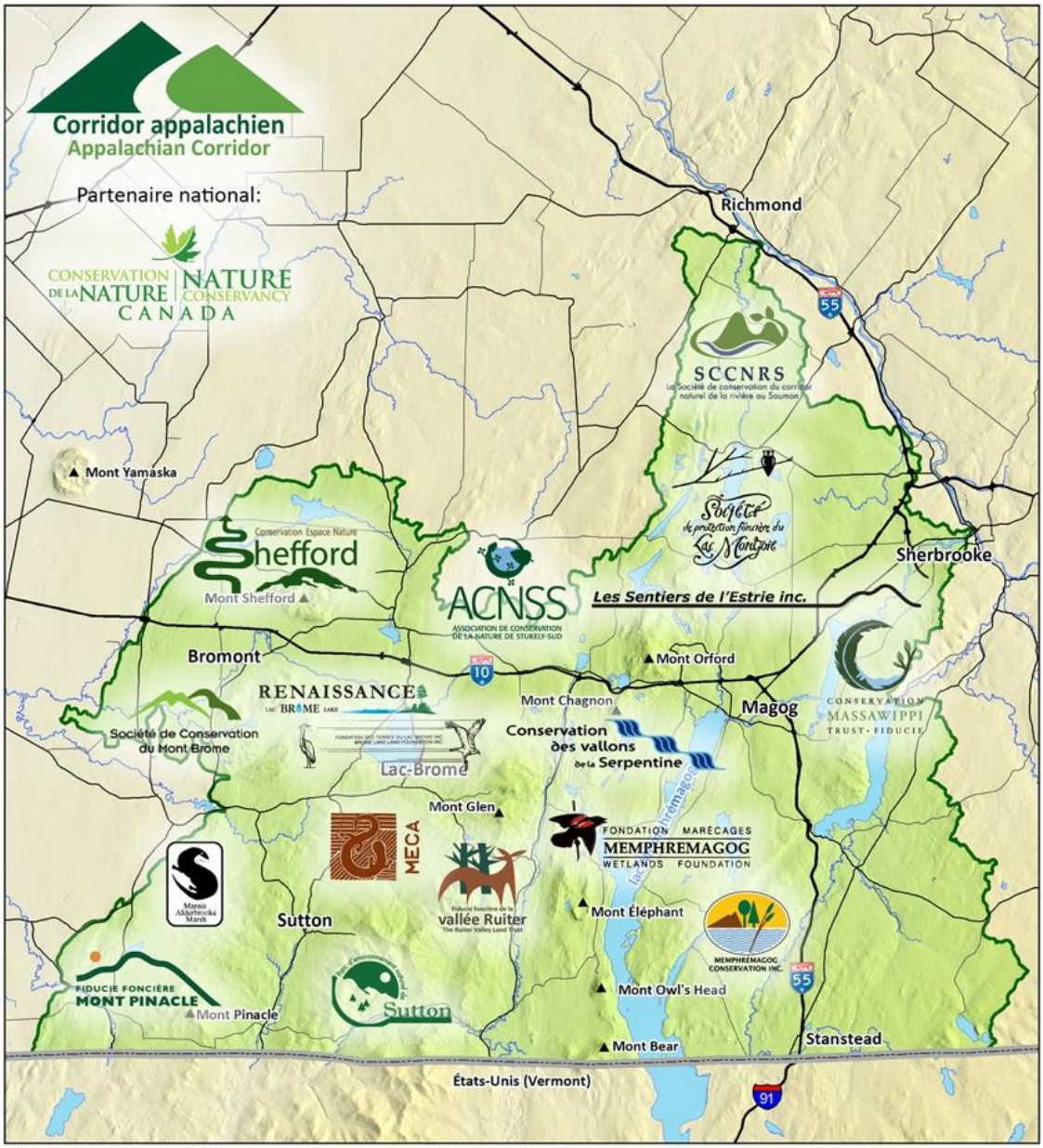
Corridor appalachien produit également un **dossier de gestion** qui inclut une cartographie et les données écologiques et anthropiques de l'aire protégée. Ce dossier contient des données et des cartes qui démontrent l'état de la propriété lors de sa protection et sert à documenter tout changement qui pourrait survenir, par exemple, aux infrastructures présentes.

À ce stade, vous devez aussi prévoir le **balisage** de l'aire protégée afin de bien identifier et délimiter celle-ci sur le terrain. Le nouveau propriétaire de l'aire protégée s'occupe de cette étape peu après la signature devant notaire. L'installation de **panneaux d'information et/ou de reconnaissance** de l'aire protégée, si requis, est généralement réalisée au même moment.

N'oubliez pas que des **visites périodiques de surveillance** de l'aire protégée devront être réalisées, et ce, à perpétuité! Il est fortement recommandé de rédiger un rapport annuel de surveillance pour chacune des propriétés protégées, accompagné d'une carte de suivi annuel. Ce rapport succinct inclut un suivi des observations, avec photos et coordonnées, ainsi qu'une section constats et recommandations. Ce rapport va demeurer auprès de l'organisme de conservation qui a la responsabilité de la propriété. Dans le cas des servitudes et des ententes de réserves naturelles, les modalités entourant les droits de visites et d'avis aux propriétaires y sont précisées. Il est important de s'y référer afin de bien définir les paramètres de surveillance de l'aire protégée.

Nous rappelons qu'il est essentiel d'agir sur les problématiques le plus rapidement possible afin de préserver l'intégrité écologique des aires protégées. Une bonne gestion des aires protégées permet d'assurer l'intégrité écologique des aires de conservation et est un gage de qualité pour assurer une bonne réputation de votre organisme.

Corridor appalachien
Appalachian Corridor



Carte ACA-0747. © Septembre 2016. Ce document comporte de l'information géographique provenant de la source suivante : © Gouvernement du Québec.

Territoire d'action de Corridor appalachien

0 2 4 6 km

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

Schématisation des étapes

Étapes	Stratégies	Actions	Documents	Délais
1	**Évaluer les opportunités et leur cohérence avec la stratégie de conservation globale**	• Cibler une propriété cohérente avec votre plan de conservation globale / stratégie sectorielle de conservation; • Communiquer votre projet lors de la planification annuelle avec Corridor appalachien; • Produire des cartes de démarchage et analyse préliminaire du projet.	• Notes de rencontre de planification annuelle; • Formulaire d'analyse du projet; • Carte de localisation; • Carte des éléments écologiques d'intérêt.	≈ 1 mois
2	**Sensibiliser la communauté, rencontrer les propriétaires et entamer le processus d'engagement**	• Sensibiliser votre public cible et votre communauté; • Participer à des activités de réseautage; • Première rencontre avec le ou les propriétaires; • Analyser le projet et préparer une carte de démarchage	• Réseaux sociaux et site Web; • Document informatif sur votre organisation; • Document expliquant brièvement les options de conservation; • Carte de démarchage.	En continue
3	**Obtenir une lettre d'engagement du propriétaire**	• Rencontrer le propriétaire; • Obtenir l'intention d'engagement du propriétaire; • Présenter une/des demandes d'aide financière;	• Lettre d'intention (d'engagement); • Demande de financement auprès des bailleurs de fonds; • Suivi de rencontres annuelles de planification.	≈ 1 à 3 mois
4	**Réaliser un inventaire écologique de la propriété et la présenter au propriétaire**	• Procéder à l'évaluation écologique : inventaire, analyse et cartographie; • Présenter le rapport au propriétaire.	• Rapport d'évaluation écologique sommaire. *L'évaluation est réalisée au cours de la période estivale La rédaction du rapport est réalisée à l'automne et à l'hiver.*	≈ 6 mois
5	**Élaborer un projet sur mesure selon les objectifs du propriétaire et les caractéristiques écologiques**	• Rencontrer le propriétaire; • Demander l'avis d'un fiscaliste; • Faire le montage financier (budget); • Mettre en place une stratégie de financement; • Préparer un échéancier • Faire le suivi des demandes de fonds.	• Plan de lotissement/description technique ; • Demande de financement auprès des bailleurs de fonds et/ou rapport d'avancement des ententes et/ou entente(s) de financement conclues.	≈ 3 à 6 mois
6	**Coordonner les professionnels externes et accompagner le propriétaire**	• Recherche et examen des titres / Vérification diligente; • Préparation des projets d'actes; • Évaluation de la juste valeur marchande (JVM); • Arpentage; • Faire le suivi du financement.	• Rapport sur les titres de propriété; • Projet d'acte /entente; • Rapport de JVM; • Description technique / plan lotissement; • Demande au PDE; • Rapport d'avancement aux bailleurs de fonds.	≈ 6 mois
7	**Formaliser la réalisation du projet de conservation avec le propriétaire et procéder à la reddition de compte aux bailleurs de fonds**	• Rédaction de l'acte notarié final; • Signatures devant notaire; • Faire la reddition de compte aux bailleurs de fonds; • Réaliser une entente de partenariat et de contribution selon le contexte.	• Acte / entente notarié; • Entente de partenariat et de contribution; • Reddition de compte finale.	≈ 1 mois

Étapes	Stratégies	Actions	Documents	Délais
8	**Communiquer et célébrer les résultats**	• Faire la communication officielle; • Organiser un événement médiatique; • Remettre un cadeau symbolique au donateur.	• Communiqué de presse – journaux locaux – Certificat de reconnaissance	≈ 1 mois
9	**Gérer et faire un suivi des aires protégées**	• Effectuer le placement des fonds de gestion; • Prévoir des assurances • Clore le processus de reddition de compte aux bailleurs de fonds • Mettre à jour de la base de données sur les aires protégées • Produire des outils d'aide à la gestion; • Effectuer le balisage et la patrouille de la propriété; • Prévoir, et documenter, des visites périodiques (surveillance) de l'aire protégée	• Facturation aux bailleurs de fonds; • Dossier de gestion • Rapport annuel de surveillance et suivi des constats	Perpétuité

Légende
: ACA
: Partenaire
: Les deux
: Externe

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

TABLEAU DES PRINCIPALES OPTIONS DE CONSERVATION

ANNEXE 1 – MODÈLE DE COMPTE RENDU : RENCONTRE PRÉLIMINAIRE PROPRIÉTAIRE

Date de rédaction	
Rédacteur	
Date de la rencontre	
Personnes présentes	Propriétaires Corridor appalachien Autres
Lieu	
Taille du terrain	
Lot	
Zonage	
Objet	

ANNEXE 2 – LETTRE D'ENGAGEMENT

Ville, date

Mélanie Lelièvre, directrice générale
Corridor appalachien
466 rue Principale,
Eastman (Québec) J0E 1P0

Objet : Projet potentiel de conservation sur le lot #_____, cadastre du Québec, sur le territoire de la municipalité de _____

Madame,

Dans le cadre de l'initiative de conservation de Corridor appalachien dont l'objectif vise la protection des milieux naturels et de la biodiversité d'un segment des Appalaches, je confirme mon intérêt réel à considérer un projet de conservation sur la propriété mentionnée en titre.

Cet engagement moral vise la conservation à perpétuité des milieux naturels écosensibles, selon des mesures qui seront convenues et négociées suite aux discussions, à l'évaluation écologique des milieux naturels et au rapport de juste valeur marchande à venir.

Sur ce, veuillez agréer, Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

_____
Nom du propriétaire
Adresse
Courriel

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

ANNEXE 3 – GRILLE D'ÉVALUATION DE PROJET

Grille d'évaluation des critères pour la sélection de projets

Nom de la propriété :		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 : ☐ Réseau écologique	☐ Autre (incl. stratégique pour effet de levier) :	
Justification/ résumé des éléments pertinents :		

CRITÈRES	**Cocher si « Oui »**	**Détails**
Partie 1: Valeur de conservation		
A. Zone d'intervention prioritaire (un choix)		
Réseau écologique : noyau, zone tampon, corridor naturel, « *hotspot* » de	☐	
Priorité sectorielle (priorité au sein d'une des stratégies par secteur)	☐	
Hors territoire d'action	☐	
Détails, ou justification de l'intérêt si le projet n'est pas dans une zone prioritaire:		
B. Valeur de conservation (un choix)		
Milieu naturel de haute qualité sur plus de 75 % de la parcelle. Perturbations historiques minimales.	☐	
Milieu naturel de haute qualité sur plus de 50 % de la parcelle. Perturbations historiques minimales.	☐	
Parcelle perturbée sur 75 % de sa superficie. Diversité végétale faible.	☐	
Parcelle à nu ou couverte d'espèces non indigènes (ancien champ ou verger). Projet de restauration.	☐	
Détails des communautés végétales :		
C. Superficie (un choix)		
Parcelle de 75 ha et plus	☐	
Parcelle de 20 à 75 ha	☐	
Parcelle de 20 ha et moins	☐	
E. Connectivité (consolidation d'aires protégées) (un choix)		

Parcelle adjacente à une aire protégée (protection légale)	☐	
Parcelle à proximité (moins de 500 m) d'une aire protégée (protection légale)	☐	
Première acquisition : mise en place d'un effet de levier (stratégique)	☐	
Parcelle adjacente avec une propriété affectée par entente morale	☐	
F. Protection du bassin versant et qualité de l'eau (un choix)		
Nom du bassin versant :		
Parcelle contient un ou des cours d'eau	☐	
Parcelle contient / est riveraine d'un ou des plans d'eau	☐	
Parcelle contient un ou des milieux humides	☐	
Détails :		
G. Espèces exotiques envahissantes		
Absence d'espèce exotique envahissante	☐	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de 0 à 10 %	☐	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de 10 à 30 %	☐	
Recouvrement d'espèces exotiques envahissantes de plus de 30 %	☐	
Détails :		
H. Espèces en situation précaire (fournir une liste précise basée sur occurrence scientifique confirmée)		
Parcelle abritant une ou plusieurs espèces en situation précaire (exclure les	☐	
Nom des espèces confirmées et statut fédéral/provincial :		
Parcelle présentant l'habitat potentiel d'espèces en situation précaire	☐	
Nom des espèces potentielles et statut fédéral/provincial :		

CRITÈRES (suite)	Cocher si « Oui »	Détails
I. Milieu rare ou peu commun		
Écosystème forestier exceptionnel (EFE)	☐	
Particularité géologique ou géomorphologique (roche serpentine, escarpement rocheux, sommet, etc.)	☐	
Habitat faunique du MFFP	☐	
Autre élément particulier (ex. tourbière)	☐	
Détails :		
Partie 2 : Valeur pour l'organisation et faisabilité		
A. Coût initial du projet et faisabilité		
Possibilité de couvrir les frais de démarchage initiaux	☐	
A-1. Montage financier et partenaires (sélectionner ce qui s'applique)		
Coûts d'acquisition admissibles par des programmes existants (demandes requises)	☐	
Participation financière potentielle d'une municipalité à l'acquisition ou au fonds de gestion	☐	
Participation financière potentielle de la communauté ou autre (citoyens, voisins, etc.)	☐	
Participation financière potentielle des fonds de campagne de Corridor appalachien	☐	
Détails :		
A-2. Prix de vente (un choix)		
Donation par le propriétaire (100%)	☐	
Vente à rabais (prix d'achat à 80% de la valeur marchande ou moins)	☐	
Vente à la valeur marchande	☐	
Vente plus élevée que la valeur marchande (0 à 5% ou 5 à 10 %)	☐	
Détails :		
B. Capacité de prise en charge		
Personnel disponible pour une prise en charge du dossier (préciser nom de la personne)	☐	
Détails:		
C. Intérêt du projet pour la communauté locale (sélectionner ce qui s'applique)		
Projet de haut intérêt et positif. Attrait local, médiatique, etc. Suscitera l'adhésion de la communauté	☐	
Controversé (ex: compensation ou développement)	☐	
Potentiel de mise en valeur (en fonction de la capacité de support)	☐	
Détails:		
D. Menace à l'intégrité : urgence d'agir		
Conversion d'usage prévu éminemment (ex: développement urbain, agricole, récréatif intensif, etc.)	☐	
Zonage CPTAQ (vert ou blanc – préciser dans les notes)	☐	
Impacts potentiels significatifs en cas de perte des milieux naturels	☐	

Détails:		
E. Contraintes (sélectionner ce qui s'applique)		
Présence de déchets, possibilité de matières dangereuses (indices de possibilité de remblai, vieux	☐	
Servitudes (utilité publique ou autres), baux, hypothèques ou autre charges (si oui, préciser et joindre le rapport de titres)	☐	
Usages conflictuels adjacents (gravière, carrière, champs de tir, développement immobilier très dense, etc.)	☐	
Problématique légale (vice de titres, limites litigieuses, distorsion du cadastre)	☐	
Présence d'infrastructures (bâtiment, barrage, antenne, autres)	☐	
Problèmes de gestion actuels/potentiels (VTT, nuisances, ronds de feux, plantations et ou activités illégales, etc.)	☐	
Échéancier serré	☐	
Détails:		
F. Capacité de gestion à long terme		
Gestion assurée par le propriétaire	☐	
Gestion assurée par un organisme concerné capable d'assurer la gestion à long terme	☐	
Plan de gestion requis	☐	
Fonds de gestion requis (préciser le % et le montant estimé)	☐	
Bailleurs de fonds identifiés pour fonds de gestion	☐	
Accompagnement du gestionnaire requis pour première visite de gestion	☐	
Détails:		
G. Demande de droits d'usage formulée par le(s) propriétaire		
Droit viager (préciser) :	☐	
Droit temporaire (préciser) :	☐	
Autres :	☐	
Détails :		
Commentaires additionnels (*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.)*		
Autres commentaires pertinents pour l'analyse :		

Nom de l'évaluateur :	**Date de l'évaluation du projet** :
Approuvé par :	**Date de l'approbation du projet** :

Corridor appalachien
Appalachian Corridor

ANNEXE 4 – FICHE DE SUIVI DE PROJET DE CONSERVATION

Propriété :	
Tél. :	
Cell. :	**Courriel :**
Organisme responsable/partenaire :	
Type de protection : ☐ Achat ☐ Donation ☐ Servitude ☐ Plein titre ☐ Réserve	No. Lot(s) Visé(s):
Superficie: ha acres	
Responsable du dossier de conservation :	

ÉTAPES PRÉLIMINAIRES	**DATE DU DOCUMENT**
☐ Lettre d'engagement	_____
☐ Copie des titres de propriété	_____
☐ Compte de taxes	_____
☐ Examen des titres (rapport)	_____
☐ Opinion sur la JVM	_____
FINANCEMENT	
☐ Bailleurs de fonds ciblés:_____	
_____	_____
☐ Entente remboursement des coûts avec l'organisme responsable	_____
ÉVALUATIONS	
☐ Rapport d'évaluation écologique : _____	_____
☐ Plan d'arpentage - arpenteur : _____	_____
☐ Évaluation foncière (JVM) - évaluateur : _____	_____
☐ Autre évaluation, si requise : _____	_____
PROGRAMME DE DON ÉCOLOGIQUE	
☐ Résolution de l'organisme confirmant son acceptation du don	_____
☐ Demande d'attestation de la Juste valeur marchande (PDE fédéral)	_____
☐ Demande de visa fiscal (PDE	_____
☐ Avis de changement de statut auprès d'EC (si Réserve naturelle)	_____
ACTE NOTARIÉ	
☐ Notaire officiant : _____	_____
☐ Offre d'achat ou option d'achat	_____
☐ Projet d'acte	_____
☐ Approbation du projet d'acte par la direction de Corridor appalachien	_____
☐ Date prévue de signature : _____	_____
CONCLUSION	
☐ Réception du visa fiscal	_____
☐ Déclaration de JVM	_____
☐ Reconnaissance Réserve naturelle (si applicable)	_____
☐ Facture finale	_____
☐ Mise à jour de la base de données (cartographie)	_____