INTRODUCTION AU DIALOGUE TERRITORIAL

Journée d'échange GRAINE - 04/11/25

Grimonie BERNARDEAU
Département du Pas-de-Calais
Bernardeau.grimonie@pasdecalais.fr

62 Pas·de·Calais
Mon Département

GRAINE
HAUTS-DE-FRANCE
Le réseau des acteurs de l'éducation à l'environnement

Référents

Cécile Bourbon – Géographe, géomorphologue. Consultante et médiatrice ; élaboration et animation de dispositifs de dialogue territorial. Formation et accompagnement.
cecile.bourbon@dialter.fr – Tel 06 95 33 29 37
Responsable Entracte Médiation : https://entracte-mediation.fr/ - cecile.bourbon@entracte-mediation.fr
Salarié DialTer - Membre active de l'école de Dialogue Territorial – Administratrice de Geyser

Philippe Barret - Ingénieur agronome, médiateur, concepteur et animateur de processus de concertation et de médiation ; auteur du « Guide pratique du dialogue territorial ».
Membre fondateur de l'association Geyser : http://geyser.asso.fr/ et de la SCOP DIALTER
Membre actif de l'école de Dialogue Territorial

L'école de dialogue territorial allie formation, accompagnement et innovation. Elle réunit une dizaine de formateurs-praticiens.
http://geyser.asso.fr/index.php/reseaux-collectifs/ecole-de-dialogue-territorial/
Cette formation est basée sur l'ingénierie bâtie pendant une vingtaine d'années au sein de l'association Geyser et de la Scop DialTer et à laquelle ont contribué les membres actuels de l'école.

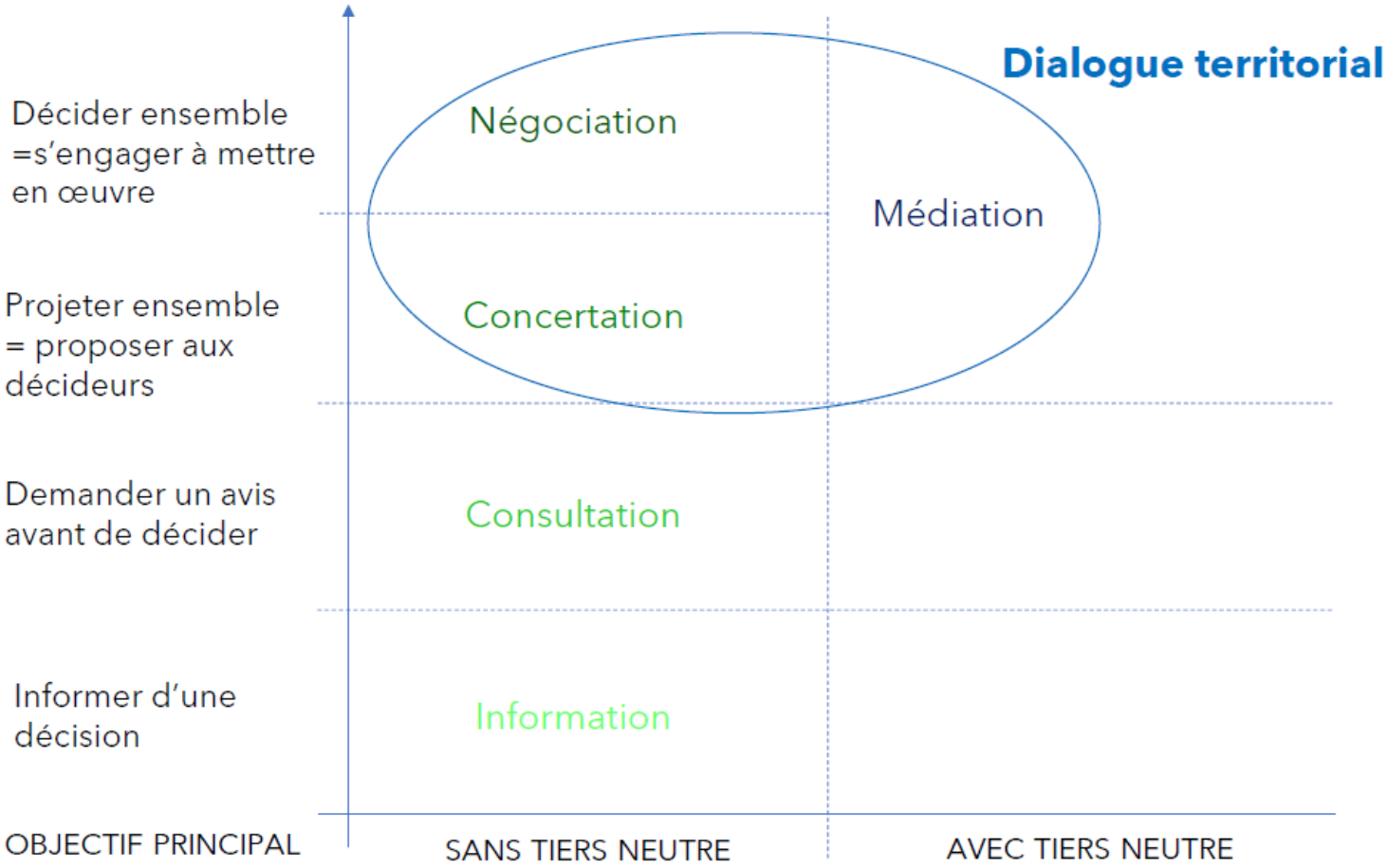
Exemple de situations

- Régulation de conflits dans une forêt domaniale
- Gestion d’un massif forestier
- Dialogue au sein d’une réserve nationale (rétablir)
- Exercice de la police de l’environnement dans un parc national
- Restauration la dynamique fluviale sur un tronçon de fleuve
- Orientation de la transition énergétique sur un territoire

Objectifs possibles

- Construire un plan d'actions
- Préparer la réalisation d'une action précise
- Résoudre un conflit d'usages
- Résoudre un conflit lié à un projet ou à une activité industrielle en cours
- Mettre en place une instance de dialogue ou de coopération
- Faciliter la coopération pour produire des outils communs

Les niveaux de participation



D'après PB - Geyser / DialTer

Proposition de définition

Le **dialogue territorial** est une démarche de concertation multi-acteurs basée sur les principes de la médiation de conflits

- Il vise à résoudre des problématiques environnementales, à améliorer la gestion d'un territoire ou/et à résoudre des conflits
- entre des représentants de toutes les parties prenantes concernées dont les décideurs
- Cette démarche peut être conduite par un médiateur formé ou par une personne qui adopte une posture de neutralité et de multi partialité

Les objectifs du DT

Opérationnel

Résolution d'un problème

- Construit une vision commune du problème posé
- Améliore la qualité et la pertinence des solutions proposées
- Favorise l'acceptation et l'appropriation sociale du projet

Relationnel

Amélioration du lien entre les acteurs

- Favorise la compréhension mutuelle et la coopération
- Accroît la participation des citoyens à la vie publique
- Renforce la légitimité des décideurs

Les 8 principes du dialogue territorial

1. Vise la co-construction de propositions articulées à un processus décisionnel
2. Intègre toutes les parties concernées
3. Favorise l'écoute et la compréhension mutuelle des besoins de chacun
4. Facilite le dialogue des savoirs et place l'expert au service du dialogue
5. Demande la définition préalable d'un cadre et d'un dispositif spécifiques
6. Suit un déroulement simple, progressif et flexible où le processus prime par rapport aux outils d'animation
7. Est animé par une personne, capable de faire preuve d'empathie et d'adopter une posture neutre
8. Prépare les acteurs à poursuivre le dialogue par aux mêmes

Les 8 caractéristiques du DT

1. Vise la co-construction de propositions articulées à un processus décisionnel
2. Intègre toutes les parties concernées
3. **Favorise l'écoute et la compréhension mutuelle des besoins de chacun**
4. Facilite le dialogue des savoirs et place l'expert au service du dialogue
5. Demande la définition préalable d'un cadre et d'un dispositif spécifiques
6. Suit un déroulement simple, progressif et flexible où le processus prime par rapport aux outils d'animation
7. Est animé par une personne, capable de faire preuve d'empathie et d'adopter une posture neutre
8. Prépare les acteurs à poursuivre le dialogue par aux mêmes

Les principes de la négociation raisonnée

- Considérer le conflit comme un problème à résoudre

  → Le conflit n'est pas un rapport de forces, mais un problème à résoudre en coopération

- Admettre qu'il existe plusieurs perceptions de la même réalité et des logiques différentes

Pierre-Yves Guihéneuf (GEYSER) ; d' après Fisher, Ury, Patton (Harvard), Deschênes (Québec) et le centre européen de la négociation

La perception de la réalité

- Il peut y avoir plusieurs points de vues pour une même histoire
- Deux personnes peuvent observer la même situation et donner des versions complètement différentes de ce qui est arrivé… et elles peuvent toutes les deux avoir raison.
- Les différences individuelles et socio-culturelles influencent la façon dont les gens perçoivent une même situation
- Chaque personne construit sa propre réalité
- Pour entendre ce que l'autre dit, l'écoutant doit prendre conscience de ses préjugés

Références : Albert Moukheiber : Psychologue clinicien, docteur en neurosciences cognitives, la perception de la réalité, podcast France Culture

Watzlawick, Paul. La réalité de la réalité, Paris, Seuil, 2014.

Les principes de la négociation raisonnée

- Considérer le conflit comme un problème à résoudre
  → Le conflit n'est pas un rapport de forces, mais un problème à résoudre en coopération

- Admettre qu'il existe plusieurs perceptions de la même réalité et des logiques différentes

- Séparer les phases de la négociation
  → 3 étapes : diagnostic partagé, recherche de solutions, choix

Pierre-Yves Guihéneuf (GEYSER) ; d' après Fisher, Ury, Patton (Harvard), Deschênes (Québec) et le centre européen de la négociation

Les principes de la négociation raisonnée

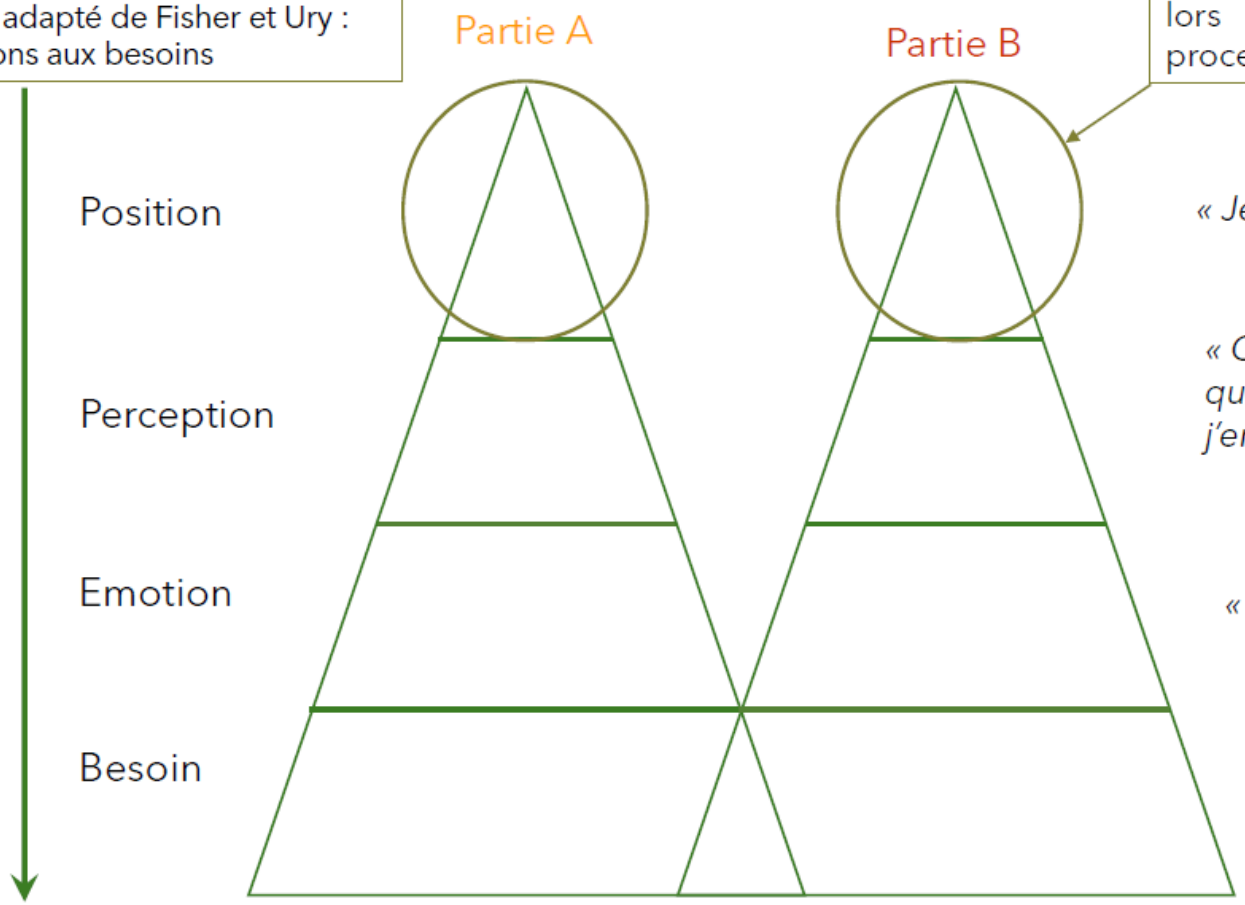
- Considérer le conflit comme un problème à résoudre
  → Le conflit n'est pas un rapport de forces, mais un problème à résoudre en coopération
- Admettre qu'il existe plusieurs perceptions de la même réalité et des logiques différentes
- Séparer les phases de la négociation
  → 3 étapes : diagnostic partagé, recherche de solutions, choix
- Négocier à partir des intérêts (des besoins)

Pierre-Yves Guihéneuf (GEYSER) ; d' après Fisher, Ury, Patton (Harvard), Deschênes (Québec) et le centre européen de la négociation

Le triangle des positions

Le cheminement fondamental de la médiation adapté de Fisher et Ury : des positions aux besoins

Situation des parties prenantes lors de leur entrée dans le processus.



« Je veux que… »

« Ce que je perçois, ce que je vois, ce que j'entends,.. »

« Je me sens… »

« Ce qui compte pour moi, ce qui est important pour moi, etc. »

D'après PB - Geyser / DialTer

Les grandes familles de besoins

Exemple de besoins par famille et mode d'expression de ces besoins

➢ **Besoins matériels de subsistance** Abri, eau, nourriture,…	
➢ **Besoin de reconnaissance** Sociale, familiale, professionnel, genre…	*Expression : demande de considération, de respect, de compréhension,…*
➢ **Besoins de sécurité** Intégrité physique, professionnelle, familiale, santé, psychique,…	*Qu'est ce qui va se passer, je ne peux plus travailler*
➢ **Besoin de liberté** Autonomie, entreprenariat, mouvement, solitude…	*Expression : respect des règles, prévision…*
➢ **Besoin d'appartenance** Groupe social, groupe familial, village, territoire, ….	*Expression : actions collectives, fêtes coutumières…*
➢ **Besoins intellectuels, mentaux**	*Expression : demande d'informations, d'apports de connaissance, de précisions, de concision, de cohérence*
➢ **Besoin spirituels – réalisation de soi** Renouveau, harmonie, joie, célébration…	

Explorer les besoins

EXEMPLES de questions pour explorer les besoins

- Qu'est-ce qui fait que c'est si important pour vous?
- C'est quoi le plus important pour vous? Qu''est ce qui est important pour vous?
- De quoi avez-vous besoin pour que ça marche ?
- Imaginons que vous obteniez ce que vous voulez qu'est-ce que ça vous apporterait?

Les principes de la négociation raisonnée

- Considérer le conflit comme un problème à résoudre
  → Le conflit n'est pas un rapport de forces, mais un problème à résoudre en coopération
- Admettre qu'il existe plusieurs perceptions de la même réalité et des logiques différentes
- Séparer les phases de la négociation
  → 3 étapes : diagnostic partagé, recherche de solutions, choix
- Négocier à partir des intérêts (des besoins)
- Un accord librement consenti et jugé équitable (gagnant-gagnant)

Pierre-Yves Guihéneuf (GEYSER) ; d' après Fisher, Ury, Patton (Harvard), Deschênes (Québec) et le centre européen de la négociation

Créer un climat d'écoute

- Un tiers neutre
- Écoute active

→ Intérêt :

- Comprendre notre interlocuteur et lui montrer que l'on est avec lui, créer une relation de confiance
- Lui permettre d'aller plus loin, d'affiner son ressenti, d'exprimer ses attentes, ses besoins, ses craintes, etc.
- Permettre aux autres de les entendre

Les ingrédients de l'écoute active

Empathie

Capacité à accueillir la parole de l'autre, à comprendre (= prendre avec soi) ce qui est important pour la personne écoutée (ses perceptions, ses émotions, ses besoins…) ; tout en maintenant la distinction entre soi et l'autre.
Elle permet l'entraide, la coopération, joue un rôle central dans les relations humaines.

Reformulation - Validation

Reformulation - synthèse : tenter une synthèse de ce qui vient d'être dit.»

Reformulation - extrait

(miroir, reflet, perroquet) : redire la phrase qui vous paraît essentielle. Ex. : « Pour vous, ce bruit est insupportable… » Avec Parcimonie!!!

« C'est bien ça ? »

Elle permet à la personne qui écoute d'être sûre d'avoir bien compris la personne écoutée.

Elle permet à la personne écoutée de se sentir comprise, reconnue.

Questionnement

Question de compréhension, d'approfondissement

Pas de question d'investigation ou de curiosité

À vous de jouer

Exercice – 1 ou 2 tours selon le temps dont on dispose (Durée : Entre 20mn + 10 de partage)

Objectifs :

pratiquer l'écoute active

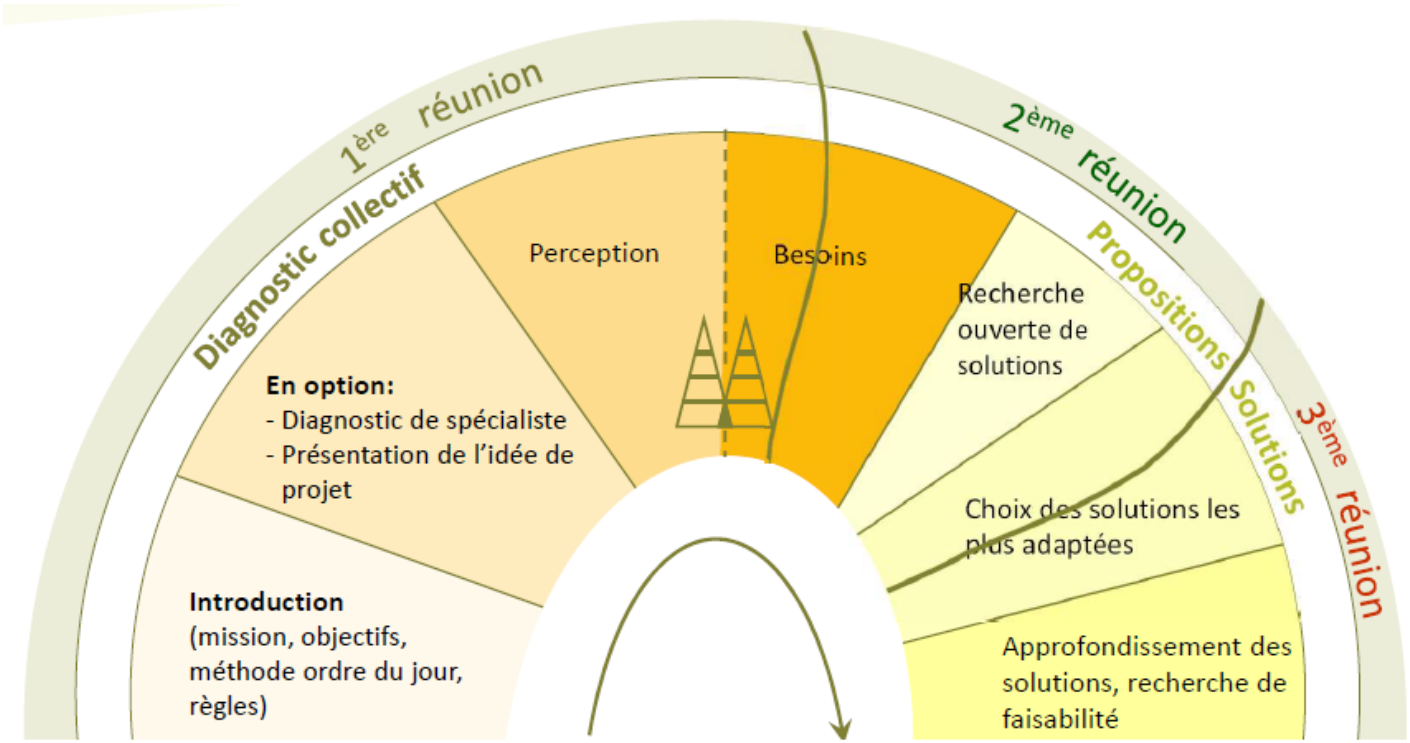
Identifier les besoins

Les participants forment des groupes de 3.

1er tour

- A raconte une histoire dans laquelle il a été impliqué et a généré des émotions.
- B pratique l'écoute active
- C observe B

Les réunions de dialogue



Espace de réunion

Entretiens bilatéraux et conception du dispositif

Plan d'action, règles d'usages,...

Philippe Barret (Geyser) / DialTer, d'après un schéma de T. Fiutak, J. Salzer et J.E. Grésy

Les principes, règles du dialogue et organisation de l'espace

Donner du sens à ces règles

Règles « obligatoires »

1. Respect mutuel et écoute
2. Co-responsabilité
3. Assiduité aux réunions
4. Gestion du temps
5. Modalités de rédaction et validation des comptes rendus
6. Prise(s) de décision(s)

Règles optionnelles

1. Confidentialité
2. Moratoire

Organisation de l'espace

L'école du dialogue territorial

Première promo en 2025 lancée par le CERDD en partenariat avec Geyser / Dialter

https://www.cerdd.org/actualites/le-dialogue-territorial-s-ancre-dans-les-hauts-de-france-grace-a-son-ecole-/7611df26-5841-4057-a277-49d65d1969b8

Une 2ème promo en réflexion → Foncez !