



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

# OBTENIR L'APPUI DES MEMBRES DE LA COLLECTIVITÉ

**Vous avez mené une évaluation des besoins en matière de logement abordable, et les données indiquent que votre municipalité *manque* de logements abordables.**

**Malheureusement, bien que les besoins puissent être évidents, à moins que les membres de la collectivité partagent vos objectifs en matière d'habitation, faire démarrer un projet pourrait s'avérer très difficile. Il importe donc d'établir des liens avec la collectivité tôt dans le processus.**

Le présent feuillet d'information examine les quatre éléments clés favorisant la participation des membres de la collectivité pour arriver à créer un projet de logements abordables,

accepté et soutenu par l'ensemble de la collectivité. Ces éléments, dont la consultation, la communication, le développement des capacités de la collectivité, et l'engagement ne constituent pas des étapes linéaires, mais des démarches qui sont imbriquées dans les travaux de la collectivité et d'élaboration de projet. En impliquant les membres de votre collectivité de manière proactive, par l'entremise de stratégies comme celles décrites sur ce feuillet, vous serez mieux en mesure de surmonter l'opposition de la collectivité et obtenir son approbation.

## Contexte : Opposition manifestée par la collectivité ou syndrome PDMC

Les opposants aux aménagements proposés de logements abordables vont citer une série d'inquiétudes pour justifier leur opposition, comme la baisse anticipée des valeurs marchandes

des propriétés; la circulation accrue; le bruit et la criminalité; la perte du sentiment d'appartenance au quartier; la détérioration de la qualité de vie; puis le fait que le quartier prend déjà à son compte une part injuste de services sociaux.

Ces préoccupations sont souvent fondées sur des mythes et des idées préconçues, plutôt que sur des données précises. Une analyse d'études de cas montre que les objections fondées sur le syndrome PDMC cachent souvent des craintes et des enjeux sous-jacents chez les opposants, comme le manque de participation au processus, qu'il soit réel ou perçu; le manque de connaissance ou de compréhension; la peur du changement; des stéréotypes négatifs; et la peur d'une menace perçue que la proposition pourrait engendrer.

L'opposition manifestée par la collectivité a été comparée à un iceberg : sa pointe visible ne constitue qu'une partie des enjeux en présence. Chaque niveau d'opposition se manifeste différemment et requiert une stratégie différente pour y répondre.

Si on utilise l'analogie de l'iceberg, les objections associées à la pointe de l'iceberg concernent en règle générale l'utilisation des terres ou les principes de planification, le processus de consultation ou de participation publique, les caractéristiques physiques du concept et l'exploitation proposée de l'ensemble. Ces préoccupations sont énoncées lors de forums et de processus publics, comme les consultations publiques prévues par la loi.

### Activités suggérées

- Tenez une séance de remue-méninges pour repérer les alliés potentiels : personnes, groupes communautaires, et organismes gouvernementaux et non gouvernementaux.
- Veillez à ce que le projet soit fondé sur des principes de conception et de planification sains.
- Assurez-vous de la bonne gestion et planification du projet.
- Travaillez de concert avec le personnel du conseil local et celui du service d'urbanisme.
- Obtenez la participation de la collectivité à titre de ressource unique.
- Fournissez des informations factuelles.
- Communiquez régulièrement de manière à accroître la confiance.
- Prévoyez des séances d'éducation publique.
- Augmentez le niveau de sensibilisation du public.

Tout juste sous la partie visible de l'iceberg se trouvent les objections ayant trait aux répercussions possibles et perçues du projet sur le quartier, et aux préoccupations liées aux problèmes courants dans le quartier. Ces objections sont habituellement formulées dans le cadre de tribunes franches et non officielles, comme les réunions communautaires, les pétitions, et les médias.

À la base de l'iceberg se cachent des sentiments troubles découlant de préjugés, de la peur et des stéréotypes. Ces objections ont trait à la nature du groupe client et sont prononcées en privé.

L'incidence de l'opposition de la collectivité peut être importante : coûts élevés en raison des retards, et niveau de stress élevé vécu par les fournisseurs de logement, les locataires les voisins et les différents échelons du gouvernement. Travailler de manière proactive pour susciter le soutien de la collectivité s'avérera efficace, tant du point de vue humain que du point de vue financier.

### Consultation auprès de la collectivité

Consulter les membres de la collectivité — leur demander ce qu'ils en pensent et écouter ce qu'ils ont à dire — voilà la première étape à mettre en œuvre pour obtenir leur soutien. Si vous ne posez pas de questions, il vous manquera peut-être des renseignements importants, qu'ils soient favorables ou défavorables, qui pourraient améliorer votre proposition. Si vous n'écoutez pas, ils pourraient conclure que vous ne pensez pas que leur avis importe, ce qui vous fera perdre des défenseurs potentiels.

Les commentaires formulés par les membres de la collectivité vous aideront à orienter activités et décisions futures. Il faut commencer

### Activités suggérées

- Maintenez des relations de travail favorables avec le personnel du service d'urbanisme.
- Invitez les alliés identifiés à participer à une rencontre de remue-méninges sur les enjeux communautaires probables et les solutions possibles pour y répondre.
- Cherchez à trouver des moyens pour que le logement figure à l'ordre du jour de la collectivité.
- Diffusez un questionnaire pour évaluer l'opinion publique.
- Menez des enquêtes au porte-à-porte.
- Tenez des séances d'information non officielles.
- Invitez les habitants du quartier à participer aux charrettes de conception.
- Organisez des groupes de discussion pour mettre à l'essai des concepts de logement et de services.
- Recrutez vos alliés pour promouvoir les avantages du projet pour la collectivité.

les consultations communautaires dès les étapes conceptuelles du processus de développement. Il importe de se rappeler qu'il vous faudra déployer beaucoup d'efforts pour obtenir le soutien de certains secteurs, surtout dans les collectivités où les opinions sont très partagées.

N'ayez crainte des commentaires négatifs. Ils peuvent vous instruire sur la profondeur des opinions de la collectivité, et sur les prémisses qui sous-tendent ces opinions. Les enjeux sous-jacents à cette opposition devront être abordés si vous voulez réussir votre projet d'habitation.

Poursuivez vos consultations de différentes façons au cours de l'étape d'élaboration du projet, depuis les groupes de discussion à des logements d'essai et des concepts de service, à des réunions publiques servant à connaître d'avance et à susciter les commentaires sur le concept, l'emplacement, et les services de soutien proposés. Chaque consultation vous aidera à peaufiner votre vision et à obtenir le soutien de la collectivité, ce qui donnera davantage de légitimité à vos efforts et à la viabilité du projet.

### Communication avec les membres de la collectivité

Il faut veiller à ce que les membres de la collectivité soient toujours bien informés. Une collectivité bien renseignée est une collectivité impliquée. Une formule efficace de communication avec la collectivité vous aidera à donner à votre projet son élan, et obtenir le soutien et la crédibilité voulus.

Faites rapport des progrès réalisés aux étapes clés du projet, par ex. lors de l'achat du terrain, du lancement de la campagne

de collecte de fonds, de la cérémonie d'inauguration des travaux, de dons importants, etc.

Utilisez différentes stratégies et véhicules de communication pour célébrer et faire connaître vos réussites.

### Renforcement des capacités au sein de la collectivité : recouvrements et capacités

Le renforcement des capacités au sein de la collectivité implique qu'il faut repérer et renforcer les habiletés et les ressources communautaires. Autrement dit, le renforcement des capacités présuppose que vous devez faire en sorte que les détenteurs de ressources et de savoir-faire issus de la collectivité participent à la réalisation de votre projet.

Les défenseurs et les bénévoles possèdent souvent des habiletés qui vous sont inconnues, à moins d'en faire la demande expresse. La présidente du conseil peut fort bien avoir été élue en raison de son expérience en matière d'animatrice de groupe, mais elle pourrait également être une artiste qui peut faire don d'une peinture à vendre lors d'un encan silencieux. Le trésorier de l'organisme peut quant à lui travailler comme comptable le jour, mais être chef Cordon Bleu en soirée qui pourrait se charger des repas lors d'activités publiques de collecte de fonds. D'autres membres de l'organisme peuvent avoir des relations dans les médias, de l'expérience en aménagement paysager ou entretenir des relations personnelles avec des donateurs potentiels. Faites connaître à la collectivité l'étendue de vos besoins afin d'améliorer le processus de prise de décisions, la conception, la collecte de fonds et d'autres aspects du projet.

### Activités suggérées

- Tenez des ateliers de développement du potentiel.
- Faites la demande des ressources dont vous avez besoin pour faire de votre projet une réussite :
  - Quelqu'un possède-t-il un terrain ou un bâtiment qu'il serait prêt à donner ou à vendre à prix réduit?
  - Quels organismes de service pourraient devenir des partenaires potentiels? Quelles ressources peuvent-ils apporter?
  - Quelles personnes risquent de faire un don d'argent ou de services en espèces pour le bâtiment, ou de déployer des efforts pour la collecte de fonds?
  - Qui serait prêt à faire don de ses habiletés, de ses connaissances et de son expérience pour vous venir en aide dans votre projet de logement?

### Engagement

La consultation auprès des membres de la collectivité, la communication, et le renforcement des capacités au sein de la collectivité nous amènent au quatrième élément de participation de la collectivité : l'engagement. Pourquoi donc travailler à obtenir l'engagement des membres de la collectivité? Parce c'est vraiment la chose intelligente à faire. Lorsque vous faites participer la collectivité de manière significative, et obtenez son engagement à la fois à l'égard de votre organisme et du projet, cela vous permet :

- de mieux cerner les besoins de logement dans votre collectivité;
- d'augmenter le niveau de sensibilité au sujet des enjeux en matière de logement;

### Activités suggérées

- Ayez recours aux médias : articles dans les quotidiens, télévision par câble, radio locale, affiches, mises à jour de site Web, bulletins d'organismes communautaires et du quartier, et feuillets paroissiaux.
- Tenez des réunions d'information publiques aux étapes clés du processus d'aménagement.
- Animez des activités de quartier pour célébrer l'achèvement d'étapes clés du processus d'aménagement, comme la cérémonie d'inauguration des travaux.

- de trouver des solutions qui régleront au mieux les besoins de logement dans la collectivité et des groupes que vous servez;
- de créer un sentiment d'appartenance communautaire à l'égard du projet;
- de réaliser des engagements de la part des bailleurs de fonds et des donateurs.
- d'obtenir le soutien des médias;
- d'assurer la pérennité à court et à long terme de votre organisme;
- de créer un organisme dynamique, et enfin
- de veiller à ce que vous desserviez au mieux la collectivité.

### Conclusion

Vous avez cerné les besoins de logements dans votre collectivité, et vous connaissez les groupes clients potentiels. Vous avez peut-être même trouvé un emplacement possible, ou vous avez en tête plusieurs scénarios d'emplacement. Vous n'êtes pas sans savoir que pour obtenir l'acceptation du projet par la collectivité, vous devez rallier ses membres, de préférence dès le début du projet. Élaborez votre plan de participation des membres de la collectivité dès le début, plan qui s'intègre bien à votre philosophie et à vos ressources, et qui tire parti des résultats de vos recherches.

Recrutez vos alliés à même les secteurs clés : politiciens municipaux et personnel du service d'urbanisme, défenseurs connus du quartier, autres organismes et fournisseurs de logements. Fournissez des informations écrites et verbales claires et précises et ayez recours à divers médias pour diffuser votre message.

N'oubliez pas qu'aucun plan visant à faire participer les membres de la collectivité n'est garanti de fonctionner à tous les coups : vous pourriez avoir suivi votre plan à la lettre et néanmoins faire face à l'opposition des gens du quartier. C'est en élaborant et en mettant en œuvre un plan de manière proactive pour gagner la confiance et le soutien de la collectivité globalement que vous aurez fait tout ce qui est possible pour atténuer les effets du syndrome PDMC et obtenir le soutien de la collectivité.

### Ressources additionnelles

L'initiative de financement initial de la SCHL offre une aide financière aux proposant de projets de logements abordables du secteur privé ou à but non lucratif, qui en sont aux premières étapes de l'élaboration de leur projet de logement abordable.

[www.onpha.on.ca/affordable\\_housing\\_initiatives/nimby/](http://www.onpha.on.ca/affordable_housing_initiatives/nimby/)

[www.onpha.on.ca/AM/Template.cfm?Section=nimby#kit/](http://www.onpha.on.ca/AM/Template.cfm?Section=nimby#kit/)

[www.bcnpha.ca](http://www.bcnpha.ca)

[www.munilink.net/live/AUMA/Toolkits](http://www.munilink.net/live/AUMA/Toolkits)