

DÉMARRAGE DU PROJET

Par Alexandre Demers



3

Objectifs

Définir le cadre de réalisation du mandat
pour assurer une saine réalisation

Plan pour une
économie
verte



Québec 



Regroupement national
des conseils régionaux
de l'environnement

Les éléments abordés

1. Définir le **mandat**
2. Comprendre les **attentes**
3. Déterminer les **contraintes**
4. Définir les **contributions** de chacun
5. Assurer une **mise en œuvre** telle qu'attendue

3.1 ARRIVEZ PRÉPARÉ

- **Faites votre repérage au préalable**

- Les limites et le voisinage
- L'état du stationnement
- L'usage des aires du terrain
- Si possible, passez une journée de pluie

- **Connaissez la réglementation applicable**

- Gestion des eaux de pluie
- Arbres et verdissement
- Stationnement
- Usages



- **À qui vous adressez-vous?**

- Quel est son pouvoir de décider?

- **Ayez des exemples de réalisation**

- Quoi
- Combien
- Pour quel résultat

- **Ayez déjà des propositions pour cet ICI**

- Aménagements « obligatoires »
- Nature des plantations
- Avez-vous des opportunités de maillage avec d'autres besoins?

3.2 GUIDEZ VOTRE CLIENT DANS VOTRE PROJET

- Définissez ce qu'il attend de l'aménagement, pourquoi ça l'intéresse en le cadrant dans **votre** accompagnement

Bonne pratique :

□ *Pensez comme une entreprise*



Cette photo est soumise à la licence [CC BY-SA-NC](#)

- **Ayez un plan en main (ou deux ou trois)**
 - Prendre des notes, c'est bien
 - Les positionner sur un plan, c'est mieux
 - Positionnez à l'avance ce que vous savez du lieu et certaines propositions
- **Soyez attentif à ce qu'il vous dit... ou pas**
 - Méfiez-vous des « champ libre »
 - Que projette l'entreprise, quelle est sa disposition, sa devanture, sa vitrine
 - Retenez ses impératifs
 - Évaluez sa flexibilité : propositions, aménagements, taille des végétaux, échéanciers

3.3 À CHACUN SES LIMITES

Quel est votre carré de sable commun?

- **Présentez votre apport et vos contraintes**

Cadre financier et contre-partie attendue

Dépenses et travaux admissibles

Échéancier de réalisation

Capacité de réalisation

- **Faites ressortir les siennes**

- Budget disponible
- Ressources mises à contribution et implication
- Échéancier de réalisation et de paiement
- Est-ce que ça s'inscrit dans d'autres travaux?
- Avec qui fait-il affaires?
- Veut-il réclamer des taxes?



- **Établissez vos rôles et vos responsabilités**

- Êtes-vous coordonnateur de tout ou le client en prend-il une partie?
- Y a-t-il d'autres personnes impliquées?
- Qui signe les contrats et qui paie les factures?
- Quelles sont les implications en cas de litige?

3.4 PRÉPAREZ VOTRE OFFRE DE SERVICE

- **Le client veut le *Forfait***

- Vos devoirs ont-ils été bien faits?
- Ajustement aux besoins selon contraintes



- **Le client veut une solution personnalisée**

- Faire des choix pour répondre aux besoins et aux contraintes
- Ne rien laisser au hasard
 - Temps de coordination
 - Ressources terrain lors de la plantation
 - Matériaux, outils, végétaux (tailles), transport
 - Entretien, guide, affichage
 - *ICI, qualité des sols et espaces nourriciers*
 - *Déminéralisation : attention à l'explosion des coûts*



3.4 PRÉPAREZ VOTRE OFFRE DE SERVICE

N'oubliez jamais votre SAC

Supervision

Administration

Communications

- **Leviers**

- Consultez plus d'une pépinière
- Les projets en fin de saison peuvent profiter de rabais de fin de saison, mais moins grande variété
- Petites quantités d'agrégat : écocentre
- Municipalité impliquée : ententes particulières de gestion des sols
- Plantation nourricière : si possible, utiliser un protocole d'échantillonnage et envoyer vous-mêmes à un laboratoire
- Besoin de main d'œuvre pour planter en masse : organisme de réinsertion, formation, développement des capacités professionnelles

3.5 PLANIFIEZ VOTRE ÉCHÉANCIER

Un échéancier grossier et réaliste

- Statuer du début de votre accompagnement en considérant les éléments suivants:
 - Périodes de commandes dans les pépinières
 - Périodes de plantation et implications :
 - Sol gelé
 - Sol détrempe
 - Sécheresse
 - Pluie plus fréquente
 - Disponibilité de vos ressources
- Démarrer le projet « rapidement »
- Ne négligez pas l'entretien

Bonnes pratiques :

- Évitez de planter en juillet et août, mais préparez votre terrain
- L'automne nécessite moins d'arrosage
- Les 2 à 3 premières années sont critiques

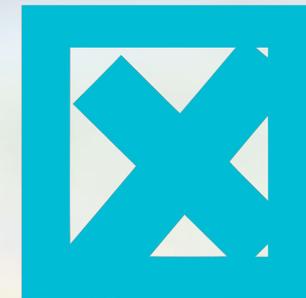
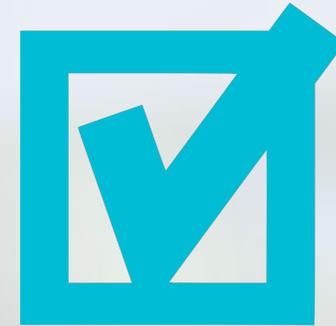
Cette offre de service comprend un total de 6 étapes. Le tableau ci-dessous indique les objectifs, les principaux livrables (indiqués dans la section « Activités ») et l'échéancier préliminaire (à titre indicatif).

Printemps 2024 (Mai-Juin)	Été 2024 (Sept.)	Automne 2024 (Oct.-Dec.)	Hiver 2025 (Janv.-Fev.)	Printemps 2025 (Mai-Juin)	Printemps 2025 (Mai-Juin)
					
DÉMARRER	COMPRENDRE	EXPLORER	DÉCIDER	AGIR	INAUGURER
Objectif Identifier un site, établir une entente avec le propriétaire et obtenir les autorisations nécessaires à la réalisation du projet.	Objectif Réaliser un état des lieux du site en évaluant l'utilisation et les besoins pour le site.	Objectif Identifier les possibilités d'aménagement du site en accord avec la gestion durable des eaux de pluie et les besoins du milieu.	Objectif Valider et enrichir les solutions développées avec les différents acteurs selon le budget et les contraintes du site.	Objectif Réaliser le dépavage à la main et planter les végétaux lors d'activités ludiques et festives.	Objectif Souligner et célébrer les aménagements réalisés et la contribution des partenaires.



3.6 SOUMETTEZ, AJUSTEZ ET REFUSEZ

- **L'offre de service convient - hurra! Vous l'avez eu facile!**
- **Des ajustements sont nécessaires - c'est normal**
 - Il n'est pas rare que plus d'un scénario soit à explorer, que la personne contact doive consulter des supérieurs.
 - Soyez prêt à apporter des ajustements rapidement
- **Les ajustements sont trop importants ou irréconciliables**
 - Refusez!



3.7 LES ÉCRITS RESTENT, LES PAROLES S'ENVOLENT

Le papier est votre base, votre référence

- Rédigez une entente solide
 - Contributions de chacun
 - Rôles et responsabilités
 - Dates et livrables
 - Paiements
 - Annulation et recours

*Besoin de clarification ou mécontentement avec le client?
C'est votre référence commune!*

3 DISPOSITIONS PRÉLIMINAIRES

Considérant que les partenaires désirent réaliser en collaboration les activités nécessaires à la réussite du projet décrit en annexe et établir les conditions de l'exécution des travaux et les modalités financières, les parties ont convenu de ce qui suit :

Le CREE

Considérant que le CREE est le coordonnateur de la démarche de verdissement en entreprise Vent de fraîcheur ICI;

Considérant que le CREE propose une contribution financière aux entreprises participantes à la planification et à la réalisation de travaux de verdissement;

Considérant que le CREE a proposé un accompagnement à l'Entreprise qui comprenait des contributions associées à la planification et à la réalisation des travaux;

Considérant que le CREE a accompagné l'Entreprise dans l'idéation, la conceptualisation de l'aménagement et de la préparation des travaux de verdissement du site;

L'Entreprise

Considérant que l'Entreprise de réalisation est propriétaire du site où seront réalisés les travaux;

Considérant que l'Entreprise est porteuse du projet au site dont elle est propriétaire;

Considérant que l'Entreprise contribue financièrement à la planification et à la réalisation des travaux;

Considérant que l'Entreprise de réalisation et le CREE souhaitent unir leurs efforts en réalisant le projet de verdissement ci-après décrit dans la présente entente;

L'Entrepreneur

Considérant que l'Entreprise a déjà sélectionné les services de l'Entrepreneur pour la réalisation des travaux répondant aux attentes et exigences;

Considérant que l'Entrepreneur assure pouvoir réaliser les travaux dans les limites financières et d'échéancier de la démarche de l'Entreprise et du CREE;

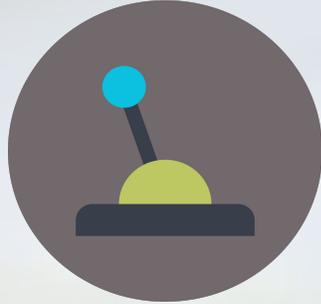
Suivant ce qui précède, les parties conviennent de ce qui suit :

4 OBJET DE L'ENTENTE

Vent de fraîcheur ICI est une démarche de verdissement et de lutte aux îlots de chaleur coordonnée par le Conseil régional de l'environnement de l'Estrie.

L'Entreprise participe à la démarche et elle a amorcé la réalisation de travaux proposés pour la mise en œuvre de son d'aménagement **avant l'échéance du programme finançant la démarche Vent de fraîcheur ICI qui se termine au 31 mars 2025**. La démarche pourra se

Nos apprentissages



Leviers

- Soyez préparé : plan, exemples, propositions et réglementation en main.
- Pensez comme une entreprise : des solutions robustes, efficaces, durables.
- Connaissez vos ressources locales et vos fournisseurs.
- Ne jamais oublier son SAC



Freins

- Les travaux de déminéralisation et les analyses de sol peuvent augmenter rapidement et prendre une grande part du budget.
- Il faut parfois proposer plus d'un scénario pour trouver un terrain d'entente, soyez prêt.
- Méfiez-vous des délais pour l'obtention d'autorisation et permis.

Bilan du démarrage de projet

- Une première rencontre préparée et outillée
- Identifier les attentes exprimées ou « attendues »
- Définir son carré de sable commun : attentes, contraintes, apports, rôles et responsabilités
- Préparer l'offre de services en pensant à toute la durée du projet, dont l'entretien
- Soumettre l'offre de service et ajuster au besoin
- Rédiger une entente qui reprend tous les aspects discutés, elle servira de référence tout au long de l'accompagnement.

Prochaines étapes

4. Collecte de données/ caractérisation
5. Idéation et conception
- (6. Ateliers)
7. Préparation des travaux
8. Réalisation des travaux
9. Suivis et entretien