



25ÈME CONGRÈS DES  
CONSERVATOIRES D'ESPACES NATURELS  
**NATURELLEMENT FONCIER !**

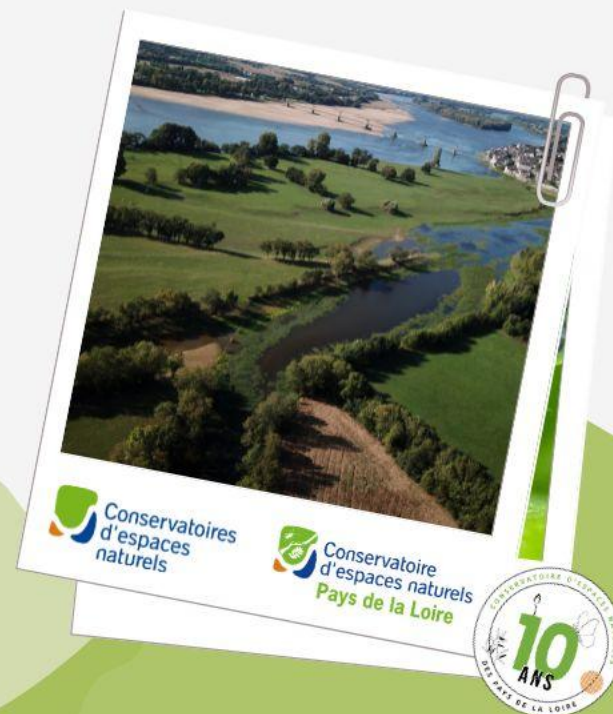
ANGERS - DU 26 AU 29 NOVEMBRE 2025



Mobilisation foncière : animation et leviers pour  
impliquer les propriétaires

27 NOVEMBRE 2025

ATELIER N°  
8



# Introduction

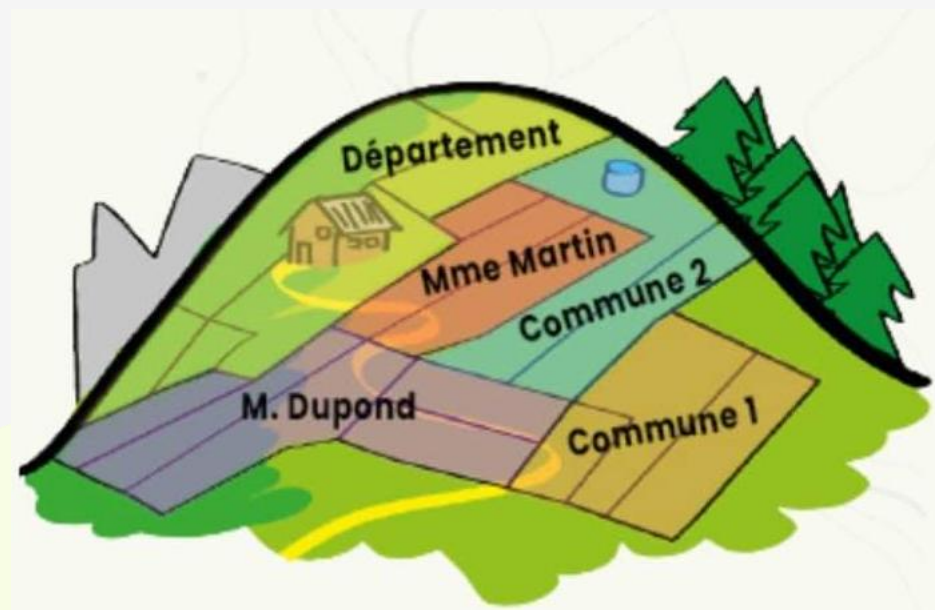
*Pourquoi maîtriser le foncier?*



**Un espace naturel...**



**... souvent privé, parfois public**



# Introduction

## *Pourquoi maîtriser le foncier?*



**Préserver/Sécuriser des sites naturels** : la maîtrise foncière est une forme de protection des sites naturels qui peut venir en consolidation de protections réglementaires (APPB, RNN, RNR...)



**Restaurer et gérer des milieux naturels** : la maîtrise foncière et d'usage donne le droit et la légitimité pour intervenir dans la gestion



**Maîtriser les usages & gérer la fréquentation** : droit de chasse, droits d'exploitation agricole, forestière, piscicole etc... sont liés au foncier !



**Mettre en place des suivis** pour évaluer les actions et mieux connaître la biodiversité et la fonctionnalité des milieux



# Introduction

## *L'animation foncière kézako?*

**L'animation foncière regroupe les démarches menées pour obtenir la maîtrise foncière**

Pour le CEN :

- une démarche amiable et volontaire,
- sans contrepartie financière
- Et, en cas d'acquisition, le prix est **aligné sur le marché**

Les CEN

Les propriétaires



*Différentes situations dans lesquelles un salarié mène une animation foncière :*

- Site géré sur lequel la maîtrise foncière doit être complétée / étendue,
- Nouveaux sites issus d'études de faisabilité ou d'études préalables
- Animation foncière pour le compte d'une collectivité...



ROSALIE DES ALPES

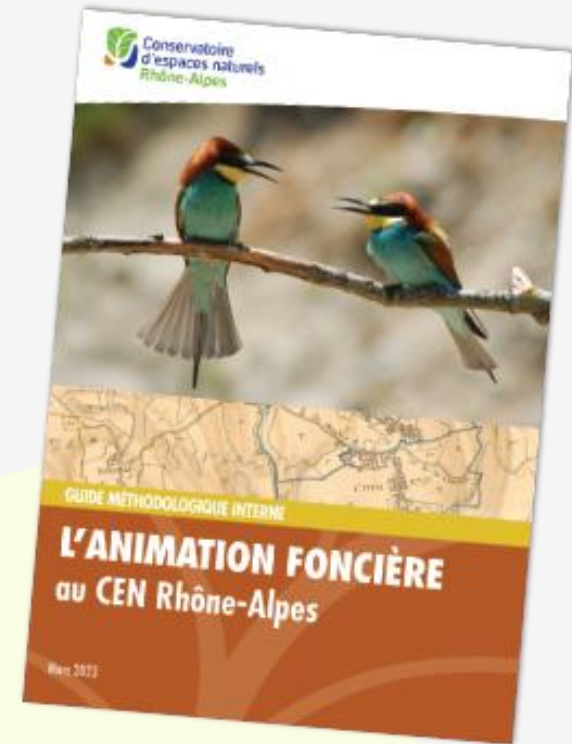


FEUILLE DE FRÊNE

# Objectifs de l'Atelier



- Poser les bases l'animation foncière,
- comprendre les leviers sociologiques de l'engagement des propriétaires
- Comprendre et expérimenter les outils de négociation foncière.



# Au programme



## **1. retour d'expérience** Intervention du Cen pays de la Loire et SNCF Réseau (30 min)

*comprendre la démarche partenariale avec un grand propriétaire institutionnel*

## **2. Etat des lieux** Profils et engagements des propriétaires privés partenaires du Conservatoire d'espaces naturels Rhône-Alpes, Intervention Ornella Menant, stagiaire au CEN Rhône-Alpes en 2025 (30 min)

*Restitution d'une étude sociologie, stage mené par le CEN Rhône-Alpes sur les typologies de propriétaires privés et leurs motivations*

## **3. Outils,** Techniques d'animation et de négociation foncière : Intervention du binôme (C-Foncier et SAFER) (45 min)

**Échanges avec la salle (10/15 min)**

**Pause (5/10 min)**

**Atelier collectif – Répondre à vos questions ! (30 min)**

**Conclusion (10 min)**



A vos questions !

Sensibilisation  
SAFER  
Services Partenaires Notaires  
foncière Usages  
Restauration rendus Prix  
Animation droit  
Ayant convention Gestion  
Gestionnaires convaincre  
Négociation



ROSALIE DES ALPES



FEUILLE DE FRÊNE

# 1. Retour d'expérience

Intervention du Cen pays de la Loire et SNCF Réseau : *comprendre la démarche partenariale avec un grand propriétaire institutionnel*



**Amélie ROUX**  
Chargée de missions CEN Pays de la Loire



**Virginie FIORIO**  
Responsable du pôle Développement Durable, SNCF Réseau



*20 minutes de présentation*  
*10 minutes de questions*



# Partenariat CEN Pays de La Loire/ SNCF Réseau



SNCF Réseau : acteur majeur du développement du système ferroviaire français

Au sein du groupe SNCF, le réseau ferré national et ses 30 000 km de lignes (dont plus de 2 600 km en BPL) sont affectés à SNCF Réseau qui assure :

- la gestion des circulations (sécurité, régularité),
- la maintenance et le renouvellement de l'infrastructure,
- la création de lignes nouvelles

SNCF Réseau : 2<sup>ème</sup> propriétaire foncier en France

Groupe SNCF : une société mère et ses six sociétés filles (SNCF Réseau et sa filiale autonome Gares et Connexions, SNCF Voyageurs, GEODIS, KEOLIS, Rail logistics Europe) soit 283 000 collaborateurs (dont 57 400 pour SNCF Réseau).



# Partenariat CEN Pays de La Loire/ SNCF Réseau



## Objectifs et engagements de la stratégie DD de Sncf Réseau :

*"Faire de notre démarche de développement durable  
un levier de crédibilité et de confiance vis-à-vis de nos clients et des territoires"*

- Adapter l'infrastructure au changement climatique pour assurer la continuité du service et la régularité des circulations ferroviaires
- Réduire les émissions carbone
- Développer l'économie circulaire
- Développer l'éco-conception
- Garantir la conformité environnementale
- Protéger la biodiversité
- Réduire les nuisances sonores



# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau

## Historique du partenariat



### Deux nouvelles COT

Anciennes gares de Benet et Saint-Martin-de-Fraigneau (85)

### Accompagnement des collectivités

dans leur projet de voie verte

**2<sup>nd</sup> COT** signée concernant l'emprise au sud du viaduc de Chenu (72) pour une durée de 10 ans

**1<sup>er</sup> projet tuteuré**  
Avec le lycée Nature de la Roche-sur-Yon (85)

### 2<sup>nd</sup> convention de partenariat

Déploiement sur l'ensemble de la région

Rédaction et transmission d'une note d'opportunité à SNCF Réseau suivie d'une rencontre

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

### 1<sup>ère</sup> convention de partenariat

Inventaire de biodiversité sur quatre lignes non circulées en Sarthe

**1<sup>ers</sup> inventaires aux abords de voies circulées**

**Convention – cadre de coopération « Biodiversité »**

**3<sup>ème</sup> COT** signée concernant l'ancienne gare de Pont-de-Braye à Loir-en-Vallée (72) pour une durée de 10 ans

**Convention – cadre de coopération « Compensation »**

**3<sup>ème</sup> convention de partenariat** avec des premières actions concernant les EEE

**1<sup>ère</sup> COT** signée concernant le site de l'ancienne gare de Pezé-le-Robert (72) pour une durée de 5 ans



# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau

Démarche ayant conduit à des COT entre SNCF Réseau et le CEN

32 sites

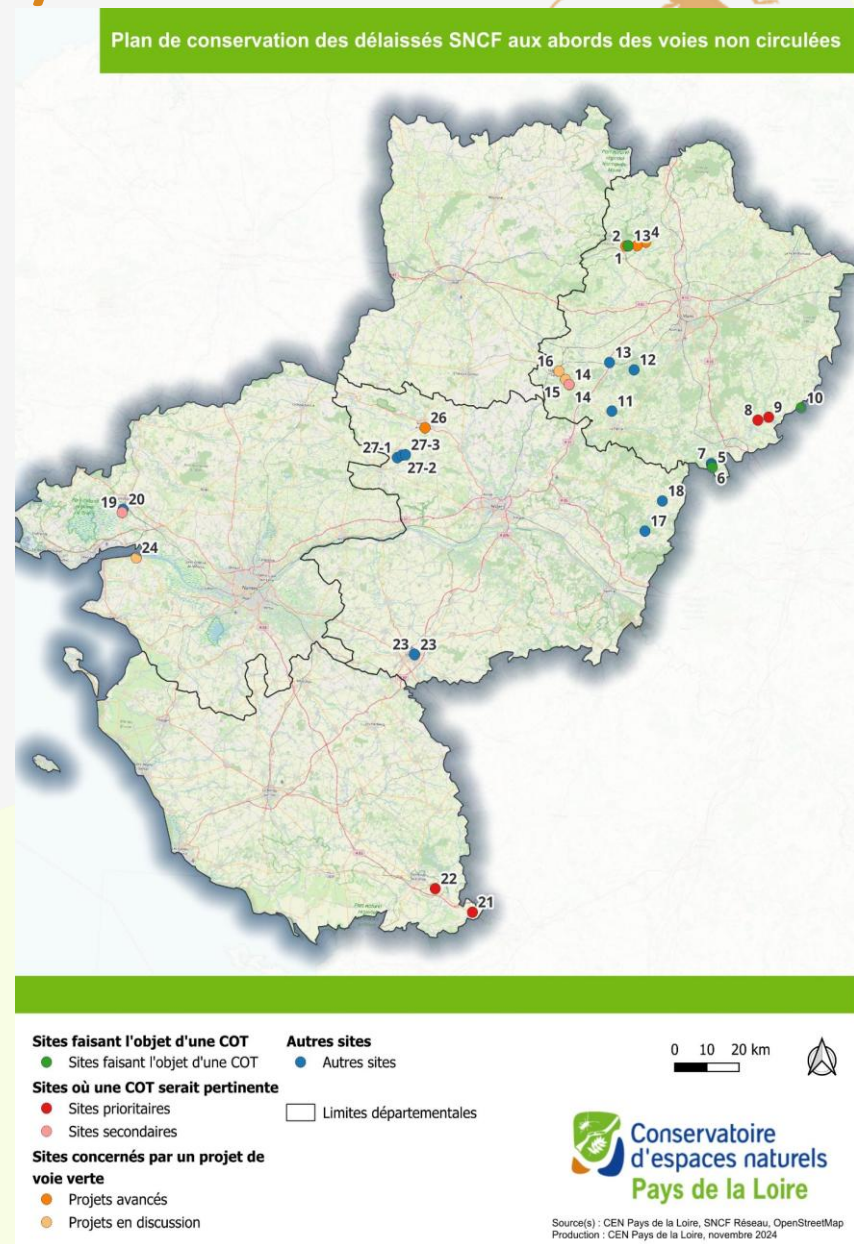
Inventaires au sein  
des délaissés  
réalisés par le CEN

Sites à enjeux  
écologiques  
identifiés

Démarche de  
COT engagée sur  
ces sites

**Double objectif :**

- 1. Conservation des milieux et des espèces associées**
- 2. Entretien des délaissés ferroviaires**



# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau

## Qu'est-ce qu'une Convention d'Occupation Temporaire (COT) ?

Convention d'occupation temporaire (COT) autorise l'occupant à occuper et à utiliser un bien immobilier appartenant à l'Etat et attribué à SNCF Réseau, sans exploitation économique

Le Bien est une dépendance du domaine public.

COT est signée avec SNCF Immo (Groupe SNCF)



# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau



## 3 Conventions d'occupation temporaire (COT) signées

- Ancienne gare de Pez  -le-Robert (72) => COT depuis 2020 (durée 5 ans), avenant en 2025 jusqu'au 31/12/2025, renouvelé pour un an
- Emprise de Chenu (72) => COT depuis décembre 2023 (durée 10 ans)
- Ancienne gare de Pont-de-Braye    Loir-en-Vallée (72) => COT sign  e en avril 2024 (durée 10 ans)



**11 hectares  
en maîtrise d'usage**



Ancienne gare de Pez  -le-Robert



Talus    Chenu



Ancienne gare de Pont-de-Braye    Loir-en-Vallée

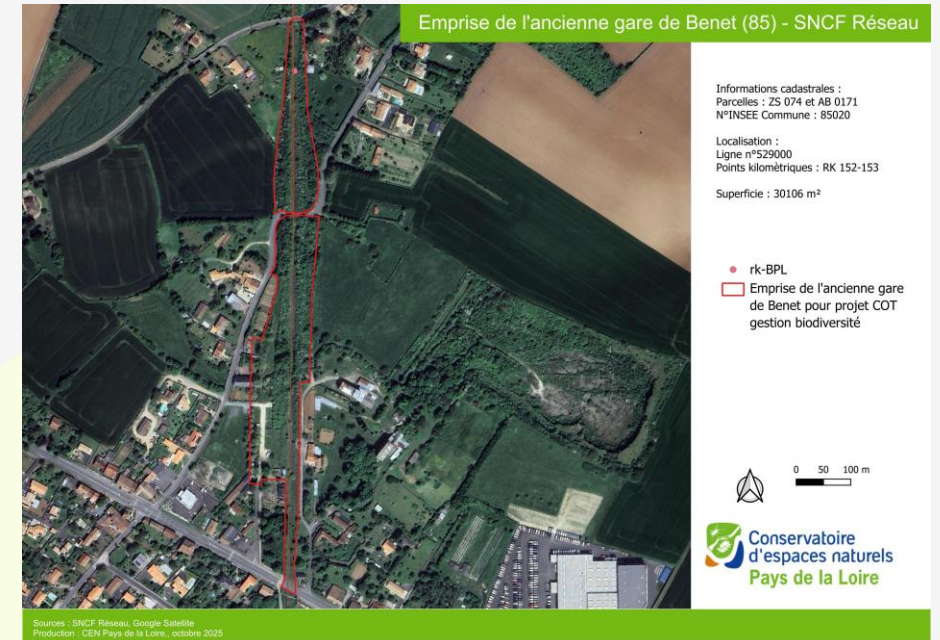
# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau



2 nouvelles Conventions d'occupation temporaire (COT) signées d'ici la fin de l'année

- Ancienne gare de Benet (85) => durée 2 ans
- Ancienne gare de Saint-Martin-de-Fraigneau (85) => durée 2 ans

➔ **6,5 hectares  
en maîtrise d'usage**



# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau

Quel intérêt ?



ROSALIE DES ALPES



**Conservation des espèces et  
des milieux**



**Entretien des espaces**



**Lien social**

**Pédagogie**



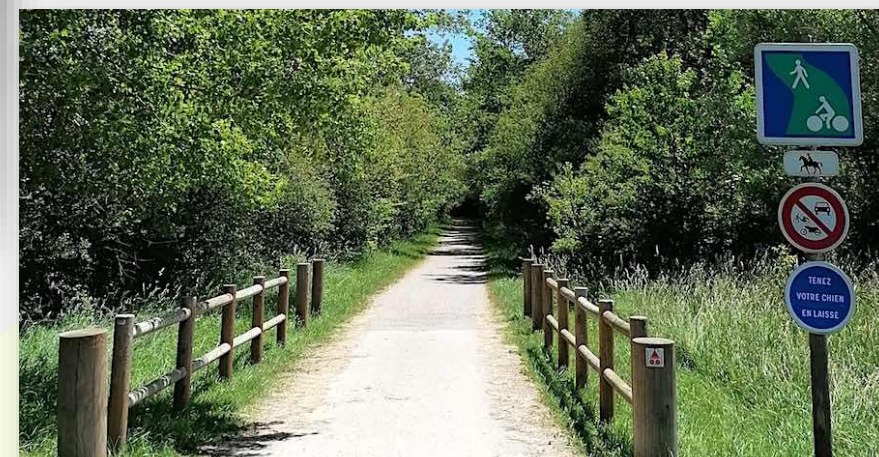
FEUILLE DE FRÊNE

# Partenariat CEN Pays de La Loire/SNCF Réseau

Quelle suite au terme de la durée de conventionnement ?



**Cessions des terrains au CEN**



**Si future voie verte, appui auprès de la collectivité gestionnaire pour associer le CEN à la poursuite de la gestion des délaissés**

## 2. Etat des lieux

Profils et engagements des propriétaires privés partenaires du Conservatoire d'espaces naturels Rhône-Alpes



Etude menée et présentée par  
**Ornella MENANT**

Stagiaire en sociologie urbaine et environnementale  
Du 05 février 2025 au 31 juillet 2025

au sein du Conservatoire d'espaces naturels Rhône-Alpes  
encadrée par Laurence Jullian et Guillaume Christen



*20 minutes de présentation  
10 minutes de questions*



# Plan



ROSALIE DES ALPES

## 1. Regards sur les propriétaires fonciers

- Présentation du Conservatoire d'espaces naturels
- Les réflexions autour de l'enquête

## 3. La méthodologie d'enquête

- Les entretiens exploratoires
- La problématique et ses hypothèses
- L'échantillonnage
- Les entretiens semi-directifs

## 2. Le cadrage théorique

## 4. Analyse des résultats



## 5. Conclusion et suite ...



FEUILLE DE FRÊNE

# 1. Regards sur les propriétaires privés fonciers ....



Une problématique pour le Conservatoire

Les questionnements

Pourquoi l'apport de la sociologie ?



## 2. Le cadrage théorique



**Genèse d'une préoccupation  
environnementale**

**Les rapports à la terre**

**La perception des espaces  
naturels dans nos sociétés**



# 3. La méthodologie d'enquête

## 1. Enquêtes de terrains

Entretiens avec des animateurs fonciers / Lectures académiques et associatives

## 2. La grille d'entretien

Les grandes thématiques abordées

Biographie environnementale / Lien d'attachement / La gestion du site et l'engagement / Représentations

Constitution d'un groupe de travail

Une question de départ ...

**En quoi les différents liens que peuvent avoir les propriétaires à la terre influencent-ils leur décision de s'engager avec le CEN et orientent-ils la nature de cet engagement ?**

La phase exploratoire

## La problématique

**Comment les représentations sociales et les modes d'appropriation de la nature chez les propriétaires fonciers privés, vis-à-vis de leur espace naturel, structurent-ils leur propension à s'engager avec le Conservatoire d'espaces naturels Rhône-Alpes.**



ROSALIE DES ALPES



FEUILLE DE FRÊNE

### 3. La méthodologie d'enquête



**Représentations sociales**

**Modes d'appropriation**

**Engagement**



### 3. La méthodologie d'enquête



## Les hypothèses

1  
**La pluralité des liens avec la nature au cours de leur trajectoire de vie influence la qualité du lien d'attachement que les propriétaires entretiennent avec leur parcelle et, plus largement, avec la nature**

2  
**Les propriétaires exerçant une activité professionnelle en prise avec le territoire développent une relation utilitaire à la nature, privilégiant une logique de gestion et de conservation des ressources.**

3  
**Le développement d'une nature plus spontanée, sans intervention de l'homme n'est pas souhaitable pour les propriétaires au sein de leurs parcelles.**

4  
**Plus les propriétaires ont un degré de vie sociale locale élevé, plus ils auront une propension à s'engager avec le Conservatoire d'espaces naturels.**



### 3. La méthodologie d'enquête



ROSALIE DES ALPES

#### Méthode d'enquête

Traitement de la base de données

Établissement des variables

- Facteur géographique
- Durée de convention
- Age moyen des propriétaires
- Nombre et Taille de parcelle
- Caractéristiques des milieux

L'enquête qualitative

#### Sur le terrain

24 entretiens semi-directifs de type récit de vie

- Fiche d'identité
- Matériel technique
- Matériel de prise de note
- **Guide d'entretien**

#### Les méthodes d'analyses

Retranscription mot à mot

- Lecture intégrale et répétée de chaque entretien.
- Identification et extraction des verbatims pertinents en fonction des thématiques prédéfinies.
- Catégorisation systématique des extraits selon leur correspondance thématique.
- Organisation synthétique des résultats sous forme tabulaire.



FEUILLE DE FRÊNE

## 4. Analyse des résultats

### But ?

Comprendre les dynamiques entre les différents types de profils et les raisons possibles à l'engagement.  
Déterminer les facteurs influents telle que l'implication locale, la proximité à la nature et la biographie environnementale



ROSALIE DES ALPES

### Les héritiers agriculteurs traditionnels

### Les doubles actifs ou gestionnaires ruraux intégrés

Lien utilitaire et productif

Lien patrimonial et identitaire

### Les trajectoires évolutives ou hybrides

Lien écologique et naturaliste

### Les néo-ruraux écologistes ou alternatifs



FEUILLE DE FRÊNE

## 4. Analyse des résultats



### Impacts sur l'engagement

#### Participation plurielle

Implication active  
Curiosité passive  
Suivi à distance

Liée aux représentations  
personnelles de la nature



#### Influence des parcours individuels

Expériences de nature (enfance, agriculture,  
loisirs) = facteur déterminant  
Biographie environnementale façonne la  
sensibilité écologique

#### Spécificités agricoles

Méfiance initiale (craintes réglementaires, pression  
sociale)  
Une fois engagés : ambassadeurs crédibles

#### Ambivalences identifiées

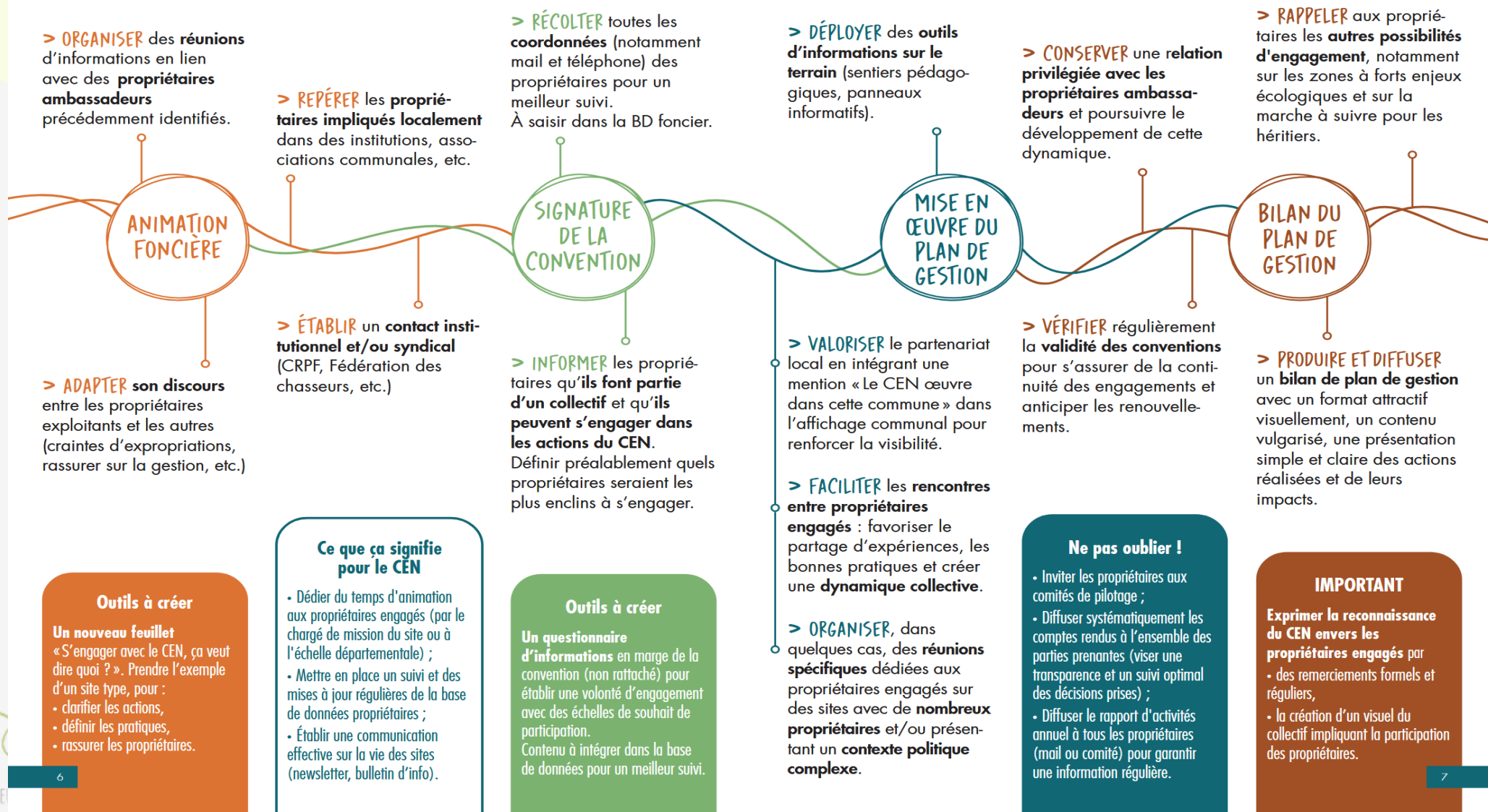
Volonté de protection vs besoin de maîtrise des  
espaces  
Acceptation variable de la non-intervention

#### Recherche d'équilibre

Refus des positions extrêmes  
Conciliation écologie économie privilégiée



## OBJECTIFS ET PRÉCONISATIONS



## 5. Conclusion et suite ...



Validation des hypothèses

Projets

Limites et apports



FEUILLE DE FRÊNE

### 3. Outils, Techniques d'animation et de négociation foncière : Intervention du binôme (expert foncier Cfoncier et SAFER)



#### **Steve RAFFIER**

Directeur départemental Safer  
Auvergne Rhône-Alpes



#### **Christophe COUCHOT**

AMO FONCIER



Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)  
foncier et expertise en valeur vénale  
*Organisme de formation*

*30 minutes de présentation  
15 minutes de questions*



# 1. Identifier les besoins du cen

## *Pourquoi maîtriser le foncier par les CEN ?*



**Préserver/Sécuriser des sites naturels** : la maîtrise foncière est une forme de protection des sites naturels qui peut venir en consolidation de protections réglementaires (APPB, RNN, RNR...)



**Restaurer et gérer des milieux naturels** : la maîtrise foncière et d'usage donne le droit et la légitimité pour intervenir dans la gestion



**Maîtriser les usages & gérer la fréquentation** : droit de chasse, droits d'exploitation agricole, forestière, piscicole etc... sont liés au foncier !



**Mettre en place des suivis** pour évaluer les actions et mieux connaître la biodiversité et la fonctionnalité des milieux

### **Les contraintes des CENs**

- une démarche amiable et volontaire,
- sans contrepartie financière
- Et, en cas d'acquisition, le prix est **aligné sur le marché**



ROSALIE DES ALPES



FEUILLE DE FRÊNE

## 2. Savoir être de l'animateur foncier

### ➤ **Compétences humaines :**

- Savoir être : respect, ponctualité, écoute active, empathie, authenticité, humilité, neutralité
- Capacité d'adaptation au profil de l'interlocuteur
- Posture de médiateur : l'animateur foncier n'est ni un technocrate, ni un militant

### ➤ **Posture recommandée :**

- Être facilitateur du projet, ne pas être imposant, dogmatique : il n'est pas là pour imposer un point de vue mais pour permettre l'adhésion
- Prendre considération et valoriser le propriétaire/exploitant et ses savoirs et connaissances notamment locales
- Démontrer les bénéfices mutuels d'un partenariat

### ➤ **Qualités supplémentaires en savoir faire :**

#### **Connaissance du droit :**

- Droit de la propriété
- Droit des personnes
- Droit des contrats (cause, objet, capacité, vices de consentement)



### 3. Prise en compte des typologies de propriétaires

**Selon étude CEN :**

➤ **Les héritiers agriculteurs traditionnels**

- Caractère : Lien utilitaire et productif
- Objectif : Convaincre que l'impact n'est pas forcément contre productif et ne génère pas de perte de revenus
- Contrainte : L'absence d'indemnisation peut nécessiter de passer beaucoup de temps dans le cadre d'une approche et étude globale de l'exploitation

➤ **Les doubles actifs ou gestionnaires ruraux intégrés**

- Caractère : Lien patrimonial et identitaire / lien utilitaire et productif
- Objectif : Convaincre que le patrimoine est valorisé dans le respect de son identité / même objectif que pour la catégorie précédente
- Contrainte : La modification du site peut être considérée comme une atteinte à l'identité patrimoniale (ex : c'était la terre du grand père qui s'est acharné à la rendre cultivable pendant des années)

➤ **Les néo-ruraux écologistes ou alternatifs**

- Caractère : Lien écologique et naturaliste
- Objectif : finaliser le bon accord en les impliquant et les associant à l'élaboration de la démarche



### 3. Prise en compte des typologies de propriétaires

**Mais aussi peut être croisé avec :**

➤ **Propriétaire patrimonial :**

- Caractère : attaché à la transmission familiale ; sensible à la valorisation de son bien
- Peut s'apparenter aux héritiers, aux doubles actifs et aux gestionnaires ruraux intégrés

➤ **Producteur :**

- Caractère : attentif à la compatibilité du projet avec son activité ; sensible au maintien de ses revenus via l'outil de production
- Peut s'apparenter aux héritiers, aux doubles actifs et aux gestionnaires ruraux intégrés

➤ **Militant :**

- Caractère : engagé sur l'environnement ; généralement favorable
- Peut s'apparenter aux néo-ruraux écologiques ou alternatifs

➤ **Méfiant/réfractaire :**

- Caractère : systématiquement négatif ; posture de repli, refus
- Les plus difficiles à convaincre. Eviter de perdre du temps et de l'énergie si l'issue est prévisible

➤ **Détaché/absentéiste :**

- Caractère : difficile à mobiliser ; nécessite persévérance
- Parfois héritier non local, d'un bien qu'il ne connaisse pas



## 4. Les étapes de la négociation foncière

### ➤ Avant le face-à-face

- Préparer le dossier : Plans cadastraux, Identification des propriétaires réels et autres ayants-droits, connaissance des origines de propriété et situations locatives, connaissance du site après réalisation systématique d'une visite des lieux, connaissance du programme envisagé, faisabilité.
- Analyser la dureté foncière : usages du site, contexte de pression foncière, situation juridique des biens (documents d'urbanisme, contraintes administratives et environnementales), enjeux locaux (chasse, agriculture, etc.).
- Evaluer le « climat relationnel » si possible : contact préalable commune, historique avec le propriétaire, éventuels conflits locaux, existence de relais locaux potentiels.
- Annoncer la prise de rendez-vous : courrier préalable puis contact tél pour RDV



## 4. Les étapes de la négociation foncière

### ➤ Pendant le face-à-face

- Entrée en relation : Se présenter, présenter le contexte et poser un cadre rassurant – pas d'imposition, pas de jugement sur le positionnement, éviter le jargon.
- Questionner/écouter le propriétaire, recueillir les informations relatives à ses attentes (usages actuels, contraintes, projets personnels)
- Présenter le projet du CEN avec pédagogie : pourquoi le choix du site, les objectifs, la durée, les avantages mutuels, les formes de contractualisation
- Négocier dans la recherche d'un équilibre entre les besoins du CEN et ceux du propriétaire
- Vérifier et actualiser les informations relatives aux droits (capacité des parties)
- Finaliser si possible le principe d'un pré-engagement

### ☐ Les 3 phases du face-à-face

- L'interrogation : Inquiétude, angoisse, peur de l'inconnu, méfiance
- La décision : Ecoute, réflexion, rationalisation
- La cimentation : Compréhension, prise de confiance, conclusion



## 4. Les étapes de la négociation foncière

### ❖ La phase d'interrogation

- Objectif : limiter sa portée
- Action : Ecouter, laisser les objections s'exprimer, identifier les inquiétudes cachées, rassurer, expliquer, savoir renoncer

### ❖ La phase de décision

- Objectif : sortir de la phase d'interrogation, rationaliser
- Action : Présenter le projet, expliquer, argumenter, lever les objections avec des réponses objectives, réalistes et maîtrisées (si je ne sais pas, je n'invente pas, je diffère la réponse), poser des jalons (délais de réponse pour positionnement, prochaines étapes)



## 4. Les étapes de la négociation foncière

### ❖ La phase de cimentation

- Objectif : Conclure la rencontre/négociation que l'issue soit positive ou négative
- Action : Si possible finaliser l'accord (pré-engagement), remettre les supports, les projets de documents pour permettre une poursuite de réflexion permettant la réouverture des débats dans l'hypothèse d'une première rencontre infructueuse



## 4. Les étapes de la négociation foncière

### ➤ **Après le face à face**

- Suivre la relation : Disponibilité, visites régulières, points d'étape, valorisation des actions communes, choix du mode de maîtrise foncière après analyse commune des avantages et inconvénients
- Formaliser l'accord : Rédiger un projet de contrat (convention, ORE, bail, servitude...) et partager son élaboration avec le propriétaire/exploitant, conclure l'accord et emporter la signature
- Capitaliser : Retour d'expérience auprès du propriétaire/exploitant, enrichissement de la base de connaissances du CEN



## 5. L'ARGUMENTAIRE : a partager

### ❖ HAIES

- Valorisation paysagère et écologique de la propriété
- Rôle dans la lutte contre l'érosion, le ruissellement et les excès climatiques
- Possibilité de production de bois de chauffage à terme
- Protection/abri du cheptel vif
- Fixation des limites de propriété

### ❖ ZONES HUMIDES

- Régulation naturelle des eaux (réduction des inondations, recharge des nappes)
- Habitat pour la biodiversité, notamment les amphibiens et les oiseaux
- Contribution à l'image environnementale du propriétaire (label, communication positive)

### ❖ ESPECES PROTEGEES

- Mise en valeur de la richesse naturelle de la propriété
- Partenariat valorisant avec des experts naturalistes
- Possibilité de convention de gestion sans contrainte de propriété

### ❖ BOISEMENTS

- Prévention du risque d'incendie
- Résilience climatique des parcelles
- Valorisation forestière à long terme
- Intégration possible dans des projets de compensation carbone



ROSALIE DES ALPES



FEUILLE DE FRÊNE

## 6. Valoriser l'ENGAGEMENT VOLONTAIRE



### ❖ Une démarche volontaire est valorisante

- Le propriétaire devient acteur de la biodiversité sur son propre foncier
- Il contribue à la préservation et la restauration des milieux naturels (zones humides, prairies, haies, mares, etc.).
- Son engagement est reconnu et pérennisé à travers des outils juridiques adaptés (convention, BREA, servitude environnementale, etc.).

### ❖ Elle apporte une garantie de gestion dans le temps

Lorsque le foncier est loué à un exploitant, la mise en place d'un bail assorti d'un cahier des charges ou d'un plan de gestion garantie :

- Le respect des pratiques adaptées
- La pérennité des milieux sur la durée
- La traçabilité des engagements
- Une gestion du bien en « bon père de famille »



## 7. Les écueils à éviter en négociation

### ➤ **Relationnel :**

- Se placer dans une posture technocratique ou moralisante
- Se précipiter sur la contractualisation sans avoir construit une relation de confiance et sans avoir pris le temps de finaliser correctement le dossier
- Négliger les attentes ou les craintes non exprimées de l'interlocuteur
- « Survendre » les bénéfices immédiats

### ➤ **Communication :**

- Utiliser un jargon trop technique ou trop juridique
- Minimiser l'impact des mesures proposées sur les usages actuels pour obtenir un accord
- Prendre des engagements qui ne peuvent être garantis ou qui sont mal déterminés

### ➤ **Organisationnel :**

- Négliger le suivi post rencontre, ce qui peut conduire à des rétractations ou désengagements
- Ne pas associer les bons interlocuteurs (importance de leur identification préalable)
- Omettre de tracer et documenter les échanges au risque de perdre le fil sur le nombre de dossiers à traiter et de commettre des impairs ou oublis lors des rencontres



## 8. Faire face au refus

### ➤ **Ecouter :**

- Laisser s'exprimer l'autre
- Ne pas contre-argumenter à chaud
- Reformuler pour une bonne compréhension
- Prendre note des points de crispation
  - ✓ *Posture : calme, ouverte, non défensive*

### ➤ **Comprendre :**

- Identifier l'origine réelle et bien souvent masquée de la réaction (peur de contrôle, mémoire de conflit antérieur, crainte économique, attachement affectif)
- Distinguer l'émotion de la cause
  - ✓ *Posture : empathique mais structurée et rationnelle*

### ➤ **Reformuler :**

- Synthétiser objectivement (sans déformer ni minimiser)
- Montrer le respect du point de vue de l'autre même si non partagé
  - ✓ *Objectif : désamorcer la tension par reconnaissance de la légitimité du ressenti de l'autre*



ROSALIE DES ALPES



FEUILLE DE FRÊNE

## 8. Faire face au refus

### ➤ Informer :

- Revenir aux faits, aux objectifs et aux possibilités d'adaptation
- Rassurer en apportant des garanties
- Illustrer par l'exemple et les retours d'expériences
- Utiliser des outils de visualisation (photos, documents, simulations)

### ➤ Réengager le processus :

- Proposer une action concrète à court terme (visite commune du site, retour d'un témoin, proposition d'un projet de conventionnement...)
- Laisser le temps à la réflexion sans pression
- Proposer de laisser la porte ouverte à un nouvel échange
- Valoriser toute expression d'une potentielle ouverture aussi minime soit-elle

Ne jamais considérer que l'affaire est perdue, ne pas insister à chaud, rester calme en exigeant le respect, ne pas surenchérir si l'échange dégénère, différer ou reporter une nouvelle rencontre, accepter le refus de l'autre sans en faire une affaire personnelle.



## 9. Les facteurs clés de la réussite en négociation



- **La relation de confiance sur la durée**
- **La reconnaissance du rôle et de la valeur de l'interlocuteur**
- **La clarté dans les engagements**
- **La flexibilité dans l'échange**
- **La qualité du suivi**





ROSALIE DES ALPES

# ECHANGES AVEC LES PARTICIPANTS



FEUILLE DE FRÊNE

# Contact des animatrices



## **Laurence Jullian,**

CEN Rhône-Alpes, antenne Ardèche / Drôme  
Référénte foncier, agro-écologie, compensation écologique  
83-91 allée Auguste Jouret 07170 VILLENEUVE DE BERG  
[laurence.jullian@cen-rhonealpes.fr](mailto:laurence.jullian@cen-rhonealpes.fr)  
Tél. 04 75 36 32 34

## **Anaïs BAVAROT**

CEN Isère  
Référénte foncier  
Maison Borel - 2, rue des Mails 38120 SAINT-EGREVE  
[anaïs.bavarot@cen-isere.org](mailto:anaïs.bavarot@cen-isere.org)  
Tél. 04 76 48 24 49 (accueil CEN) - 07 81 37 04 95 (Ligne directe)

