

# Quelques interrogations sur les premiers stades d'élaboration

---

Sandrine DAVESNE  
SAGE Yèvre Auron

# Comment mobiliser la CLE? (1/3)

---

- Qu'est ce que les acteurs connaissent du SAGE ?
  - Expliquer la démarche dès la 1<sup>ère</sup> réunion
  - Décrire les rôles de l'animateur = coordonner / former / animer les réunions
- Comment les acteurs s'entendent-ils entre eux ?
  - Trouver les « leaders », politiques ou non
  - Susciter des vocations... comment?

# Comment mobiliser la CLE? (2/3)

## ■ Comment lutter contre l'immobilisme ?

- Lutter contre les discours tels que « Le SAGE va faire pour nous », « Maintenant que le SAGE existe, on va atteindre des résultats concrets »
- Le SAGE est une étiquette pour désigner un ensemble de partenaires, non une personne (maître d'ouvrage) aux multiples pouvoirs

## ■ Comment cadrer les réunions ?

- Avoir un calendrier de réunions
- Faire participer l'ensemble des représentants potentiellement concernés
- Alternier entre discussions en salle, visites de terrain, conférences techniques

# Comment mobiliser la CLE? (3/3)

## ■ Attention au piège !

- Rempli de bonnes intentions au départ, l'animateur s'engage parfois à suivre des promesses d'actions... qu'il est difficile de suivre lorsque les réunions se multiplient et que le temps alloué au technique se réduit inexorablement



- Impression de ne plus tenir ses objectifs
  - Sentiment d'incompétence



- Démotivation

# Comment piloter les études ? (1/4)

- 1. Lancement des études
  - Cahier des charges
    - Ecriture ? Modèle classique
    - Validation ? Mettre en place un petit comité technique ; Prévoir le temps de validation (qui peut être assez long)
  - Procédure « marché public »
    - Formation sur le code des marchés publics
    - Prendre connaissance du fonctionnement de sa collectivité en la matière
    - Attention aux délais à prendre en compte en amont !

# Comment piloter les études ? (2/4)

- 1. Lancement des études
  - Budget prévisionnel
    - Paradoxe : avoir établi son budget avant la remise des offres (dès le lancement du marché)
    - Anticiper les demandes de subvention: connaître les partenaires mais aussi les circuits de ces demandes au sein de ces instances
    - Ne pas oublier les frais de publicité dans les journaux
  - Contenu de l'étude « état des lieux »
    - L'état des lieux apporte une vision globale, une prise de recul de la situation
    - L'état des lieux n'est pas une étude détaillée de terrain, au mètre linéaire près
    - Comment faire passer ce message?

# Comment piloter les études ? (3/4)

## ■ 2. Suivi des études

- Un tableau de bord pour anticiper afin de mieux contrôler et ne rien oublier
  - Suivi des financements : recettes et dépenses
  - Prévision des réunions de rendu et de validation
  - Perte de temps ? Certes long à établir mais gain de temps considérable ensuite & anticipation des pointes de travail
- Comment évaluer les prestations ?
  - Par les instances SAGE : Le bureau ?
  - Par les partenaires techniques : A quelles compétences faire appel ?
  - Toujours inviter les partenaires financiers, premiers valideurs !
  - Comment choisir entre un comité de pilotage (SAGE et techniciens) et un comité technique ?
  - Attention au nombre de réunions qui tend à vite augmenter !

# Comment piloter les études ? (4/4)

## ■ 2. Suivi des études

### ■ Maître d'ouvrage : quel rôle ?

- Animateur = lien entre prestataire et CLE.
- Animateur est parfois le seul « valideur » intermédiaire des différentes propositions du bureau d'étude (sur le recueil de données par exemple...)

→ L'animateur ne doit pas assumer un rôle de chef d'équipe travaillant pour le compte du prestataire

# Comment accompagner la phase de consultation du public ? (1/2)

## ■ Les cibles du SAGE en communication

- Qui ? Grand public secondaire par rapport aux décideurs
- Quoi ?
  - S'accorder sur un « slogan » qui reflète la dynamique du SAGE concerné
  - Apprendre à travailler avec les journalistes : comment appréhender le manque d'actions et de moyens financiers à ce stade du SAGE ?

## ■ Les moyens de communication

- Profiter de la demande de l'agence de l'eau de communiquer sur la DCE et la révision du SDAGE pour parler du SAGE !
- Avancer progressivement en recensant les moyens existants puis envisager des actions plus ambitieuses (cycle de conférences, expositions, etc)

# Comment accompagner la phase de consultation du public ? (2/2)

## ■ Quand entamer cette consultation ?

- Le « public » a soif d'apprendre... Il ne faut pas arriver les mains vides, c'est-à-dire sans apporter de la connaissance technique.
- Or, avant la fin de l'état des lieux, il est difficile d'avancer des résultats...
- Mais il faut consulter lors de cette phase : le compromis reste à trouver

## ■ Encore et toujours : le budget