

## Entente de loisirs intermunicipaux

Lieu : Alberta

Sujets : L'établissement de relations entre les municipalités, La collaboration en matière de services municipaux

### Décrivez la situation.

Le conseil municipal était sur le point d'adopter une résolution pour annuler l'entente sur les loisirs conclue entre le District municipal et la Ville.

### Quel était le climat politique à l'époque? Quels facteurs ont conduit à cette situation? Que s'est-il passé?

Pour résumer franchement, les fusions avaient créé beaucoup de méfiance. Les deux conseils, celui du district et de la municipalité ne parvenaient plus à s'entendre sur quoi que ce soit.

### Comment avez-vous réagi à la situation ou l'avez-vous réglée?

La Commission conjointe des loisirs avait recommandé au conseil municipal de construire un ??centre de loisirs polyvalent pour répondre à la demande grandissante d'une ville en pleine expansion. Le District municipal a dès lors informé la Ville qu'il ne contribuerait pas au financement de ce centre, même si l'entente de loisirs l'y obligeait. Le conseil de la municipalité a demandé à l'administration de poursuivre les négociations pendant la construction de l'installation.

Les travaux étaient presque terminés et les négociations étaient au point mort. Le conseil municipal était prêt à adopter une résolution pour annuler l'entente de loisirs. Des ligues sportives mineures avaient été informées que, dans ce cas, les résidents du district ne pourraient plus y inscrire leurs enfants. Bien entendu, ces résidents étaient aussi mécontents de la décision que les ligues. Certains affirmaient même qu'ils ne tiendraient pas compte de la directive.

Juste avant la réunion du conseil municipal durant laquelle devait avoir lieu le vote pour annuler l'entente de loisirs, j'ai demandé à parler en particulier au DG du district municipal. Il a accepté, et à notre rencontre, je lui ai simplement demandé la vraie raison pour laquelle son organisme refusait de respecter l'entente de loisirs. Il venait pratiquement d'entrer en fonction et n'avait pas encore de parti pris. Il m'a confié que le district craignait un gros investissement dans cette installation alors qu'il envisageait de construire la sienne d'ici dix ans. J'ai suggéré la rédaction d'une nouvelle entente selon laquelle le district pourrait verser des capitaux par tranches de cinq ans, un peu comme pour une utilisation en temps partagé (*time sharing*). La durée de vie du bâtiment était de cinquante ans. Si cinq, dix ou vingt ans plus tard, le district décidait de construire ses propres installations, il pourrait se retirer de l'entente et de l'obligation de fournir un apport en capital. Mon interlocuteur a eu le sentiment que cette solution mettrait fin aux préoccupations du district municipal. Les deux conseils ont approuvé la nouvelle entente à l'unanimité, ce qui a marqué le début de nouvelles relations entre les deux municipalités.

Quelles leçons avez-vous tirées de cette expérience?

La vie est une question de communication et de confiance. Négocier entre deux intervenants seulement a favorisé la confiance et facilité la compréhension et la gestion de la situation. Le fait d'écarter les deux conseils des négociations a permis aux deux directeurs généraux de parvenir à un accord acceptable pour les deux parties et de donner l'image d'organisations capables de collaborer à l'avantage des deux municipalités.

Que conseillerez-vous à quelqu'un qui se trouve dans la même situation?

Lorsqu'il s'agit de négocier avec un « adversaire », il est crucial d'écarter tous les intervenants qui peuvent avoir un lourd passif relationnel ou un parti pris. Limitez la taille de l'équipe de négociation et assurez-vous de son ouverture d'esprit, puis donnez-lui l'autonomie nécessaire pour faire preuve de créativité.