

SE PRÉPARER À L'AVANCE POUR DE POTENTIELS INVESTISSEURS

GUIDES

DE NEGOTIATION
COMMUNAUTÉ-
INVESTISSEUR

GUIDE 1 pour les membres d'une communauté et les défenseurs interagissant avec de potentiels investisseurs



SE PRÉPARER À L'AVANCE POUR DE POTENTIELS INVESTISSEURS



Remerciements : Ce guide a partiellement été financé par UKaid du Département du développement international, même si les points de vue exprimés ne sont pas nécessairement ceux du gouvernement britannique.

Ce guide a bénéficié de l'assistance recherche de Nadeeya Salleh, Netsanet Tesfay et Lauren Waugh. Nous souhaitons particulièrement remercier Karl Marx Carumba, Sonkita Conteh, Lorenzo Cotula, Leslie Hannay et Chris Tanner pour la révision approfondie des premières versions de ce guide. Nous sommes également reconnaissants à Wynston Benda-Henries, David Bledsoe, Lien de Brouckere, Fatmata Fouard-Kanu, Morris Gorwor, Gleadae Harmon Hoskins, John Mwebe, James Otto, Daniel Sesay, Hassan Sesay, Téodyl Nkuintchua Tchoudjen, Abdulai Tommy et Tom Weerachat pour leurs retours très utiles et les conseils qu'ils nous ont donnés pendant l'élaboration de ce guide. Nous remercions aussi Sabrina Leroy pour son soutien éditorial. En outre, nous remercions Laure Dupain, Inès Rejraji et Amaelle Seigneret pour leur revue des parties de la version française de ce guide.

Pour conclure, nous souhaitons exprimer nos sincères remerciements à toutes les personnes qui ont pris part à l'un de nos séminaires sur le Guide au Laos, au Libéria, en Sierra Léone et aux États-unis.

Auteurs : Rachael Knight, Kaitlin Y. Cordes, Sam Szoke-Burke et Tehtena Mebratu-Tsegaye, ainsi que Marena Brinkhurst. Ce guide a également adapté les données provenant de Rachel Knight, Marena Brinkhurst et Jaron Vogelsang, "Community Land Protection Facilitators Guide" (Namati, 2016).

Traduction française : Carine Djoumessi.

Illustrations : © Nnaemeka Ekeocha, mb : +234 8125768790, +234 8034924215, jornigun@gmail.com

Conception : tania@onehemisphere.se, mb : +46 732022722, onehemisphere.se



Le Columbia Center on Sustainable Investment est un centre de recherche appliquée reconnu et un forum consacré à l'étude, à la discussion et à la pratique de l'investissement international durable.

ccsi.columbia.edu



Namati est une organisation internationale qui œuvre à faire avancer le domaine de l'autonomisation juridique et à renforcer les compétences des personnes en matière d'exercice et de défense de leurs droits.

namati.org

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4
COMMENT CE GUIDE EST ORGANISÉ	6
GLOSSAIRE DES TERMES	7
a / SE PRÉPARER À L'AVANCE POUR DE POTENTIELS INVESTISSEURS	9
1. Comprendre pourquoi il y a des investissements et ce qu'ils peuvent signifier pour la communauté	10
2. Définir « communauté », s'assurer de la participation de tous les membres de la communauté, et renforcer l'unité de la communauté	11
3. Visualiser l'avenir souhaité par la communauté	14
4. Comprendre l'importance des terres et des ressources de la communauté pour ses membres	18
5. S'assurer que les membres de la communauté comprennent leurs droits sur les terres et les ressources naturelles leur appartenant	20
6. Identifier les priorités de la communauté, soutenir la prise de décision de ses membres, et rédiger des règlements	24
b / LORSQU'UN INVESTISSEUR ARRIVE À LA RECHERCHE DE TERRES À EXPLOITER	30
7. Comprendre le droit d'une communauté à être consultée	32
8. S'assurer que la communauté soit consultée comme il se doit	35
9. Examiner toutes les informations juridiques, techniques et financières pertinentes concernant l'entreprise et l'investissement proposé	38
10. Achever le processus de consultation : Prendre une décision concernant le rejet de l'investissement ou la négociation avec l'investisseur	41
11. Se préparer à négocier un contrat entre la communauté et l'investisseur	45
12. Entamer les négociations	49



INTRODUCTION

QUEL EST L'OBJECTIF DE CES GUIDES ?

Un investisseur à la recherche de terres et de ressources naturelles peut s'adresser à tout moment à une communauté. Ces guides fournissent des recommandations sur la manière dont les défenseurs et les chefs de communauté peuvent aider au mieux les communautés à se préparer et, si elles le souhaitent, à engager de manière bien outillée des négociations de contrat avec les investisseurs qui souhaitent utiliser les terres et les ressources naturelles de la communauté pour leurs projets.

Ce guide (**guide 1**) explique comment les communautés peuvent se préparer aux interactions avec les investisseurs potentiels, notamment en prenant des décisions sur l'opportunité de négocier ou non. Il peut être utilisé pour aider une communauté à : (a) se préparer avant l'arrivée d'un investisseur et (b) décider d'entamer ou non des discussions ou des négociations avec un investisseur qui est arrivé. Le guide 1 doit être utilisé *avant* le début de toute négociation.

Si une communauté décide de négocier avec un investisseur potentiel, le **guide 2** décrit les questions qui peuvent être incluses dans le contrat communauté-investisseur. Il explique également quel langage ne doit pas être utilisé dans le contrat. Il est conçu pour aider les communautés à négocier un contrat clair, juste et équitable avec un investisseur.

À QUI S'ADRESSENT CES GUIDES ?

Ces guides s'adressent à deux publics principaux :

- ➔ Les avocats, les assistants juridiques, les défenseurs, les *animateurs*, et autres professionnels qui aident les communautés à résoudre les problèmes juridiques liés à la gestion et à la protection de leurs terres, de leurs ressources naturelles et des droits humains (personnes que ces guides appellent « **défenseurs** ») ; et
- ➔ Les chefs et les membres des communautés qui recherchent des informations pour structurer leurs interactions avec des investisseurs potentiels et qui travaillent avec des avocats, des assistants

juridiques et d'autres défenseurs. **Cependant, les communautés ne doivent pas utiliser ce guide à la place d'une assistance juridique.**

Bien que ces groupes soient le public visé par ces guides, **les défenseurs et les chefs ne doivent jamais négocier et prendre des décisions relatives aux investissements tout seuls.** Ils doivent plutôt assurer la participation significative - à chaque prise de décision liée à un investissement - de tous les membres de la communauté, y compris les femmes, les jeunes, les personnes ayant des stratégies de subsistance différentes et les membres de groupes marginalisés ou minoritaires.

POURQUOI CES GUIDES SONT-ILS NÉCESSAIRES ?

La décision de permettre ou non à un investisseur d'utiliser les terres et les ressources naturelles communautaires est l'une des décisions les plus importantes qu'une communauté puisse prendre. Si un projet d'investissement est réalisé de manière respectueuse et inclusive, il peut aider les membres de la communauté à atteindre leurs objectifs. Ces objectifs peuvent inclure la création d'emplois et d'opportunités économiques locales. Mais les investissements s'accompagnent de risques. Les projets d'investissement peuvent, pendant un certain temps, rendre indisponibles les terres dont les membres de la communauté ont besoin pour l'agriculture et d'autres activités de subsistance. Ils peuvent polluer les rivières, les lacs, l'air et les sols locaux. Ils peuvent bloquer l'accès aux sites sacrés ou aux sources d'eau. Ils peuvent même violer les droits humains des membres de la communauté. Dans certains cas, les membres des communautés peuvent totalement perdre leurs terres à cause des investissements.

Il peut toutefois être possible de réduire les risques liés aux investissements si les communautés connaissent leurs droits ; comprennent les avantages, les inconvénients et les risques des investissements ; et sont soutenues par des défenseurs qui aident les membres de la communauté concernée à protéger leurs intérêts. Préparer les communautés à négocier

Ces guides ne donnent pas de conseils juridiques et ne couvrent pas toutes les questions juridiques importantes. Si une communauté décide de négocier avec un investisseur, il est préférable de faire examiner le contrat par un avocat indépendant avant que cette dernière ne le signe.

avec des investisseurs potentiels en étant en position de force peut améliorer les négociations de contrat et rendre plus probable le fait que les investissements contribuent à un avenir prospère et sain pour la communauté. Une communauté bien outillée peut exiger des investisseurs qu'ils respectent ses intérêts, préservent l'environnement local et soutiennent son développement, le tout selon ses propres conditions.

CONTEXTE DE CES GUIDES

Aujourd'hui, à travers le monde, il existe de plus en plus de concurrence pour des terres et des ressources naturelles qui se raréfient davantage. Dans ce contexte, les membres de la communauté doivent être prêts à interagir avec des investisseurs potentiels qui recherchent des terres et des ressources naturelles communautaires. Ces investisseurs peuvent être des élites locales ou nationales, des membres du gouvernement ou des investisseurs internationaux. Ils peuvent demander à utiliser quelques hectares, ou des *milliers* d'hectares. Il existe trois principaux « moments » auxquels les communautés peuvent être confrontées dans ce contexte, chacun nécessitant des compétences et des connaissances différentes :

1. **Avant l'arrivée d'un investisseur**, les communautés doivent s'assurer que leurs terres et leurs ressources naturelles sont en sécurité et protégées, et qu'elles sont régies par de solides règles et structures locales de gestion des terres. Sans droits fonciers sécurisés, les communautés peuvent ne pas être en mesure de protéger leurs terres contre les investisseurs extérieurs et, par conséquent, elles seront dans une position de négociation plus faible lorsque les investisseurs arriveront. Une gouvernance participative et responsable des terres communautaires peut contribuer à ce que tout futur contrat entre la communauté et les investisseurs profite non seulement aux chefs et aux élites locales, mais aussi aux femmes, aux jeunes, aux familles pauvres et aux membres de groupes minoritaires ou marginalisés.
2. **Au moment où un investisseur potentiel se rend pour la première fois dans une communauté à la**

recherche de terres et de ressources, il peut également demander au gouvernement l'autorisation de lancer son projet d'entreprise. Dans de nombreux pays, les investisseurs doivent demander et recevoir du gouvernement des permis environnementaux, des permis d'exploitation et d'autres types d'autorisations. Ces processus d'approbation par l'État peuvent donner aux communautés l'opportunité d'influencer les conditions d'investissement fixées par le gouvernement. Par exemple, la communauté peut demander au gouvernement d'exiger de solides mesures de protection de l'environnement dans tous les permis qu'il délivre à l'investisseur.

Dans les cas où le gouvernement (et non la communauté) a le droit légal de donner les terres de la communauté à un investisseur, la communauté peut lui demander de rejeter tout investissement qui porterait préjudice à ses membres. **Les processus d'approbation et de délivrance de permis par le gouvernement peuvent être d'importantes occasions de défendre les intérêts des personnes qui n'ont pas de droits de propriété sur les terres que l'investisseur souhaite exploiter, mais dont la vie et les moyens de subsistance seront affectés par le projet de l'investisseur** (par exemple, les bergers, les éleveurs et les chasseurs-cueilleurs ayant des droits historiques d'utilisation et d'accès à la terre).

En outre, lorsque le gouvernement donne aux investisseurs le droit d'utiliser les terres de la communauté par le biais de contrats entre le gouvernement et l'investisseur, **les membres de la communauté peuvent essayer d'influencer les négociations du contrat entre le gouvernement et l'investisseur**. Par exemple, les membres de la communauté peuvent partager leurs intérêts et leurs préoccupations avec le gouvernement avant et pendant les négociations, et ils doivent demander à envoyer des représentants pour participer aux négociations entre le gouvernement et les investisseurs. De plus, même dans les situations où le gouvernement a le droit légal de donner des terres communautaires à un investisseur, **la communauté**

INTRODUCTION

/ SUITE

doit toujours essayer de négocier son propre contrat directement avec tout investisseur potentiel pour s'assurer qu'elle bénéficie de - et n'est pas lésée par - l'investissement.

3. **Après qu'un investisseur a obtenu le droit d'exploiter les terres de la communauté et a lancé son projet**, les membres de la communauté doivent surveiller l'investissement et ses impacts sur la communauté. Ils doivent également contrôler si l'investisseur respecte ou non les termes du contrat et les lois nationales. Lorsque des problèmes surviennent, les membres de la communauté peuvent faire part de leurs préoccupations directement à l'investisseur et/ou par le biais des processus de plainte et des mécanismes de réclamation mis en place par le gouvernement. Si l'investisseur refuse de s'attaquer au(x) problème(s), les membres de la communauté peuvent demander l'aide des services gouvernementaux ou des tribunaux locaux et faire pression sur l'investisseur à travers des campagnes de sensibilisation.

Ces trois « moments » sont tous des occasions importantes pour les communautés qui cherchent à protéger leurs intérêts. Les communautés doivent également travailler avec des défenseurs pour **renforcer les protections juridiques nationales des droits communautaires sur les terres et les ressources naturelles**, à la fois en général et dans le contexte de l'investissement. De meilleures lois et politiques permettent de mieux protéger les droits de la communauté sur le long terme.

LE DROIT NATIONAL EST IMPORTANT

Chaque pays a ses propres lois sur les investissements et les droits fonciers des communautés. Les défenseurs qui aident ou représentent les communautés doivent se documenter soigneusement sur les lois nationales pertinentes et les appliquer parallèlement à ce guide. Ces lois nationales pertinentes comprennent les lois qui s'appliquent aux contrats, aux investissements, aux droits fonciers, aux droits des peuples autochtones, à la protection de l'environnement et à des types de projets spécifiques.

COMMENT CE GUIDE EST ORGANISÉ

La première moitié de ce guide décrit comment les communautés peuvent se préparer de manière proactive pour les futurs investisseurs potentiels. Il explique ce qu'un investissement pourrait signifier pour la communauté, comment aider les membres de la communauté à élaborer une vision commune de l'avenir prospère de leur communauté, comment comprendre la valeur de leurs terres pour eux, comment définir des règles de gestion de leurs terres et de leurs ressources naturelles, comment les décisions concernant leurs terres peuvent être prises (et par qui), et comment garantir des processus de prise de décision communautaires participatifs, équitables et inclusifs concernant les investissements potentiels.



Si un investisseur est déjà arrivé et qu'il est nécessaire de prendre des décisions rapidement, ces discussions peuvent être menées de manière intensive, en l'espace d'une semaine. Cela n'est toutefois pas conseillé : une communauté ne doit pas être pressée de prendre des décisions aussi importantes. La communauté doit demander suffisamment de temps pour effectuer des recherches approfondies sur l'investisseur et l'investissement proposé, comprendre ses droits légaux et décider avec précaution de ce qui est le mieux pour elle.

La deuxième moitié de ce guide explique ensuite les mesures que les communautés peuvent prendre une fois qu'elles ont été approchées par un investisseur potentiel. Il décrit comment un processus de « consultation de la communauté » doit être mené et détaille les actions que les membres de la communauté peuvent prendre lorsqu'ils décident de négocier avec l'investisseur ou de rejeter l'investissement.

GLOSSAIRE DES TERMES

Activités d'investissement : Activités réalisées dans le cadre d'un projet d'investissement avec l'intention de générer des profits.

Bail : Contrat par lequel une partie transfère des terres ou des biens à une autre partie, ou l'utilisation de ces terres et biens, pour une période déterminée, généralement en échange de paiements périodiques appelés « **loyer** ».

Clause : Section ou un paragraphe d'un contrat.

Communauté : Groupe d'individus, de familles et de ménages qui vivent collectivement ou ont des liens historiques forts avec un territoire spécifique aux frontières définissables et qui sont régis par un ensemble commun de structures de gouvernance étatiques ou coutumières.

Contrat : Lorsque deux ou plusieurs parties (personnes, communautés ou organisations) promettent de faire quelque chose en échange d'un précieux bénéfice, cela peut constituer un contrat, qui est « **juridiquement contraignant** ». Les parties qui signent un contrat ont des droits et des obligations en vertu de ce contrat. En général, les étapes ou la procédure à suivre pour qu'un contrat soit jugé valide sont décrites dans la législation d'un pays. Des contrats valides créeront des « **droits légaux exécutoires** ».

Contrat communauté-investisseur : Contrat conclu entre une communauté et une entreprise ou un investisseur pour convenir des conditions dans lesquelles cette entreprise peut exploiter les terres et les ressources de la communauté.

Contrôle : Vérification régulière du fonctionnement d'un projet et ses effets positifs et négatifs. Il peut être effectué pour s'assurer que l'entreprise respecte la loi ou le contrat investisseur-communauté. Le contrôle peut comprendre différents types de recherche, notamment l'analyse de la pollution de l'eau ou du sol, l'interrogation des membres de la communauté sur leurs expériences ou la vérification des documents de l'entreprise pour s'assurer qu'elle respecte certaines obligations, comme le partage des revenus. Le

contrôle peut être effectué par le gouvernement, la communauté, l'entreprise ou d'autres acteurs.

Délai : Période pendant laquelle un contrat est en vigueur. C'est ce que l'on appelle parfois « la durée » du contrat.

Demande d'accès à l'information : Demande officielle adressée au gouvernement pour accéder aux informations qui sont en sa possession. Ces demandes sont généralement présentées conformément aux lois nationales sur la liberté d'information.

Droits fonciers : Droits coutumiers ou légaux formels sur les terres et les ressources naturelles qui se trouvent sur ces terres.

Droits légaux exécutoires : Droits reconnus et protégés par la loi. Dans certains endroits, les droits légaux exécutoires incluent explicitement les droits coutumiers qui découlent de la loi coutumière. Des droits légaux exécutoires peuvent également être créés par le biais d'un contrat. Toutes les parties au contrat doivent respecter ces droits légaux. Si une partie au contrat ne respecte pas ces droits, elle peut être condamnée à le faire par un tribunal.

Entreprise : Entité qui s'engage dans les affaires. Ce guide concerne les entreprises et les investisseurs qui réalisent des projets relatifs aux ressources naturelles - en particulier des projets agricoles ou forestiers - mais il peut également être pertinent dans le cas d'entreprises qui réalisent des projets miniers. Les termes « entreprise » et « Investisseur » sont utilisés de manière interchangeable dans ce guide. Voir également la définition du terme « investisseur ».

Étude de l'impact environnemental (ÉIE) : Étude qui prédit les effets possibles d'un projet sur l'environnement. L'étude de l'impact environnemental est généralement présentée sous la forme de rapport qui doit être approuvé par le gouvernement.

Étude de l'impact social (ÉIS) : Étude qui analyse les impacts sociaux potentiels ou réels d'un projet et qui formule des recommandations pour minimiser ces impacts.

GLOSSAIRE DES TERMES

/ SUITE

Étude de l'impact sur les droits humains : Étude qui analyse les impacts potentiels ou réels d'un projet sur les droits humains et qui formule des recommandations pour remédier à ces impacts.

Filiale : Entreprise détenue et contrôlée (en partie ou en totalité) par une autre entreprise. Par exemple, une multinationale peut établir et enregistrer une filiale dans le pays où un projet aura lieu, de sorte que la filiale puisse assumer tous les droits et responsabilités liés au projet.

Infrastructures : Structures et systèmes physiques nécessaires au fonctionnement d'une entreprise, d'une ville ou d'un village, tels que les bâtiments, les routes, les conduites d'eau ou les puits, les tours de communication et les systèmes électriques. L'infrastructure sociale désigne les structures et les systèmes utilisés pour les services sociaux, tels que les écoles et les centres de santé.

Investisseur : Personne ou entité qui met de l'argent dans des projets commerciaux ou d'investissement. Ce guide concerne les entreprises et les investisseurs qui réalisent des projets relatifs aux ressources naturelles- en particulier des projets agricoles ou forestiers - mais il peut également être pertinent dans le cas d'entreprises qui réalisent des projets miniers. Les termes « entreprise » et « Investisseur » sont utilisés de manière interchangeable dans ce guide. Voir également la définition du terme « entreprise ».

Licence : Autorisation, généralement accordée par le gouvernement, d'exercer une activité spécifique. Très proche de « permis ».

Mécanisme de réclamation : Processus permettant aux membres individuels de la communauté de communiquer et de chercher des solutions aux plaintes ou doléances qu'ils ont concernant les impacts négatifs du projet ou la conduite de l'entreprise ou de ses employés.

Négociation : Une négociation implique deux ou plusieurs personnes ou parties qui se réunissent dans le but de parvenir à un accord. Chaque partie

présente ce qu'elle veut ; ce qui fera l'objet d'une discussion jusqu'à ce qu'un compromis soit trouvé.

Partage des bénéfices : Pour les besoins de ce guide, un arrangement dans lequel la communauté reçoit une part directe des bénéfices d'une entreprise dans le cadre du projet. Les bénéfices représentent l'argent que l'entreprise gagne grâce au projet moins le montant qu'elle a dépensé pour le projet.

Partie : Une personne, une communauté ou une organisation qui signe un contrat avec d'autres personnes ou organisations.

Permis : Autorisation, généralement accordée par le gouvernement, d'exercer une activité spécifique. Très proche de « licence ».

Profits ou les pertes annuels : Combien d'argent une entreprise gagne ou perd après avoir réglé ses dépenses sur une période d'un an. Les détails peuvent être fournis dans les rapports financiers.

Projet d'investissement : Projet entrepris par une entreprise ou un investisseur dans l'intention de réaliser des profits.

Redevance : Dans le cadre de ce guide, une redevance est un paiement versé à la communauté. Il est basé sur la quantité de biens produits par le projet de l'entreprise. Le paiement peut être un pourcentage de la valeur des biens produits (par exemple 10 % de la valeur des biens produits), ou il peut s'agir d'un paiement pour chaque unité de bien produit (par exemple 10 \$ par tonne de bien produit).

Vote à la supermajorité : Un vote dans lequel les deux tiers (66%) de l'électorat votent en faveur de la décision (par opposition à un vote à la majorité simple, dans lequel les décisions peuvent être prises avec seulement 51% des voix Pour).

Zone couverte par le contrat : Surface de terre couverte par le contrat. Les activités commerciales peuvent s'y dérouler.

a

SE PRÉPARER À L'AVANCE POUR DE POTENTIELS INVESTISSEURS

1. Comprendre pourquoi il y a des investissements et ce qu'ils peuvent signifier pour la communauté 10
2. Définir « communauté », garantir la participation de tous les membres de la communauté, et renforcer son unité 11
3. Visualiser l'avenir souhaité par la communauté 14
4. Comprendre l'importance des terres et des ressources de la communauté pour ses membres 18
5. S'assurer que les membres de la communauté comprennent leurs droits sur les terres et les ressources naturelles leur appartenant 20
6. Identifier les priorités de la communauté, soutenir la prise de décision de ses membres, et rédiger des règlements 24



1.

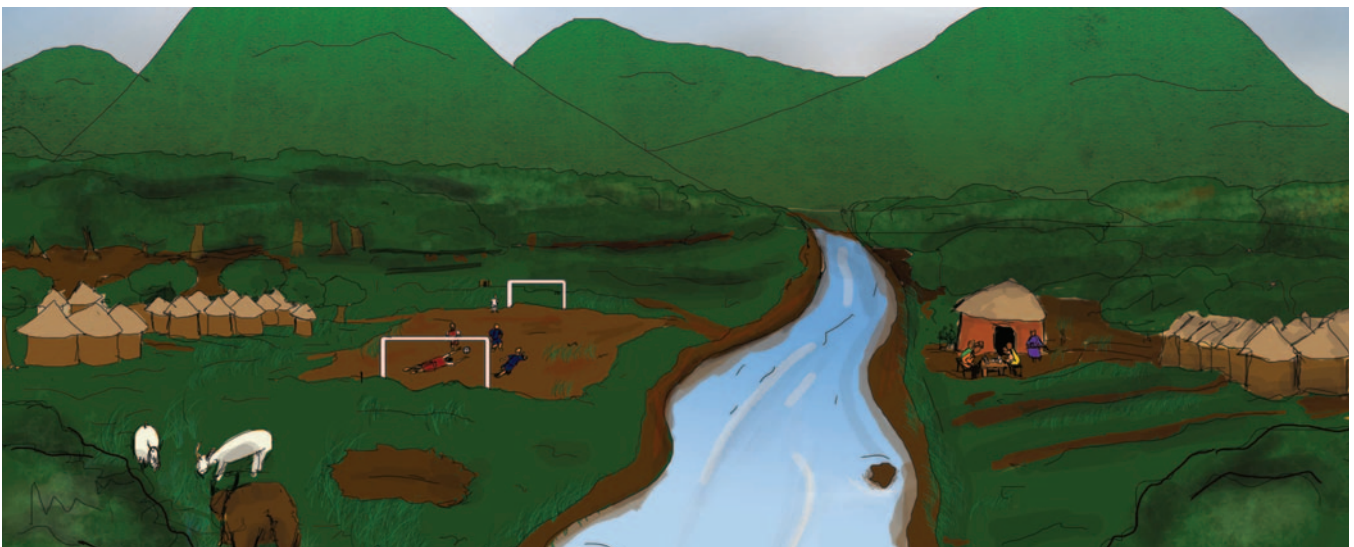
COMPRENDRE POURQUOI IL Y A DES INVESTISSEMENTS ET CE QU'ILS PEUVENT SIGNIFIER POUR LA COMMUNAUTE

Aujourd'hui, il y a de plus en plus d'habitants sur la terre, et la demande pour toutes les ressources naturelles dont ils ont besoin pour vivre, y compris les terres, l'eau, la nourriture, les matériaux de construction, le carburant et les minéraux nécessaires à la technologie, est de plus en plus forte. En conséquence, la concurrence pour ces ressources augmente, et les entreprises, les gouvernements et les élites se précipitent pour les revendiquer et les exploiter.

Il est utile pour les communautés de comprendre en général pourquoi l'investissement, la spéculation foncière et l'accaparement des terres se produisent dans leur région afin de pouvoir répondre de manière appropriée aux demandes concernant leurs terres et leurs ressources naturelles. Les défenseurs peuvent aider les membres de la communauté à se rassembler et à discuter de questions telles que :

- Quelles sont les ressources naturelles dont nous disposons et que les investisseurs pourraient souhaiter exploiter ? Pourquoi les investisseurs s'intéressent-ils soudainement à nos terres ?
- Qu'est-ce qui a changé ces dernières années dans notre pays et qui pourrait avoir ouvert notre région aux investisseurs à la recherche de terres et de ressources naturelles ?
- Qu'est-ce qui a changé, au niveau local ou régional, qui pourrait rendre les revendications territoriales de notre communauté plus vulnérables ?
- De nouveaux projets d'infrastructures gouvernementales sont-ils prévus dans notre région ? Un nouveau port, une nouvelle route, un nouvel aéroport ou un nouveau oléoduc (pipeline) sont-ils en cours de construction ?
- Les plans d'aménagement du territoire des districts, des comtés ou des provinces délimitent-ils notre communauté pour les investissements ou les futurs projets d'infrastructure du gouvernement ?
- Y a-t-il eu un changement dans la politique nationale qui a ouvert le pays aux investissements étrangers ?
- Notre pays est-il sorti d'un conflit civil, et maintenant les investisseurs étrangers tentent d'extraire des ressources naturelles précieuses qui avaient été laissées à l'abandon en raison de la violence et de l'instabilité politique ?

Une analyse critique de ces grandes tendances - et de la manière dont elles affecteront la communauté - aidera les membres de la communauté et leurs défenseurs à mieux se préparer aux demandes des investisseurs en matière de terres et de ressources naturelles communautaires.



DÉFINIR « COMMUNAUTÉ, » S'ASSURER DE LA PARTICIPATION DE TOUS LES MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ, ET RENFORCER L'UNITÉ DE LA COMMUNAUTÉ

QU'EST CE QU'UNE COMMUNAUTÉ, ET QUI EST CONSIDÉRÉ COMME « MEMBRE DE LA COMMUNAUTÉ » ?

Une communauté peut généralement être définie comme « *un groupe d'individus, de familles et de ménages qui vivent collectivement ou ont des liens historiques forts avec un territoire spécifique aux frontières définissables et qui sont régis par un ensemble commun de structures de gouvernance étatiques ou coutumières.* » Chaque communauté doit se définir en fonction de ses propres réalités culturelles, politiques, juridiques et territoriales, ainsi que des préférences de ses membres.

Il n'est pas toujours aisé de définir qui fait partie de la « communauté » et devrait donc être impliqué dans les discussions et les décisions concernant l'utilisation des terres et des ressources de la communauté. Dans la mesure du possible, il est préférable d'aider les communautés à se définir sur la base :

- » Des délimitations territoriales ou droits d'utilisation et d'accès partagés existants, établis par rapport au paysage ;
- » Des structures de gouvernance coutumière existantes et respectées localement (village, quartier, ville, etc.) associées à une parcelle de terre spécifique ;
- » De tout autre critère que les membres de la communauté jugent important.

Les frontières existantes basées sur le paysage, les droits d'utilisation et les structures de gouvernance locale ont souvent changé au cours de nombreuses générations pour s'adapter au contexte social et environnemental local. Tant que ces définitions ne provoquent pas d'exclusion, de discrimination ou d'inégalité, l'utilisation de structures acceptées localement facilitera la tenue de réunions, le rassemblement des populations et la prise de décisions que tous les membres de la communauté acceptent.

Pour s'assurer que les limites et l'appartenance à la communauté sont correctement définis, il est important que le processus de définition de la

communauté implique les chefs et les membres des communautés voisines qui ont des droits historiques d'utilisation et d'accès aux terres en question, y compris les bergers et les peuples nomades dont les familles ont accès à ces terres depuis des générations. Il peut être approprié que les personnes qui ne vivent pas ou ne gagnent pas leur vie de façon permanente sur le « territoire » mais qui auront quelque chose à perdre si elles ne peuvent plus accéder aux terres soient considérées comme des membres de la communauté dont la décision d'accepter ou de rejeter un investissement potentiel est prise en compte.

Une fois qu'une définition territoriale de la communauté a été adoptée, **chaque personne vivant sur le « territoire » de la communauté ainsi défini - ou ayant des droits d'utilisation historiques légitimes - doit être considérée comme un membre de la communauté**, avec des idées, des préoccupations et des opinions importantes. **Ces membres incluent les femmes, les jeunes, les spécialistes de différents domaines et les membres de groupes minoritaires ou marginalisés.** Dans certains endroits, les définitions locales de qui est un « membre de la communauté » ont été exclusives ou discriminatoires ; les communautés devraient discuter ouvertement de la raison d'être de ces définitions, de leurs impacts et de la manière d'être moins discriminatoire pour garantir que les droits légitimes d'utilisation et d'accès à la terre de tout le monde soient respectés.

Dans certains endroits, **lorsqu'un investisseur s'intéresse à un terrain qui regroupe plusieurs villages ou villes, la définition de « communauté » peut s'étendre pour couvrir la superficie totale du terrain demandé par cet investisseur.** Il peut en être ainsi même si les personnes vivant dans chaque village ou ville se considèrent généralement comme une « communauté » distincte. Dans de telles situations, tous les villages peuvent bénéficier du fait de se rassembler en une seule « communauté » pour prendre des décisions ensemble. Le cas échéant, si les différents villages souhaitent rester des « communautés » distinctes, les représentants de

chaque communauté peuvent vouloir constituer un groupe pour discuter de leurs plans d'action mais négocier avec l'investisseur séparément au nom de leurs villages ou villes spécifiques, qui peuvent avoir des intérêts, des désirs et des besoins différents.

GARANTIR LA PARTICIPATION DE TOUS LES MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ

La prise de décision en matière d'investissement doit être ouverte et inclure chaque membre de la communauté. Les chefs ne doivent pas prendre de telles décisions de leur propre chef. Au contraire, tous les membres de la communauté - y compris les femmes, les hommes, les jeunes, les anciens, les membres les plus pauvres de la communauté, les spécialistes de différents domaines, les utilisateurs saisonniers et les membres de groupes ethniques ou religieux minoritaires - doivent pouvoir participer à la prise de décision concernant l'utilisation et la gestion des terres et des ressources communautaires qui affecteront leur bien-être économique, social et culturel. Pour s'assurer que les groupes traditionnellement marginalisés ne sont pas exclus des discussions sur les terres communautaires, ces dernières peuvent :

- Mettre sur pied un système de mobilisation qui inclut des mobilisateurs de femmes pour mobiliser les femmes locales, des mobilisateurs de jeunes pour mobiliser les jeunes locaux et des mobilisateurs de membres de minorités ethniques ou religieuses pour s'assurer que les

personnes de ces groupes participent à toutes les réunions pertinentes de la communauté ;

- Programmer les réunions à des moments où les femmes, les jeunes et les membres de groupes minoritaires ne sont pas occupés par leur travail et tenir les réunions dans des lieux facilement accessibles à tous les groupes ;
- Souligner à plusieurs reprises l'importance d'inclure tous les membres de la communauté dans les discussions et de convenir de règles de base pour les réunions communautaires qui garantissent que les membres de tous les groupes qui sont parties prenantes peuvent partager leurs opinions et leurs idées ; et
- Organiser des réunions séparées pour les hommes, les femmes, les jeunes et d'autres groupes afin de s'assurer que toutes les voix sont entendues (car, par exemple, les femmes peuvent ne pas se sentir à l'aise de parler librement devant les hommes mais peuvent parler très librement dans des réunions exclusivement féminines). Après ces rencontres séparées, les différents groupes peuvent se réunir pour faire un rapport commun et discuter de leurs idées et de leurs préoccupations.

Les consultations communautaires doivent inclure toutes les personnes qui vivent et travaillent en permanence dans la zone géographique du projet et tous les utilisateurs saisonniers ayant des droits d'accès historiques.

Unissez-vous comme une communauté : Autant l'union fait la force, autant la discorde expose à une prompté défaite.



RENFORCER L'UNITÉ DE LA COMMUNAUTÉ

La cohésion communautaire - le sens de l'unité et des valeurs partagées entre les membres d'une communauté - est essentielle pour une prise de décision participative pacifique et efficace concernant les terres et les ressources naturelles. Pourtant, les communautés ne sont pas homogènes - une communauté de 300 membres peut avoir 300 points de vue et intérêts différents ! Lorsqu'un investisseur potentiel arrive, même des communautés très unifiées peuvent se diviser. Sans unité au sein d'une communauté, il sera plus difficile pour ses membres de parvenir à un accord sur la question de savoir s'il faut ou non autoriser un investisseur à utiliser les terres et les ressources naturelles de la communauté.

Lorsqu'une communauté sent qu'elle constitue un groupe soudé, la prise de décision concernant l'utilisation des terres est susceptible d'être plus aisée. L'unité contribue également à empêcher qu'un investisseur ne divise la communauté, surtout s'il agit délibérément de mauvaise foi pour tenter de créer ou d'accroître un désaccord afin de « diviser et conquérir » une communauté.

Une communauté peut vouloir discuter à l'avance de la manière dont ses membres s'assureront que toute tactique de « diviser pour mieux régner » utilisée par les investisseurs potentiels échoue. Les membres de la communauté peuvent se poser mutuellement la question suivante : « Que pouvons-nous faire pour nous assurer que les étrangers ne puissent pas nous diviser

et créer des luttes internes ? » Les membres de la communauté peuvent réfléchir à des stratégies pour rester unis lors des interactions avec les investisseurs potentiels, et ils peuvent se mettre d'accord sur un plan de gestion des opinions contradictoires. Par exemple, les communautés peuvent établir des règles qui :

- Interdisent à tout dirigeant ou à un petit groupe de membres de la communauté de rencontrer les investisseurs seuls ou en dehors de toute la communauté, ou
- Interdisent aux chefs de prendre des décisions concernant les terres et les ressources naturelles de la communauté sans consulter l'ensemble de la communauté et de prendre la décision en tant que groupe par un vote à la supermajorité ou par consensus.

En outre, les membres de la communauté peuvent demander de manière proactive à chaque groupe qui est partie prenante de donner les raisons pour lesquelles il serait pour ou contre une demande d'investissement, afin de faire connaître toutes les opinions avant même l'arrivée d'un investisseur, à un moment où la communauté dispose du temps nécessaire pour vraiment comprendre chaque point de vue et trouver des compromis et des solutions qui répondent aux préoccupations et aux besoins de chaque groupe. Il peut également être utile d'organiser des activités qui favorisent la collaboration et la coopération, qui redonnent la dignité et la fierté, telles que des célébrations et des cérémonies culturelles.



- Avez-vous convenu, en interne et avec vos voisins, des limites du territoire de votre communauté ? Avez-vous une carte (même un croquis) des limites du territoire de votre communauté ?
- Qui est inclus dans votre définition de « membre de la communauté ? » Qui en est exclu ? Toutes les personnes ayant des droits d'utilisation et d'accès légitimes et historiques sont-elles incluses dans cette définition ?
- Comment allez-vous vous assurer que la voix de tous les membres de la communauté - y compris les femmes, les jeunes et les membres des groupes minoritaires - soit entendue lors de la prise de décision concernant les terres et les ressources naturelles ?
- Que ferez-vous si un investisseur ou ses agents essaye de ne rencontrer que les chefs de la communauté pour obtenir des droits sur les terres et les ressources naturelles de la communauté, ou tentent de diviser la communauté au sujet d'un futur investissement ?

3.

VISUALISER L'AVENIR SOUHAITÉ PAR LA COMMUNAUTÉ

Les membres de la communauté sont mieux préparés à prendre des décisions concernant les investisseurs potentiels - et à négocier avec eux - lorsqu'ils ont travaillé ensemble pour développer leur propre vision de la manière dont ils souhaitent que leur communauté grandisse, s'épanouisse et prospère dans le temps. Une vision communautaire (accompagnée d'un plan d'utilisation des terres) peut aider les membres de la communauté à déterminer comment ils souhaitent que leurs terres et leurs ressources soient exploitées, puis à prendre des décisions qui favorisent la concrétisation de cette vision.

Si une communauté a sa propre vision de la manière dont elle valorisera ses terres et ses ressources naturelles pour prospérer et se développer, elle sera dans une position de négociation plus forte lorsqu'un investisseur arrivera en promettant un « développement » à ses conditions.

L'activité de visualisation simple suivante, d'une durée de trois heures, peut aider une communauté à se mettre d'accord sur une « vision future », puis à planifier les mesures qu'elle peut prendre pour concrétiser cette vision.



Les membres de la communauté peuvent décider quelle est la meilleure façon pour leur communauté de prospérer et de se développer dans le temps, en fonction de leurs propres priorités et objectifs.

EXERCICE DE VISUALISATION AVEC LA COMMUNAUTÉ

Qui doit être impliqué : N'engagez pas un processus de visualisation avec seulement quelques chefs ou représentants de la communauté : au moins 100 à 200 membres de la communauté - ou un pourcentage très élevé des ménages de la communauté - doivent y participer activement. Les anciens, les jeunes, les femmes, les hommes, les membres de groupes minoritaires et tous les autres acteurs de la communauté doivent être activement impliqués dans l'activité de visualisation. Si l'ensemble de la communauté apporte des idées à la vision, alors elle éprouvera un sentiment « d'appropriation » et d'engagement à concrétiser cette vision.

Comment écouter tout le monde : Même s'il est préférable d'entreprendre cette activité au sein d'un grand groupe, dans certains contextes, les femmes ne parleront pas librement devant les hommes. Dans de telles situations, il peut être plus efficace de diviser la communauté en deux groupes séparés d'hommes et de femmes (en gardant les jeunes avec les anciens dans le même groupe). Dans ce cas, prévoyez du temps pour vous réunir à nouveau en un grand groupe pour faire un rapport et fusionner les visions des hommes et des femmes en une seule à l'échelle de la communauté.

Étape 1 : se souvenir du passé. Demandez aux membres de la communauté de décrire ce qu'étaient leurs terres, leurs ressources naturelles et leurs relations au sein de la communauté dans le

Raconter l'Histoire des Communautés



De nombreuses communautés ont des histoires sur la manière dont elles ont été créées. Discuter de l'histoire d'une communauté peut aider les populations à comprendre l'importance de protéger leurs terres, leurs ressources naturelles, leur culture, leur langue et leur sentiment d'identité. Si le temps le permet, invitez les anciens de la communauté à raconter l'histoire de la création de la communauté. Cet exercice permet d'enraciner la communauté dans son histoire et constitue un bon point de départ pour le processus d'élaboration d'une vision. L'histoire de l'origine de la communauté peut également aider à établir et à prouver la légitimité des droits de la communauté sur les terres et les ressources sollicitées par l'investisseur.

passé (il y a 30 à 50 ans) lorsque les anciens d'aujourd'hui étaient des enfants. Demandez aux membres de la communauté de partager leurs souvenirs avec le groupe. Notez tout ce que les gens disent. Veillez à donner la parole à chacun - les anciens ont tendance à devenir très animés au cours de ces discussions, tandis que les jeunes peuvent être amenés à partager ce que leurs grands-parents leur ont dit du passé. Voici quelques questions qui pourraient motiver la discussion :

- Comment les terres communautaires étaient-elles mises en valeur et gérées il y a de nombreuses années ?
- Quelles ressources les femmes, les hommes, les filles et les garçons ont-ils exploitées et quels matériaux ont-ils rassemblés sur la terre commune ?
- Quelle était l'abondance de ces ressources naturelles ? Combien de temps a-t-il fallu pour trouver et rassembler des ressources comme le bois de chauffage et les matériaux de toiture naturels ?
- Comment les gens vivaient-ils et travaillaient-ils ensemble au sein de la communauté ? Comment les hommes et les femmes se traitaient-ils ? Comment les voisins se traitaient-ils les uns les autres ?
- Quelles activités culturelles ou quels festivals ont eu lieu ?
- Comment la communauté prenait-elle des décisions concernant les terres et les ressources naturelles ? Comment les décisions et les règles ont-elles été appliquées ? Les chefs ont-ils bien géré les terres communautaires ?
- Comment les jeunes ont-ils appris à connaître les coutumes ?
- Qu'est-ce qui préoccupait le plus les membres de la communauté ? Quelles étaient leurs priorités ?

Étape 2 : réfléchir au présent. Demandez aux membres de la communauté de réfléchir à ce que sont devenues leurs terres, leurs ressources naturelles et leurs relations au sein de la communauté. Voici quelques questions qui pourraient motiver la discussion :

- Comment les terres de votre communauté sont-elles exploitées et gérées actuellement ?
- Y a-t-il eu un changement dans la disponibilité ou l'abondance des ressources que les femmes, les hommes, les filles, et les garçons peuvent tirer des terres de la communauté ? Combien de temps faut-il pour trouver et rassembler des

ressources comme le bois de chauffage et les matériaux de toiture naturels ?

- Comment les gens vivent-ils et travaillent-ils ensemble au sein de la communauté ? Comment les hommes et les femmes se traitent-ils mutuellement ? Comment les voisins se traitent-ils les uns les autres ?
- Comment votre communauté prend-elle des décisions concernant les terres et les ressources naturelles ? Comment les décisions et les règles sont-elles appliquées ? Les chefs gèrent-ils bien les terres communautaires ?
- Comment les jeunes découvrent-ils votre culture et vos coutumes ?
- Qu'est-ce qui préoccupe le plus les membres de la communauté ? Quelles sont leurs priorités ?
- Êtes-vous satisfait de la situation actuelle ? Qu'est-ce qui fonctionne bien ? Qu'est-ce qui ne fonctionne pas bien ?

Étape 3 : envisager l'avenir probable. Ensuite, demandez aux membres de la communauté à quoi ressembleront leurs terres et leurs ressources naturelles/leurs relations avec la communauté dans 50 ans, pour leurs petits-enfants, si les choses seront toujours comme aujourd'hui. Invitez les participants à fermer les yeux pour vraiment « voir » la vision dans leur esprit. Donnez leur le temps de réfléchir à ce sujet. — ne précipitez pas cette étape. Demandez leur de partager ce qu'ils ont vu comme étant l'avenir probable. Notez ce que disent les intervenants. Voici quelques questions pour motiver la discussion :

- Quelle sera la disponibilité ou l'abondance de vos terres et de vos ressources naturelles ?
- Quel sera l'état de santé de l'environnement (rivières, terre, forêts, montagnes, etc.) local ?
- Où les gens trouveront-ils leur nourriture, leurs matériaux de construction, l'eau, les médicaments et le carburant ?
- Comment les gens interagiront et vivront-ils ensemble ?

Laissez les moments de silence être des tournants



Il arrive qu'une communauté tombe dans un grave silence à ce moment-là. Laissez-les s'asseoir en silence avec ce sentiment pendant quelques instants pour qu'il puisse s'installer. C'est un moment fort dans certaines communautés et il doit être géré avec soin et compassion.

- Comment les gens gagneront-ils leur vie ?
- Les gens pratiqueront-ils les us et coutumes traditionnels ?
- Que pensez-vous du fait que vos petits-enfants vivent dans ce genre de contexte ?

Lorsque les participants passent du souvenir du passé à la vision de l'avenir probable, l'humeur générale passe parfois de la nostalgie heureuse à la tristesse et à la peur. Si les gens s'énervent, rappelez-leur que si la situation actuelle peut sembler mauvaise, il existe encore un moyen de changer les choses pour garantir un avenir prospère pour leurs enfants et petits-enfants. La préoccupation pour l'avenir probable peut se transformer en une détermination à protéger activement les terres, les ressources, les traditions et la culture de la communauté.

Étape 4 : envisager l'avenir souhaité. Demandez aux membres de la communauté de fermer les yeux encore une fois et d'imaginer ce à quoi ressemblera la communauté pour leurs petits-enfants dans 30 ou 50 ans.

Encore une fois, laissez aux participants quelques minutes pour réfléchir et demander leur de partager leurs visions. Notez tout ce qu'ils disent sur de grandes feuilles de papier. Voici quelques questions qui pourraient motiver la discussion :

- À quoi ressemble la communauté ? À quoi ressemble le paysage ? Quelle est la qualité de l'eau, du sol et de l'air ? Quelles ressources naturelles sont disponibles ?
- Comment les gens vivent-ils et travaillent-ils ensemble au sein de la communauté ? Comment les hommes et les femmes se traitent-ils mutuellement ? Comment les voisins se traitent-ils les uns les autres ?
- Comment la communauté prend-elle des décisions concernant les terres et les ressources naturelles ? Comment ces décisions et ces règles sont-elles appliquées ?
- Quels types d'infrastructures ou de services publics existent dans la communauté ?
- Quels types de marchés, de festivals culturels et d'événements ont lieu dans votre communauté ? Comment les jeunes se familiarisent-ils avec les coutumes ?
- De quels types de moyens de subsistance les gens disposeront-ils ? Comment la communauté prospère-t-elle ?

Pour aider les communautés à élaborer une vision de l'avenir qui inclut **les investissements potentiels futurs des membres de la communauté ou des personnes extérieures**, des questions spécifiques sur l'investissement peuvent être posées :

- Y a-t-il des entreprises actives dans votre communauté ? Qui en est propriétaire ? Que font-elles ?
- Quels types d'emplois ces entreprises fournissent-elles ? Qui en sont les employés ? Quelles compétences acquièrent-ils ?
- Ces entreprises paient-elles des impôts, un loyer ou versent-elles un pourcentage des bénéfices à la communauté ?
- Comment les entreprises ont-elles amélioré les conditions de vie dans votre communauté ? Quelles améliorations ont-elles été apportées aux infrastructures de la communauté ?
- Quel a été l'impact de ces entreprises sur l'environnement - la qualité de l'eau, de l'air et du sol - et sur l'abondance des ressources naturelles telles que les arbres, les animaux sauvages, les poissons, et les matériaux de construction ?

Étape 5. Élaborer un plan sur la manière dont les membres de la communauté concrétiseront leur vision de l'avenir. Terminez l'exercice par « les prochaines étapes » claires. Les membres de la communauté doivent réfléchir aux mesures qu'ils prendront pour commencer à se rapprocher de leur vision, comme par exemple garder une forêt de réserve à l'usage de leurs petits-enfants, protéger les sources et les rivières ou planter des arbres. L'élaboration d'un plan d'action peut aider une communauté à :

- **S'accorder sur les priorités futures.** Les communautés sont diverses ; les différentes parties prenantes peuvent avoir des idées très différentes sur ce qui est le mieux pour l'avenir de la communauté. Un processus de planification communautaire peut aider les communautés à surmonter leurs différences pour arriver à des compromis productifs qui garantissent que les intérêts de tous les groupes sont représentés dans les efforts de développement communautaire.
- **Décider de la manière de travailler à la concrétisation de sa vision future.** Un plan d'action communautaire bien conçu comporte des étapes claires, pratiques et réalisables vers la concrétisation de la vision de la communauté. Il aide également les membres de la communauté à décider de la meilleure façon

d'allouer les ressources comme la terre, le temps, l'argent et les compétences pour concrétiser leur vision et atteindre leurs objectifs.

- **Soutenir la bonne gestion des terres communautaires et des ressources naturelles et protéger les intérêts des générations futures.** Les plans d'action communautaire, comme les plans d'utilisation des terres, peuvent aider les communautés à prendre des décisions judicieuses sur la manière d'utiliser leurs terres et leurs ressources naturelles de manière raisonnable et durable.
- **Négocier plus efficacement avec les investisseurs potentiels.** Un plan d'action communautaire - associé de cartes, de plans d'utilisation des terres et de règles communautaires strictes sur la manière dont les décisions d'investissement peuvent être prises - peut faire comprendre aux investisseurs et aux responsables gouvernementaux que la communauté a ses propres priorités et sa propre vision de son avenir et que tout investissement externe doit soutenir les objectifs et le plan de la communauté.

Voici quelques questions qui pourraient motiver la discussion :

- Quelles sont les trois principales priorités d'action que la communauté peut adopter cette année ?
- Quels types de projets locaux les membres de la communauté peuvent-ils entreprendre maintenant pour espérer atteindre leurs objectifs ? Quels sont les projets qui doivent s'inscrire dans un plan à long terme ?
- Quelles actions les femmes peuvent-elles entreprendre ? Quelles actions les hommes peuvent-ils entreprendre ? Quelles actions les anciens peuvent-ils entreprendre ? Quelles actions les jeunes peuvent-ils entreprendre ?
- À quels alliés ou ressources extérieurs à la communauté pouvez-vous vous adresser pour obtenir de l'aide ? Y a-t-il des fonctionnaires du gouvernement qui pourraient disposer de fonds de développement local auxquels vous pouvez accéder ?

À la fin de la réunion, prenez des photos de toutes les notes pour archivage. Les membres de la communauté peuvent afficher la description de la vision finale dans un endroit où toute la communauté peut la lire, afin que cette vision puisse servir de rappel permanent des objectifs de protection des terres et des ressources de la communauté.

4.

COMPRENDRE L'IMPORTANCE DES TERRES ET DES RESSOURCES DE LA COMMUNAUTÉ POUR SES MEMBRES

Les terres communes comme les zones de pâturage, les forêts et les zones humides, ainsi que les ressources naturelles qu'elles contiennent, ont une valeur énorme pour les communautés. Cependant, pour les membres de la communauté habitués à recueillir gratuitement des produits de première nécessité comme le bois de chauffage, les plantes médicinales et les fruits et légumes sauvages dans ces espaces communs, il peut être difficile de comprendre la valeur qu'ils ont pour chaque ménage de la communauté. Si une communauté n'évalue pas correctement ses terres et ses ressources naturelles, ses membres peuvent être plus enclins à accepter de louer ces terres à des investisseurs pour un prix bien inférieur à la valeur qu'ils en tirent actuellement. Dans une telle situation, les membres de la communauté peuvent s'appauvrir davantage au fil du temps, plutôt que de s'enrichir. Les communautés qui connaissent la valeur de leurs terres communes peuvent avoir plus de pouvoir de négociation avec les investisseurs et être prêtes à négocier plus efficacement pour obtenir un accord équitable.

Les défenseurs et les chefs des communautés peuvent aider les communautés à faire un exercice unique de trois heures pour calculer approximativement le coût du remplacement des ressources naturelles qu'elles chassent, cueillent ou collectent actuellement sur les terres communes de leur communauté. Cet exercice donne une estimation approximative de la somme d'argent qu'il faudrait à chaque famille pour acheter sur le marché local les ressources naturelles essentielles à la survie du ménage, si la communauté loue ses forêts, ses pâturages ou ses zones humides à un investisseur et ne peut plus y accéder gratuitement.¹

Il est préférable de réaliser cet exercice d'évaluation dans le cadre d'une grande réunion communautaire, à laquelle participent les hommes, les femmes, les anciens, les jeunes et les personnes qui pratiquent une grande variété d'activités de subsistance, notamment les chasseurs, les pêcheurs et les autres personnes qui connaissent bien les ressources naturelles de la communauté. Un défenseur ou un

chef de communauté peut aider les membres de la communauté à suivre ces étapes :











1. Tout d'abord, les membres de la communauté réfléchissent ensemble et « établissent » une liste de toutes les ressources naturelles qu'ils utilisent ou rassemblent dans leurs forêts, pâturages, zones humides et cours d'eau communs. Une fois la liste complète générée, *choisissez 8 à 10 des ressources les plus utilisées* pour le calcul des valeurs.
2. La communauté estime ensuite la quantité de chaque ressource utilisée ou recueillie par une famille « moyenne » chaque semaine (utiliser l'unité de vente de la ressource sur le marché local, par exemple un ballot, un boisseau ou un panier, puis calculer combien d'unités de cette ressource une famille utilise par semaine ou par mois).
3. Estimez ensuite combien coûte une unité de chaque ressource naturelle sur le marché local.
4. Puis, calculez combien chaque famille devrait dépenser au marché local pour acheter la quantité nécessaire de cette ressource naturelle chaque semaine, chaque mois et chaque année. (Si la ressource est utilisée une fois par mois ou une fois par an, ignorez le calcul hebdomadaire et ne remplissez que le coût par mois ou par an).
5. Estimez par la suite combien il y a de familles dans la communauté, puis multipliez ce qu'une « famille moyenne » dépenserait par le *nombre total de familles de la communauté*.
6. Enfin, calculez le coût total de ce que la communauté devrait dépenser pour acheter ces produits de première nécessité au marché, à la fois en monnaie nationale et en dollars américains (la monnaie souvent utilisée par les investisseurs).

Le graphique de la page ci-contre illustre comment faciliter cette activité. La première ligne a été remplie à titre d'exemple. Le graphique doit être dessiné sur une grande feuille de papier afin que les membres de la communauté puissent voir et suivre le calcul de base. Les membres de la communauté peuvent utiliser les calculatrices de leur téléphone pour aider le défenseur qui anime l'activité à obtenir des calculs précis.

¹ Il est important de noter que cette valeur est très différente de : 1) la valeur des terres et des ressources naturelles sur le marché foncier national et 2) la valeur des terres et des ressources naturelles pour les locataires ou acheteurs potentiels. Les membres de la communauté doivent chercher à obtenir le soutien de défenseurs et d'experts qui peuvent également faire des recherches sur ces autres valeurs économiques.



(Les participants décident des ressources à inscrire dans la colonne de gauche, mais les animateurs doivent être prêts à suggérer l'inclusion de ces exemples ou d'autres ressources couramment utilisées si les participants ne le font pas).

recueillis dans les zones terrestres et aquatiques communes par une « famille typique ».	Unité de base (paquet, kilo, etc.)	Unités utilisées par semaine	Coût unitaire	Coût hebdomadaire	Coût mensuel (x4)	Coût annuel (x12)
 Bois de chauffage	Un fagot	7	\$1	\$7	\$28	\$336
 Eau						
 Viande issue de la chasse						
 Poisson						
 Légumes #1						
 Légumes #2*						
 Plantes médicinales						
 Fruits sauvages #1						
 Fruits sauvages #2*						
 Du chaume pour les maisons						
Coût total des aliments et des ressources pour une famille « typique » :						
* Ajoutez des lignes supplémentaires pour plus de légumes et de fruits sauvages, du miel, des matériaux de construction, etc. – mais rassurez-vous que la communauté ne calcule que les articles collectés pour la consommation des ménages.						
Coût total des aliments et des ressources pour une famille « typique » (figure ci-dessus)	Total # des familles de la communauté		Coût total des ressources pour l'ensemble de la communauté par an (monnaie locale)			
X			=			

Après avoir effectué ces calculs, il est parfois utile pour les membres de la communauté d'envisager ce que serait leur vie s'ils n'avaient plus accès à leurs terres. Les défenseurs pourraient demander :

→ Si vous n'aviez plus accès aux terres de votre communauté, où trouveriez-vous le bois de chauffage, les matériaux de construction, les fruits et légumes sauvages et les autres ressources dont vos familles dépendent ?

→ Si vous n'aviez plus vos terres, comment gagneriez-vous de l'argent pour acheter chaque objet au marché ?

→ Puisque vous connaissez maintenant la valeur de ce que vous obtenez de vos terres, envisageriez-vous de les louer? Si oui, quel serait le prix juste, compte tenu de la valeur que votre communauté tire déjà de ces terres ?

S'ASSURER QUE LES MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ COMPRENNENT LEURS DROITS SUR LES TERRES ET LES RESSOURCES NATURELLES LEUR APPARTENANT

Les lois sont souvent complexes et rédigées d'une manière difficile à comprendre pour les non juristes. Les défenseurs qui soutiennent les communautés peuvent souhaiter faire des résumés d'une page, faciles à lire, des lois nationales et du droit interne qui traitent des droits des communautés sur les terres et les ressources naturelles dans le contexte des négociations entre elles et les investisseurs.² Il est préférable que ces résumés juridiques soient rédigés simplement et dans la langue locale, de manière à ce que les membres de la communauté puissent les comprendre. Des copies plastifiées de ces résumés juridiques peuvent ensuite être remises aux membres de la communauté pour qu'ils les lisent, les partagent et s'y réfèrent. Les défenseurs et les membres de la communauté peuvent également rédiger et interpréter des sketches et des chansons qui résument le droit national et international afin d'aider les membres de la communauté à comprendre leurs concepts fondamentaux et à savoir comment et quand les utiliser.

Le droit national qui protège les droits des communautés sur les terres et les ressources naturelles comprennent souvent :

- ➔ **La Constitution du pays**, qui énonce tous les droits de propriété des citoyens, y compris le droit d'être indemnisé équitablement lorsque l'État revendique des terres pour des objectifs légitimes d'intérêts publics.
- ➔ **Les lois nationales relatives à l'environnement, les forêts, l'eau et à l'utilisation des terres.** Ces lois (et la réglementation qui les accompagnent) prévoient souvent la protection des droits des communautés sur leurs terres et leurs ressources naturelles.
- ➔ **Les lois et réglementations nationales sur les investissements qui structurent les procédures d'approbation des investissements par le gouvernement.** Les communautés doivent vérifier si l'investisseur est autorisé à opérer dans leur pays. Comprendre les types de permis et de licences que l'investisseur doit obtenir du

gouvernement peut aider les communautés à vérifier si leur gouvernement a accordé à l'investisseur toutes les autorisations nécessaires. Les communautés doivent s'assurer qu'elles comprennent les processus gouvernementaux d'approbation des projets d'investissement, y compris la réglementation qui impose des auditions publiques et des consultations communautaires. Les communautés qui comprennent les différentes étapes du processus d'approbation des investissements par le gouvernement peuvent essayer d'intervenir pour influencer les conditions imposées à l'investisseur, ou pour inciter le gouvernement à rejeter un projet qui porterait préjudice aux intérêts de la communauté.

- ➔ **Lois ou réglementations nationales qui exigent des « études d'impact » en matière environnementale, sociale et de droits humains.** De nombreux pays ont des lois exigeant que les investisseurs potentiels réalisent une étude d'impact environnemental (ÉIE), une étude d'impact sur les droits humains (ÉIDH) et/ou une étude d'impact social (ÉIS).³ Les études d'impact contiennent généralement des recommandations sur la manière d'éviter ou de réduire tout impact négatif du projet proposé sur l'environnement local (y compris la qualité de l'air, de l'eau et du sol), sur la santé sociale et le bien-être de la communauté, et sur les droits humains des membres de la communauté. Les lois nationales permettent généralement aux communautés de demander que les résultats de ces études soient rendus publics ; les communautés peuvent alors se servir de ces résultats dans le cadre de leurs négociations avec les investisseurs ou pour faire appel au gouvernement ou au pouvoir judiciaire pour protéger leurs droits si les études montrent que des impacts négatifs sont probables.

² Les communautés et leurs défenseurs peuvent demander à un avocat local de rédiger gratuitement de courts résumés du droit national et international en vigueur. ou alors, des étudiants en droit peuvent se porter volontaires pour rédiger ces résumés.

³ Parfois, les ÉIE et les ÉIS sont effectuées ensemble et sont appelées études de l'impact environnemental et social (ÉIES) ou études de l'impact social et environnemental (ÉISE).



Apprenez et posez des questions sur les droits légaux de votre communauté.

De nombreux droits énoncés dans les lois nationales sont soutenus et renforcés par **les normes et droit internationaux** auxquels les gouvernements nationaux sont partis. Les communautés peuvent se servir de ces lois internationales pour défendre leurs droits si leur propre gouvernement les menace.

LA DECLARATION DES NATIONS UNIES SUR LES DROITS DES PEUPLES AUTOCHTONES EN SON

ARTICLE 10 stipule : « Les peuples autochtones ne peuvent être enlevés de force à leurs terres ou territoires. Aucune réinstallation ne peut avoir lieu sans le consentement préalable donné librement et en connaissance de cause des peuples autochtones concernés et un accord sur une indemnisation juste et équitable et, lorsque cela est possible, la faculté de retour » (Voir également les articles 11, 28, 29 et 32).

Le droit des communautés à un « **consentement libre, informé et préalable** » (CLIP), est particulièrement important. Pour les autochtones et les populations tribales, il s'agit d'un droit protégé par le droit international.⁴ En outre, les projets financés par des prêts accordés par les institutions de prêt multilatérales comme la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement et le Fonds monétaire international (FMI) nécessitent un CLIP avant que le projet/l'investissement ne puisse être réalisé. Le CLIP doit également être appliqué dans certains projets d'investissement. Par exemple, certains organismes de certification (comme la Table ronde sur l'huile de palme durable) exigent le CLIP de toutes les communautés locales qui partagent leurs terres et leurs ressources naturelles avec un investisseur spécialisé dans la production d'huile de palme. Certaines entreprises exigent également le CLIP. Les communautés doivent demander une assistance juridique pour savoir si les politiques d'une entreprise nécessitent l'obtention du CLIP d'une communauté avant que l'investissement ne puisse être réalisé.

⁴ Le droit au consentement libre, informé et préalable est protégé par un certain nombre de conventions et de déclarations, notamment la *Convention 169 de l'Organisation internationale du travail* et la *Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones*, ainsi que par des interprétations du *Pacte international relatif aux droits civils et politiques (PIDCP)* et de divers traités régionaux.

Les communautés doivent bien comprendre ce que le CLIP signifie réellement : il va au-delà du droit d'être simplement « consulté » avant que les responsables gouvernementaux n'approuvent un investissement. Au contraire :

- ➔ « **Consentement** » inclut le droit de dire « non. »
- ➔ « **Libre** » signifie que le consentement doit être donné sans coercition, intimidation ou manipulation.
- ➔ « **Informé** » signifie que les communautés ont le droit d'être pleinement informées du projet de l'investisseur, y compris de la nature, de la taille, de l'objectif et de la portée de l'entreprise proposée, ainsi que de tous les impacts et risques économiques, sociaux, culturels ou environnementaux probables du projet.
- ➔ « **Préalable** » signifie que les communautés ont le droit de prendre leur temps pour décider : la communauté doit disposer d'un délai suffisant pour se réunir afin de discuter de l'investissement proposé avant de prendre une décision. Les investisseurs et le gouvernement doivent respecter

les processus décisionnels au niveau local et ne doivent pas faire pression sur une communauté pour qu'elle prenne une décision rapidement - et certainement pas le jour même où la proposition d'investissement lui est expliquée. **Les communautés peuvent exiger qu'on leur donne le temps de s'informer sur l'investissement et de le comprendre avant de donner une réponse.**

LE PACTE INTERNATIONAL RELATIF AUX DROITS CIVILS ET POLITIQUES EN SON

- ➔ **ARTICLE 19** stipule que : « Toute personne a droit à la liberté d'expression ; ce droit comprend la liberté de rechercher, de recevoir et de répandre des informations et des idées de toute espèce. . . . »
- ➔ **L'ARTICLE 25(A)** mentionne : « Tout citoyen a le droit et la possibilité... de prendre part à la direction des affaires publiques. »



En vertu du droit international, les membres de la communauté ont le droit d'être pleinement informés de l'investissement prévu.

En vertu du droit international, les individus et les communautés ont également un **droit légal à l'information et à la participation** (voir la section 9 pour plus d'informations sur le droit à l'information). Le droit à la liberté d'expression a été interprété comme signifiant que les gens ont le droit de rechercher des informations d'intérêt public, et que leur gouvernement doit leur fournir ces informations quand ils en font la demande. Ces informations peuvent porter sur les contrats d'investissement et les impacts d'un projet sur l'environnement et la santé publique. Les individus et les communautés ont également le **droit de participer** aux affaires publiques ; cela peut être interprété comme signifiant que les gens ont le droit d'influencer efficacement les processus décisionnels publics concernant les investissements qui les affectent.

D'autres documents internationaux préconisent également de consulter la communauté avant tout investissement. Par exemple, les *Directives volontaires pour une gouvernance responsable des régimes fonciers*, qui sont non contraignantes, suggèrent que les investisseurs et les gouvernements consultent tous les « détenteurs des droits fonciers légitimes » avant de prendre des décisions ou d'effectuer des transactions qui affecteront la sécurité de ces droits.

LES DIRECTIVES VOLONTAIRES SUR LA GOUVERNANCE RESPONSABLE DES REGIMES FONCIERS DÉFINIT « CONSULTATION ET PARTICIPATION » COMME LE FAIT DE :

« s'engager auprès de ceux qui, détenant des droits fonciers légitimes, pourraient être affectés par ces décisions, et rechercher leur appui, puis prendre en compte leur contribution ; prendre en considération le déséquilibre des rapports de force entre les différentes parties et assurer une participation active, libre, efficace, utile et en connaissance de cause des individus ou des groupes aux processus de prise de décision. » (alinéa 3B.6).

Les lois internationales citées ici ne sont que quelques exemples de celles qui protègent les droits des communautés. Les membres de la communauté et leurs défenseurs peuvent vouloir demander conseil à un avocat ou à un assistant juridique concernant les conventions internationales supplémentaires qui protègent leurs droits dans le contexte des investissements.



1. En vertu du droit national, quels sont les droits légaux de notre communauté sur nos terres et nos ressources naturelles ?
2. Notre gouvernement respecte-t-il ces droits ?
3. Selon le droit national, quel est le pouvoir juridique dont nous disposons en tant que communauté pour demander que les investisseurs nous consultent et nous demandent l'autorisation d'exploiter nos terres et nos ressources naturelles ?
4. En vertu du droit national, avons-nous le droit, en tant que communauté, de dire « non » à un investisseur potentiel ? Avons-nous un droit fort au consentement libre, informé et préalable (CLIP) ?
5. En vertu du droit national, avons-nous, en tant que communauté, le droit de demander un loyer ou tout autre avantage en échange de l'utilisation de nos terres et de nos ressources naturelles ?
6. Les lois nationales ou les contrats entre investisseurs et gouvernement définissent-elles ou limitent-elles ce que nous pouvons demander ?
7. Quelles procédures juridiques la communauté pourra-t-elle utiliser pour faire appliquer tout contrat qui en résulterait le cas échéant ? (Si ces processus ne sont pas accessibles, fiables ou équitables, les avantages d'un bon contrat peuvent être annulés par le fait que la communauté pourrait ne pas être en mesure de faire appliquer le contrat lorsque l'entreprise ne s'y conforme pas).

6.

IDENTIFIER LES PRIORITÉS DE LA COMMUNAUTÉ, SOUTENIR LA PRISE DE DÉCISION DE SES MEMBRES ET RÉDIGER DES RÈGLEMENTS

La décision de partager ou non les terres communautaires et les ressources naturelles avec des investisseurs ne doit pas être prise à la hâte. **Les communautés ne doivent pas attendre l'arrivée d'un investisseur qui recherche des terres et des ressources pour commencer à réfléchir à ce qui est dans leur intérêt ou pour définir des règles et un plan d'interaction avec tout investisseur potentiel.**

Lorsque les membres de la communauté interagissent avec des investisseurs potentiels après avoir réfléchi soigneusement, en tant que groupe, à la meilleure façon d'assurer un avenir sain et prospère à la communauté, il est plus probable que le résultat final de toutes les interactions entre la communauté et les investisseurs mène à la vision future souhaitée par la communauté.



Un plan de gestion des terres bien conçu peut aider une communauté à se développer durablement.

RÉDACTION ET ADOPTION DES RÈGLEMENTS : METTRE PAR ÉCRIT LES PRIORITÉS ET LE PLAN DÉCISIONNEL DE LA COMMUNAUTÉ

Après avoir discuté et débattu des questions exposées dans cette section, **les membres de la communauté doivent écrire ce qu'ils ont convenu d'adopter comme ensemble de « règles » ou « règlements » qui rendent les décisions et procédures convenues claires pour tous les membres de la communauté, les chefs, les responsables gouvernementaux et les investisseurs.**

Bien qu'il soit préférable pour une communauté d'organiser de nombreuses réunions pour discuter et débattre des règles d'interaction avec les investisseurs potentiels, le processus peut être raccourci à quelques jours de discussion. Un processus d'élaboration des règles très rapide peut comprendre les étapes suivantes :

- ➔ **Réunion 1 :** Les membres de la communauté, dans un très grand groupe, réfléchissent ensemble ou « énumèrent » toutes les règles locales existantes et toutes les règles suivies dans le passé et qui ont trait à la *gestion des terres et des ressources naturelles et à la prise de décision communautaire*. Chaque règle « énumérée » est écrite sur de grandes feuilles de papier. **Il s'agit de la première version des règlements.** (Pour garantir la participation de tous, la communauté pourrait également être divisée en petits groupes d'hommes, de femmes et de jeunes, qui feraient chacun leur propre liste, puis les listes pourraient être fusionnées).
- ➔ **Réunion 2 :** La Communauté révisé la première version des règlements, ajoute de nouvelles règles, supprime les anciennes règles qui ne sont plus utiles et modifie les règles existantes qui doivent être mises à jour pour s'aligner sur les lois nationales. Les règles doivent être révisées par thème l'une après l'autre. Ces sujets pourraient inclure les règles concernant l'eau, les rivières, les sources et les lacs ; les règles concernant les forêts ; les règles concernant les pâturages ; les règles concernant les chemins, les routes et les droits de passage ; les règles concernant les décisions que les chefs peuvent et ne peuvent pas prendre seuls et celles qui doivent être prises par l'ensemble de la communauté en tant que groupe ; les règles concernant ce qui doit se passer lorsqu'un investisseur vient chercher des terres (expliquées plus loin) ; les règles concernant les droits des femmes, les droits

des hommes, les droits des enfants et les droits des membres de groupes minoritaires, etc.

Les discussions doivent se poursuivre jusqu'à ce que la communauté convienne qu'elle dispose d'une deuxième ébauche de projet. En fonction du temps dont dispose la communauté, il faudra peut-être une ou plusieurs réunions, sur plusieurs semaines, pour achever la deuxième ébauche. Le mieux est de procéder lentement, afin de donner aux membres de la communauté le temps de réfléchir à ce qui est le mieux pour eux à long terme. Toutefois, si un investisseur est sur le point d'arriver, ces discussions et décisions devront peut-être être menées à bien très rapidement.

- ➔ Une fois le deuxième projet de règlement achevé, il est ensuite partagé dans toute la communauté, afin de s'assurer que tout le monde est d'accord, même les personnes qui n'ont pas pu assister aux réunions pour discuter des règles (ou « règlements »). Un avocat, un assistant juridique ou un juriste doit examiner les règles pour s'assurer qu'elles ne sont pas en contradiction avec le droit national. Après avoir apporté les modifications nécessaires pour refléter les opinions et les idées de tous les membres de la communauté et pour s'assurer que les règles ne vont pas à l'encontre de la constitution nationale, la communauté dispose maintenant d'un projet final, approuvé par tous. **Il s'agit de la troisième version des règlements.**
- ➔ **Réunion 3 :** Les membres de la Communauté adoptent formellement ces règles, ou statuts, lors d'un vote formel par consensus (accord à 100 %) ou par un vote à la majorité qualifiée (accord à 66 %). Le vote doit être documenté par des photos, des vidéos et la signature des membres de la communauté. Les fonctionnaires des collectivités locales peuvent être invités à assister à l'adoption de ces règles et à les signer ou les tamponner officiellement pour leur donner plus de « poids officiel ».

Lorsque des investisseurs potentiels et des représentants du gouvernement arrivent à la recherche d'un terrain, la communauté peut alors leur remettre une copie des règlements et exiger que les chefs locaux, les investisseurs et les représentants régionaux du gouvernement se conforment aux règles convenues par la communauté et à leur processus de consultation et d'approbation préféré.

En ce qui concerne les investissements futurs potentiels, les règles ou « règlements » d'une communauté peuvent couvrir les sujets suivants :

L'INVESTISSEMENT EXTERNE EST-IL LE BIENVENU ? SI OUI, OÙ, SUIVANT QUELS DELAIS ET SOUS QUELLES CONDITIONS ?

Les communautés doivent réfléchir à l'avance pour savoir si elles autoriseront ou non un investisseur à exploiter les terres communautaires, et à quelles conditions. Les communautés doivent tenir des réunions pour discuter et décider :

- ➔ **Dans quelle mesure les membres de la communauté sont-ils disposés à permettre à un investisseur d'exploiter les terres communautaires ?** Certaines communautés peuvent décider qu'elles ne permettront jamais que leurs terres soient utilisées par un investisseur, tandis que d'autres communautés peuvent accueillir des investissements extérieurs. Les membres de la communauté peuvent être divisés. Par exemple, les anciens peuvent ne pas vouloir louer des terres à des investisseurs, mais les jeunes peuvent être heureux de partager les terres et les ressources de la communauté en échange d'emplois et d'autres opportunités. Les membres de la communauté doivent être encouragés à exprimer toutes leurs opinions dans un débat public ouvert, puis s'engager de manière critique avec toutes les parties prenantes pour trouver des solutions qui reflètent au mieux les idées et les désirs de tous les groupes.
- ➔ **Quels types d'entreprises et d'activités seraient les bienvenus ?** Les investisseurs et les entreprises sont différents. Une communauté peut décider de rejeter une entreprise d'exploitation forestière, mais d'accueillir une petite entreprise produisant des biens manufacturés comme de l'huile de noix de coco ou des fruits secs dont la matière première vient de produits agricoles achetés aux agriculteurs locaux. Les membres de la communauté doivent réfléchir aux types d'activités commerciales qui aideraient la communauté à prospérer et qui pourraient être acceptées, et aux types d'activités qui pourraient nuire à la communauté et qui devraient être rejetées.
- ➔ **Quelles terres pourraient être valorisées par un investisseur, et quelles terres devraient rester sous le contrôle de la communauté ?** Si la communauté est favorable d'autoriser une entreprise à mener des activités sur ses terres, quels espaces spécifiques pourraient être appropriés pour cette entreprise ? Quelles terres

ne sont pas disponibles pour une entreprise ? Les communautés doivent établir des plans d'aménagement du territoire qui identifient les zones spécifiques pouvant convenir à certains types d'activités commerciales.

- ➔ **Pendant combien de temps la communauté serait-elle disposée à partager ses terres avec un investisseur ?** Si la communauté accepte de permettre à un investisseur d'utiliser certaines de ses terres et ressources naturelles, pendant combien de temps celui-ci devrait-il être autorisé à les utiliser ? (5 ans ? 10 ans ? 25 ans ?) Alors que l'investisseur souhaitera probablement un contrat de très longue durée, les communautés peuvent plaider pour des contrats d'une durée plus courte. Des contrats plus courts signifient que, si l'investissement porte préjudice à la communauté, celle-ci n'aura pas à attendre très longtemps la fin du projet (ou jusqu'à ce qu'elle puisse négocier un meilleur contrat, si l'investisseur cherche à renouveler le contrat). Les lois nationales peuvent limiter la durée d'un tel contrat.
- ➔ **Quelles règles les investisseurs exerçant dans la communauté doivent-ils respecter ?** Si la communauté accepte de permettre à un investisseur d'utiliser certaines de ses terres et ressources naturelles, elle peut vouloir établir des règles claires sur la manière dont ce dernier doit travailler, notamment ne pas mettre de produits chimiques dans les eaux locales, ne pas déverser de déchets ou d'ordures au sein de la communauté, utiliser des filtres pour se prémunir contre la pollution de l'air, se réunir tous les trimestres avec la communauté pour discuter des défis ou des problèmes et trouver des solutions, etc..

COMMENT LA COMMUNAUTÉ DÉCIDERAIT-ELLE D'AUTORISER OU NON L'INVESTISSEUR À UTILISER LES TERRES COMMUNAUTAIRES ?

Avant la venue de tout investisseur, les défenseurs et les **membres de la communauté doivent collectivement établir ou renforcer des processus décisionnels communautaires clairs, transparents et rationalisés**. Ces discussions devraient porter sur :

- ➔ **Qui décide ?** Tous les résidents, y compris les femmes, les jeunes et les membres de groupes marginalisés, auront-ils la possibilité d'exprimer leurs opinions et d'être écoutés ? Que se passera-t-il si un groupe minoritaire est en profond désaccord avec la majorité ?
- ➔ **Comment les divergences d'opinion seront-elles résolues ?** La communauté discutera-t-elle de la question en interne jusqu'à ce que des

compromis soient trouvés, ou demandera-t-elle l'aide d'avocats, de chefs spirituels, de chefs coutumiers ou de fonctionnaires locaux du gouvernement pour répondre aux questions clés et arbitrer les conflits ? Quelles autres stratégies, traditionnelles ou modernes, pourraient être utilisées ? (Voir section 7 ci-dessous).

- » **Comment la décision sera-t-elle prise ?** Quel pourcentage de résidents de la communauté doit être d'accord ? La décision sera-t-elle prise par consensus (accord à 100%), par vote à la supermajorité (66%) ou à la majorité (51%) ?
- » **Qu'en est-il de la responsabilité des chefs ?** Que peut faire la communauté si ses chefs ou certains anciens/leaders acceptent de louer une grande quantité de terres sans la participation et l'approbation de la communauté ?



Il est fortement recommandé que la communauté établisse une règle qui stipule quelque chose du genre : « Au moins [montant] % des membres de la communauté doivent participer aux décisions de location des terres communautaires aux investisseurs. Tout contrat avec des investisseurs signé uniquement par des anciens ou des chefs sans la pleine participation et l'accord d'au moins [montant] % de la communauté sera considéré comme non valable par la communauté ».

QUELLE EST LA STRATÉGIE DE LA COMMUNAUTÉ POUR GÉRER LES DÉSACCORDS ET LES CONFLITS EN SON SEIN ?

Les nouvelles opportunités et offres provenant des investisseurs et/ou du gouvernement sont susceptibles d'être perçues de différentes manières par différents membres de la communauté. Par exemple, les membres d'une communauté qui ne possèdent pas de terre ou qui possèdent des terres moins fertiles peuvent être plus enthousiastes que les membres d'une communauté relativement plus riche quant à la perspective des emplois que l'investissement extérieur pourrait créer. Cela peut créer des conflits au sein de la communauté, ce qui affaiblira la position de celle-ci lorsqu'elle négociera avec des investisseurs étrangers et des représentants du gouvernement. En prévision à l'éventualité très probable d'un conflit interne sur la meilleure façon de gérer un projet d'investissement potentiel, la communauté devrait créer à l'avance un plan de résolution des conflits pour aider à gérer les désaccords.

Si une communauté dispose déjà d'un système efficace de gestion de crises en interne, ce système doit être

clarifié et consigné par écrit afin que les procédures soient claires pour tout le monde. Toute mesure ou règle supplémentaire qui pourrait aider à gérer les conflits liés en particulier à l'investissement extérieur doit être convenue et ajoutée. Bien que les plans de résolution de conflits puissent varier d'une communauté à l'autre, ils devraient au moins aborder les questions suivantes :

- » **Qui est la personne neutre et respectée qui peut aider les personnes impliquées dans le conflit à parvenir à un accord pacifique sur la meilleure façon de répondre à la demande d'un investisseur ?** Il peut s'agir d'un chef religieux, d'un ancien, d'un fonctionnaire de confiance, d'un médiateur qualifié, d'un assistant juridique ou d'un représentant d'une organisation communautaire.
- » **Comment les différends entre les membres de la communauté sur la question de savoir s'il faut ou non négocier avec les investisseurs potentiels ou comment le faire peuvent-ils être résolus ?** Quel est le processus de résolution de conflits existant déjà dans la communauté - comment les conflits sont-ils résolus au sein de la communauté actuellement ? Ce processus est-il suffisant, ou devrait-il être modifié pour prendre en compte des potentiels conflits liés aux investissements extérieurs ? Quelles stratégies supplémentaires de résolution des conflits ou de dialogue pourraient être nécessaires ?

La communauté doit s'assurer qu'elle dispose d'un processus structuré pour résoudre les conflits internes entre ses membres ou les différents groupes de parties prenantes et parvenir à des solutions possibles au problème. Bien que tout le monde puisse ne pas être d'accord, il est possible d'entendre toutes les opinions et de trouver des compromis pour garantir la protection des intérêts de toutes les parties prenantes. Il est bon de créer un processus de résolution des conflits qui permette à chaque partie d'expliquer ses positions, ses besoins, ses intérêts et ses croyances d'une manière que chacun peut clairement comprendre. Il peut être nécessaire de parler honnêtement et ouvertement de toute cause plus profonde, historique, de classe, d'ethnicité ou de moyens de subsistance du conflit. Certaines stratégies de résolution des conflits incluent les points suivants :

- » **Organiser des réunions communautaires pour faciliter un dialogue ouvert.** Il s'agit de réunir toutes les personnes impliquées dans un désaccord et d'engager un débat, ouvert et public. L'objectif est d'entendre toutes les histoires et d'identifier les racines du problème, les dommages causés et toutes les lois pertinentes. Les lois coutumières/autochtones et les lois formelles/statutaires peuvent toutes deux être examinées. Un animateur doit modérer la

discussion pour s'assurer que chacun a la possibilité de s'exprimer et que tous les détails importants sont inclus dans la discussion.

- **Demander de l'aide à des chefs locaux et/ou des responsables gouvernementaux de confiance.** Des chefs respectés peuvent se servir de leur autorité pour aider les parties à résoudre des conflits fonciers difficiles.
- **Médiation.** La médiation est un processus structuré conduit par un médiateur. Les médiateurs peuvent être des avocats, des assistants juridiques, des défenseurs, des chefs ou des membres de la communauté formés et respectés. Le travail du médiateur consiste à rappeler aux parties les lois pertinentes, à les aider à communiquer, à trouver un terrain d'entente et à contribuer à identifier les solutions souhaitées. La médiation est généralement appropriée si les discussions sont au point mort et que les parties estiment avoir besoin de l'aide d'une personne qui ne fait pas partie du conflit. La médiation peut être nécessaire dans les situations suivantes : lorsque les gens deviennent très émotifs ou rendent les compromis difficiles ; lorsque la communication ne passe pas bien ; lorsqu'il y a un grave désaccord sur les faits et les informations pertinentes ; et lorsqu'il y a un déséquilibre de pouvoir important entre les personnes en désaccord. L'objectif du médiateur doit être d'aider à trouver une solution qui profite aux deux parties en désaccord.

QUE DEMANDERA LA COMMUNAUTÉ EN ÉCHANGE DE L'UTILISATION DE SES TERRES ET DE SES RESSOURCES NATURELLES ?

Les lois de nombreux pays permettent aux communautés de demander aux investisseurs de fournir des avantages en échange de l'utilisation de leurs terres et de leurs ressources naturelles. Pourtant, les membres de la communauté ne comprennent pas toujours toute la gamme « d'avantages justes » qu'ils peuvent demander en échange de leurs terres. Par exemple, les communautés peuvent demander des avantages ponctuels comme la construction d'une école ou d'une clinique, mais ne pas demander les enseignants, les médecins, les livres, l'électricité et les médicaments nécessaires pour que les écoles et les cliniques puissent fonctionner avec succès. En attendant, les coûts de ces avantages ponctuels ne représentent généralement qu'une fraction de la valeur du terrain fourni à l'investisseur.

Les membres de la communauté peuvent être encouragés à envisager d'exiger des paiements de loyer ou des accords de partage des bénéfices plus proches

de la valeur réelle de leurs terres, afin de s'assurer que la communauté va effectivement prospérer grâce à l'investissement, en gardant à l'esprit que les avantages qu'une communauté négocie doivent être adaptés à la réalité et aux conditions spécifiques de l'investissement.

AVANTAGES POSSIBLES À EXIGER DES INVESTISSEURS⁵

1. **Le paiement de loyers** ou de redevances liés à l'utilisation des terres et des ressources naturelles.
2. **Des redevances ou une part fixe des bénéfices annuels** versés à la communauté.
3. **Les infrastructures** telles que les centres de santé (y compris les médicaments, les médecins et les infirmières), les écoles (y compris les livres, les enseignants et le papier), une salle de réunion communautaire, des routes et des forages.
4. **L'énergie** (électrique, éolienne ou solaire) et les infrastructures de **télécommunications** infrastructure (téléphone et connexion internet).
5. **Les emplois et les formations professionnelles** pour un nombre spécifique de membres de la communauté, notamment les femmes, les jeunes, les personnes handicapées et les membres de groupes minoritaires.
6. **Les contrats d'approvisionnement avec les membres de la communauté**, par exemple pour acheter des denrées alimentaires aux agriculteurs de la communauté afin de nourrir les employés de l'entreprise.
7. Tout ce que la communauté considère être le meilleur moyen de concrétiser sa vision de l'avenir !

Il ne suffit pas pour la communauté de penser uniquement aux avantages qu'elle demanderait- la question de **savoir comment et quand ces avantages seront fournis** est également importante. Selon le type de prestations que la communauté envisage de demander, ses membres doivent également se pencher sur des questions clés, notamment :

- **Le paiement des loyers et la participation aux bénéfices.**

⁵ Pour une description complète des avantages que les communautés pourraient demander, et dans quelles conditions, voir guide 2, section 8.

- Si la communauté veut être payée par l'investisseur pour l'utilisation de ses terres et de ses ressources, le sera-t-elle en tant que groupe et utilisera-t-elle les fonds pour des projets locaux, ou chaque famille recevra-t-elle une petite part du total ?
 - Si l'argent est versé à chaque famille, comment la communauté s'assurera-t-elle que ce n'est pas uniquement au chef de famille masculin qu'il est remis, mais qu'il est plutôt partagé de manière à ce que tous les membres de la famille en bénéficient ?
 - Si l'argent est versé à la communauté en tant que groupe, qui décidera de la manière dont les fonds seront utilisés ? Comment seront gérés ces fonds ?
 - Où et comment l'argent sera-t-il stocké, et qui y aura accès ?
 - Comment l'utilisation des fonds communautaires sera-t-elle rapportée à la communauté ?
 - Quels protocoles peuvent être mis en place pour garantir que les chefs n'utilisent ou ne gèrent pas l'argent de manière corrompue ?
- **Développement des infrastructures ou des services sociaux.** Si une communauté souhaite que l'investisseur construise une école, un hôpital, une route ou un pont, elle doit réfléchir à l'avance aux détails de la demande :
- Qui construira l'infrastructure ?
 - Y aura-t-il un délai pour les travaux de construction ?
 - Doit-elle être construite à partir de matériaux spécifiques ?
 - Où le bâtiment ou l'infrastructure doit-il être situé ?
 - Quelle sera la pénalité si l'investisseur n'achève pas le projet de construction ?
 - L'investisseur sera-t-il tenu d'effectuer - ou de payer pour - une maintenance périodique de la structure ?
 - Qui payera le personnel d'un hôpital, d'une école ou d'une autre institution ?
- car cela pourrait encourager ce gouvernement à être encore plus absent dans la fourniture de ces services à la communauté à l'avenir. De plus, une fois que l'entreprise quitte une zone (ou peut-être même pendant qu'elle y est encore), il peut être incertain de savoir qui financera et maintiendra l'infrastructure et assurera la fourniture des services après la construction initiale de l'infrastructure.
- **Emplois.** Les investisseurs promettent souvent de créer de nombreux emplois pour les membres de la communauté, mais finissent par n'engager que quelques résidents de la communauté ou par n'embaucher des membres de la communauté que pour des emplois mal payés, tout en recrutant les cadres ailleurs. Les communautés qui demandent aux investisseurs de créer des emplois doivent être prêtes à demander un nombre fixe d'emplois à temps plein et à temps partiel, un certain nombre d'emplois qualifiés (tels que des postes de direction ou des emplois de bureau), des salaires spécifiques pour chaque type d'emploi, et divers avantages qui peuvent accompagner l'emploi, tels que la formation professionnelle. Les communautés doivent également exiger qu'un certain pourcentage de la main-d'œuvre soit recruté au sein des dites communautés ; un grand nombre de travailleurs masculins qui viennent de l'extérieur peuvent apporter avec eux l'alcoolisme, le jeu, les agressions sexuelles et d'autres influences négatives. La communauté doit réfléchir à l'avance aux détails de sa demande :
- Quel pourcentage de l'ensemble de la main-d'œuvre doit être recruté au sein de la communauté ?
 - Quel pourcentage de postes de direction doit revenir aux membres de la communauté ?
 - À quelle fréquence les travailleurs seront-ils payés ?
 - Les membres de la communauté bénéficieront-ils d'un renforcement des compétences et d'une formation professionnelle ?
 - Quels types de mécanismes et de processus internes de réclamation concernant la gestion des ressources humaines seront disponibles pour la communauté si les travailleurs sont maltraités ou non payés, ou si les travailleurs de l'entreprise maltraitent les membres de la communauté ?

Il est important de se rappeler que **la fourniture d'infrastructures et de services connexes est généralement la responsabilité du gouvernement.** Il n'est généralement pas souhaitable qu'une entreprise prenne la place du gouvernement en fournissant des infrastructures et des services clés,

1b

LORQU'UN INVESTISSEUR ARRIVE À LA RECHERCHE DE TERRES À EXPLOITER

- | | | | |
|---|----|---|----|
| 7. Comprendre le droit d'une communauté à être consultée | 32 | 10. Achever le processus de consultation : Prendre une décision concernant le rejet de l'investissement ou la négociation avec l'investisseur | 41 |
| 8. S'assurer que la communauté soit consultée comme il se doit | 35 | 11. Se préparer à négocier un contrat entre la communauté et l'investisseur | 45 |
| 9. Examiner toutes les informations juridiques, techniques et financières pertinentes concernant l'entreprise et l'investissement proposé | 38 | 12. Entamer les négociations | 49 |



L'engagement de la communauté avec un investisseur potentiel commence normalement lorsqu'une entreprise - souvent accompagnée de représentants du gouvernement - se rend d'abord dans cette communauté pour informer ses membres du projet d'investissement proposé. **La communauté doit immédiatement demander l'avis d'un assistant juridique ou d'un avocat à ce moment-là.**

Au pire, l'investisseur et/ou le représentant du gouvernement peut simplement informer la communauté d'un projet qui a déjà été approuvé par des représentants du gouvernement national. Ou encore, les investisseurs peuvent arriver et ne rencontrer que quelques chefs triés sur le volet, les

soudoyant ou en exerçant d'autres pressions pour qu'ils donnent leur accord au nom de leur communauté. Au mieux, l'investisseur et/ou le gouvernement peuvent entamer un processus de consultation et d'engagement prolongé avec la communauté ; dans ces circonstances, le processus de consultation entre la communauté et l'investisseur comprendra des réunions et des occasions pour les membres de la communauté de demander et d'examiner les informations pertinentes sur le projet proposé, d'exprimer leurs préoccupations et d'influencer les décisions concernant le projet potentiel. La suite de ce guide décrit ces processus.



NE SIGNEZ RIEN ET NE DONNEZ PAS VOTRE APPROBATION IMMÉDIATEMENT

Lorsqu'une communauté est approchée par un investisseur potentiel et/ou des représentants du gouvernement à la recherche de terres, elle ne doit pas donner immédiatement son approbation verbale ou signer quoi que ce soit. même si la communauté peut ressentir une immense pression pour dire « oui » aux représentants du gouvernement, dont certains peuvent être des individus très puissants ou craints, elle doit poliment reporter la décision à une réunion ultérieure, puis demander immédiatement une aide juridique et technique.

7.

COMPRENDRE LE DROIT D'UNE COMMUNAUTÉ À ÊTRE CONSULTÉE

Avant qu'un projet ne soit conçu et finalisé, les représentants de l'entreprise et/ou les responsables du gouvernement doivent rencontrer les membres de la communauté locale pour présenter officiellement le projet potentiel, fournir des informations et connaître leurs préoccupations. **Cette réunion est souvent appelée « consultation de la communauté ».** Dans certains pays, des réunions de consultation officielles sont exigées par la loi. Ou alors, comme décrit ci-dessus dans la section 5, les lois internationales et/ou les politiques des organismes de prêt peuvent exiger qu'une communauté donne son « consentement libre, informé et préalable » (CLIP) ; les consultations de la communauté sont une composante essentielle du CLIP.

Idéalement, les consultations créent un espace pour que la communauté puisse influencer les éléments fondamentaux de la conception d'un projet d'investissement. Dans un monde idéal, une « consultation de la communauté » n'a pas lieu lors de

la première rencontre de l'investisseur avec la communauté ; il devrait plutôt s'agir *d'une série de réunions* qui fournissent à la communauté les informations nécessaires pour comprendre pleinement la portée et les objectifs de l'investissement.

Les consultations doivent rassembler toute la communauté pour l'informer du projet d'investissement proposé ; puis elles doivent donner aux membres de la communauté la possibilité de poser des questions, d'examiner des documents et de discuter entre eux de l'investissement. Après avoir rencontré les investisseurs et avoir eu la possibilité de tenir des réunions communautaires internes qui permettent une discussion communautaire privée, les membres de la communauté peuvent décider d'accepter l'investissement tel qu'il est proposé, de le rejeter ou de donner leur avis sur la manière dont l'investissement devrait être modifié pour être acceptable à leurs yeux.



Ne signez aucun document dans l'immédiat. Faites respecter le droit de votre communauté à un consentement libre, informé et préalable.

Malheureusement, les consultations sont souvent caractérisées par des déséquilibres de pouvoir très importants : les investisseurs arrivent souvent pour la première fois, accompagnés de fonctionnaires qui informent la « communauté qu'elle est consultée » et exigent un « oui » immédiat. En effet, de nombreux investisseurs et/ou responsables gouvernementaux peuvent organiser des « consultations » uniquement pour informer la communauté qu'un investissement est en cours. Les communautés peuvent avoir le sentiment qu'elles n'ont pas d'autre choix que d'approuver un projet qui a déjà été approuvé par le gouvernement. Les facteurs suivants peuvent rendre toute « consultation » invalide :

1. **Les communautés peuvent être confrontées à la coercition par le recours ou la menace de recours à la violence, la criminalisation et les arrestations abusives par le gouvernement ou l'investisseur et ses agents.** L'armée nationale, la police ou des « voyous » engagés par une tierce personne peuvent être utilisés pour intimider les gens, brûler les maisons et les biens, et employer des tactiques violentes pour faire taire la dissidence au sein de ou l'opposition de la communauté. Ces stratégies peuvent être utilisées pour obtenir le consentement de la communauté ou empêcher que ses membres ne demandent plus d'informations ou n'exigent de meilleurs termes contractuels. Les investisseurs peuvent également agir de manière corrompue, soit en soudoyant les chefs de la communauté pour qu'ils signent les formulaires de consentement, soit en faisant circuler des « fiches de présence » lors de réunions dont ils prétendent ensuite qu'elles représentent les signatures consentantes des membres de la communauté. Ces « consultations » peuvent être utilisées par l'entreprise et/ou le gouvernement pour donner la fausse impression à des observateurs externes - par exemple, les organismes de certification des normes internationales - que les communautés ont réellement donné leur consentement.


**DEMANDEZ
DES CONSEILS
JURIDIQUES**

La législation de votre pays exige-t-elle que l'investisseur ou le gouvernement consulte la communauté ? Que doit faire exactement l'investisseur lors d'une consultation ? S'il n'existe pas de lois ou de normes sur lesquelles s'appuyer, la communauté peut toujours demander ou exiger une consultation véritable et un accès total aux informations détenues par l'entreprise ou le gouvernement.

2. **Les investisseurs et les responsables gouvernementaux peuvent ne pas donner aux membres de la communauté suffisamment d'informations leur permettant d'évaluer pleinement les avantages et les inconvénients de l'investissement proposé.** Les communautés peuvent subir des pressions de la part des responsables gouvernementaux pour qu'elles acceptent des accords qu'elles ne comprennent pas entièrement. L'investisseur peut ne pas informer les membres de la communauté des principaux aspects de l'investissement, dont la connaissance est nécessaire pour négocier correctement un contrat qui soit réellement bénéfique à la communauté. Voici des exemples d'informations clés qui peuvent être retenues :

- La valeur marchande des terres et des ressources naturelles de la communauté ;
- Les bénéfices annuels escomptés que l'investisseur tirera de l'entreprise ;
- La valeur nette globale de l'entreprise ; et
- Les impacts attendus sur l'eau, l'air, les forêts et la santé des membres de la communauté.

Même lorsque des informations sont fournies, elles peuvent ne pas être communiquées dans une langue que les communautés peuvent comprendre. Par conséquent, les membres de la communauté peuvent ne pas être correctement informés de l'investissement proposé et de ses effets potentiels sur l'environnement, l'économie, la santé et le bien-être de la communauté.

3. **Les investisseurs et le gouvernement peuvent également demander aux communautés de signer des contrats vagues ou non détaillés** qui n'incluent pas de délimitations claires des terres concédées ou louées, des calendriers ou des promesses concrètes de paiements ou d'avantages, des ajustements de loyers en fonction de l'inflation au fil du temps, ou une articulation claire de la manière dont la communauté peut tenir l'investisseur responsable de l'octroi intégral et en temps voulu des avantages, des protections environnementales et d'autres termes clés du contrat.

Pour toutes ces raisons et bien d'autres encore, **une communauté doit rechercher la présence et le soutien d'un assistant juridique, d'un avocat, d'un défenseur d'une ONG de confiance ou d'un responsable du gouvernement lors de la consultation et ne pas signer ou accepter quoi que ce soit avant la fin du processus de négociation officiel.**

DEMANDER UN SOUTIEN JURIDIQUE ET TECHNIQUE LORS DE NÉGOCIATIONS AVEC DES INVESTISSEURS

Des avocats, des experts en environnement, des économistes, des professionnels spécialisés dans le développement communautaire, les droits humains, l'analyse financière et/ou les négociations avec les investisseurs, ainsi que d'autres professionnels techniques peuvent aider à résoudre les problèmes d'information et de différences de pouvoir entre les communautés et les investisseurs. Ils peuvent également appuyer des contrats plus équitables et plus justes entre la communauté et les investisseurs. De tels professionnels peuvent :

- » Aider les communautés à comprendre leurs droits légaux en vertu des lois nationales et internationales ;
- » Accéder à et comprendre les informations techniques clés, notamment les plans d'affaires des investisseurs et les résultats d'une étude d'impact environnemental, social ou sur les droits humains ;
- » Déterminer les risques et les avantages probables d'un projet d'investissement potentiel ;
- » Examiner les projets de contrat et aider à finaliser un contrat ;
- » Fournir des conseils sur des questions juridiques complexes ;
- » Faciliter des consultations participatives et inclusives ;
- » Soutenir la communauté lors des interactions avec l'investisseur ; et
- » Négocier avec les investisseurs en tant que personnes informées et autonomes.

Cependant, les défenseurs et les scientifiques fixent souvent des taux horaires ou journaliers élevés, et **leur rémunération peut poser problème aux communautés**. Les défenseurs locaux peuvent aider à mettre la communauté en relation avec des organisations non gouvernementales (ONG) locales, nationales ou internationales ou des réseaux professionnels qui peuvent être en mesure de soutenir gratuitement (pro bono) les clients et les communautés à faibles revenus. **Afin de réduire**

les coûts, les membres de la communauté locale pourraient suivre une formation d'assistants juridiques qui travaillent en étroite collaboration avec un avocat pour fournir des informations juridiques à la communauté, résoudre les litiges et répondre aux besoins juridiques de la communauté dans toutes les interactions entre celle-ci et les investisseurs.⁶

Sinon, le gouvernement, l'investisseur ou une autre institution peut proposer de fournir une assistance juridique ou de payer pour que la communauté reçoive une assistance. **Dans de tels cas, soyez prudent !** Si le gouvernement ou l'entreprise finit par payer un avocat ou un expert pour aider la communauté, celle-ci doit :

- » **Demander à choisir l'avocat, même si l'investisseur paie ses honoraires.** Si l'entreprise paie l'avocat de la communauté, un plan de paiement doit être établi pour garantir que le paiement continu de cet avocat est indépendant de l'approbation de son travail par l'entreprise. L'argent peut être versé à l'avance dans un fonds ou un compte neutre qui n'est pas contrôlé par l'investisseur.
- » **être vigilante pour savoir si l'avocat ou l'expert fournit des conseils qui ne sont pas plutôt dans l'intérêt de l'entreprise ou du gouvernement.** Les membres de la Communauté doivent prendre les décisions et fixer les objectifs que leur avocat ou leur expert les aidera à atteindre.
- » **Inscrire les conditions de paiement de l'investisseur ou du gouvernement pour l'assistance juridique de la communauté dans un protocole d'accord (MOU)** qui indique clairement combien d'argent sera versé, à qui, comment l'argent peut être utilisé et les droits de la communauté (par exemple, le droit à des conseils confidentiels, à choisir qui fournit l'assistance juridique, à décider si elle souhaite ou non poursuivre les négociations avec l'investisseur) ainsi que ses responsabilités. Le protocole d'accord doit indiquer clairement que l'argent destiné à l'aide juridique que l'investisseur ou le gouvernement a versé n'est pas un paiement en échange du consentement de la communauté à l'investissement.

⁶ Pour un guide détaillé sur la manière de commencer un programme d'assistant juridique, voir <https://namati.org/resources/developing-a-community-paralegal-program/>.

S'ASSURER QUE LA COMMUNAUTÉ SOIT CONSULTÉE COMME IL SE DOIT

Avant d'entamer un processus de consultation, les défenseurs doivent aider les membres de la communauté à déterminer s'ils ont le droit légal, en vertu du droit national, de rejeter le projet. Les facteurs qui renforcent ou affaiblissent le droit d'une communauté à rejeter un projet proposé sont notamment les suivants :

- » **Si la communauté est légalement propriétaire de ses terres et de ses ressources naturelles** en vertu du droit national, et si le projet concerne des investissements agricoles, forestiers ou manufacturiers. Si la communauté est propriétaire

de ses terres, elle peut être en droit de décider simplement de ne pas les louer à un investisseur potentiel ou de ne pas conclure de contrat avec lui.

- » **Si le projet est un projet minier ou concerne des ressources du sous-sol** qui sont uniquement sous le contrôle du gouvernement, alors **la communauté peut ne pas avoir le droit de rejeter le projet** et peut devoir se concentrer sur la négociation d'un accord ayant le moins d'impact négatif possible.



Les chefs communautaires ne devraient jamais rencontrer des investisseurs potentiels seuls. Les réunions avec les investisseurs doivent être ouvertes à tous les membres de la communauté pour qu'ils puissent y assister et poser des questions.

Dans les deux cas, les défenseurs et les membres de la communauté peuvent prendre diverses mesures pour s'assurer qu'une consultation légitime a bien lieu, comme par exemple :

1. **Refuser de donner un consentement immédiat et demander un soutien juridique.** Si un investisseur demande à la communauté d'accepter quelque chose qu'elle ne comprend pas ou qu'elle n'approuve pas, ou s'il lui donne un contrat pour qu'elle le signe simplement, les membres de la communauté doivent informer l'investisseur qu'ils :
 - ne consentent pas encore à son projet ;
 - ont le droit de demander un avis juridique avant de signer quoi que ce soit ou de donner leur consentement ; et
 - qu'ils ne sont pas encore prêts à négocier et ont besoin de plus de temps et d'informations avant de pouvoir informer l'entreprise de leur position.



2. Enregistrer chaque interaction avec les investisseurs dans une vidéo ou par écrit.

Plus important encore, la communauté doit consigner par écrit, sur support vidéo ou audio (à l'aide d'un téléphone type smartphone), chaque interaction avec l'investisseur et ses représentants, même les appels téléphoniques. Tout ce que l'investisseur dit aux membres de la communauté, et tout ce qui fait l'objet d'une discussion entre la communauté et l'investisseur doivent être écrits et photographiés pour qu'il y ait à la fois un enregistrement papier et un enregistrement numérique. La communauté doit conserver des copies de toutes les notes, lettres, courriers électroniques ou SMS qu'elle envoie à l'investisseur ou qu'elle reçoit de lui⁷. Ces documents peuvent être utilisés dans le cadre de procédures judiciaires comme preuve du contenu de toutes les interactions pertinentes entre la communauté et l'investisseur.

3. **Identifier les exigences légales en matière de consultation.** Les défenseurs peuvent identifier ce que la loi nationale exige pour une consultation, puis aider les membres de la communauté à rappeler à l'entreprise et au gouvernement les exigences de la loi et à demander qu'elle soit correctement appliquée. Si de telles lois n'existent pas, les défenseurs peuvent se tourner vers les politiques, règles et exigences internes de l'entreprise, ou vers les normes externes que l'entreprise doit suivre, comme les normes des systèmes de certification ou les normes exigées par les banques qui fournissent de l'argent à l'entreprise.

- Par exemple, si l'entreprise cultive du palmier à huile et est certifiée par la Table ronde sur l'huile de palme durable (RSPO), la communauté peut exiger plus d'informations sur l'investissement proposé et que l'entreprise attende que son CLIP soit donné, car les Principes et critères pour la production d'huile de palme durable de la RSPO exigent que les entreprises fournissent des informations (principe 1) et obtiennent le consentement libre, informé et préalable de la communauté (principe 2.3).

D'autres systèmes de certification et normes financières ont des exigences similaires. Les défenseurs peuvent avoir besoin de demander l'aide d'une ONG nationale ou internationale pour découvrir quelles institutions financières financent le projet et quelles procédures le règlement de ces institutions exigent.

⁷ Le fait de disposer d'un dossier permettra de confirmer ce qui a été dit et convenu. La conservation de notes et de documents, en tant que rappel des promesses faites, peut être particulièrement utile au cours du processus de négociation. Cette documentation peut également être utile en cas de conflits ou de désaccords entre l'entreprise et la communauté, ou si la communauté décide ultérieurement de poursuivre l'entreprise en justice.

4. **Exiger qu'un processus de consultation authentique soit respecté.**

Les défenseurs peuvent aider la communauté à exiger que la consultation se déroule conformément aux meilleures pratiques. Ceci signifie demander à ce que les consultations :

- Aient lieu *avant* que le gouvernement n'autorise la mise en œuvre du projet ;
- Aient lieu au stade le plus précoce possible de la conception et de l'élaboration du projet ;
- Permettent à une communauté de donner ou **de refuser** son consentement libre, informé et préalable (CLIP) ;
- Donnent à la communauté la possibilité de s'informer sur le projet et **d'influencer les décisions** qui le concernent ;
- Se déroulent dans la langue maternelle de la communauté ;
- Soient menées conformément aux règles et coutumes de la communauté ;
- Offrent des possibilités de participation à tous les membres de la communauté, y compris les femmes, les jeunes et les membres des groupes marginalisés ; et
- Soient correctement financées (idéalement de manière indépendante) pour permettre à la communauté d'avoir accès à une assistance juridique et à d'autres formes d'assistance technique et de renforcer sa capacité à remédier aux déséquilibres de pouvoir probables entre l'entreprise et elle.



5. **Ne laissez pas les chefs de la communauté approuver les accords sans consulter le reste de la communauté.**

Les investisseurs et les responsables gouvernementaux qui les soutiennent préfèrent souvent rencontrer un chef de communauté ou un groupe de chefs ou d'anciens seuls. Il est beaucoup plus facile de persuader, d'intimider ou de corrompre quelques personnes que d'obtenir l'approbation authentique de toute une communauté. Les communautés doivent faire tout leur possible pour s'assurer que leurs chefs n'ont pas de rencontres privées et secrètes avec les investisseurs. Les avocats peuvent aider les communautés à établir des règles locales qui exigent la pleine participation de toute la communauté aux décisions d'investissement et requièrent que les chefs convoquent une grande réunion de toute la communauté chaque fois qu'un investisseur arrive pour discuter de l'investissement proposé.

Si les chefs prennent une décision concernant l'investissement sans consulter la communauté, celle-ci doit demander l'appui de ses défenseurs pour prendre des mesures contre ces chefs. Dans certains cas, les communautés ont réussi à convaincre leurs chefs (en se référant aux règlements de la communauté et par des tactiques de honte publique, etc.) de rencontrer les investisseurs et d'annuler la transaction ou d'exiger une consultation de toute la communauté.

Si l'entreprise se montre réticente à consulter la communauté comme il se doit, celle-ci et ses défenseurs peuvent alors choisir de prendre des mesures pour attirer l'attention sur la situation, par exemple en utilisant les médias pour faire connaître son histoire, en plaidant directement auprès des actionnaires de l'entreprise, en demandant l'aide d'alliés nationaux et internationaux influents, en recherchant le soutien de responsables gouvernementaux de confiance et en recourant à d'autres formes d'action directe. Dans certains cas, l'action directe ne devrait être entreprise qu'en dernier recours, car les communautés ont parfois été confrontées à de violentes représailles pour avoir fait connaître leur situation.

EXAMINER TOUTES LES INFORMATIONS JURIDIQUES, TECHNIQUES ET FINANCIÈRES PERTINENTES CONCERNANT L'ENTREPRISE ET L'INVESTISSEMENT PROPOSÉ

Pour prendre une décision éclairée sur la manière de répondre à un investisseur intéressé lors du processus de consultation (et, si la communauté décide de négocier avec l'investisseur, pendant le processus de négociation également), une communauté doit pouvoir accéder à et comprendre les informations clés sur l'investisseur, le projet proposé et tous les impacts positifs et négatifs potentiels dudit projet. Grâce à ces informations, les membres de la communauté seront mieux à même de décider s'ils acceptent ou non de négocier avec l'investisseur et quelles exigences ils peuvent formuler pendant les négociations. Les membres de la communauté doivent immédiatement demander l'aide d'experts juridiques et techniques qui peuvent les aider à demander les informations, à faire des recherches sur l'investissement et l'historique de l'entreprise, les fondateurs, les directeurs et les bailleurs de fonds, et à expliquer ce que disent les documents (souvent rédigés intentionnellement pour être difficiles à comprendre) de manière à ce que tous les membres de la communauté puissent les comprendre.

1. Pour débiter, les communautés et leurs défenseurs doivent **poser directement à l'investisseur une série de questions**. Ces questions pourraient inclure :
 - Quel est le nom de l'entreprise qui cherche un terrain ?
 - L'entreprise travaille-t-elle légalement dans ce pays ? (Si oui, demandez à voir les documents prouvant qu'elle a reçu l'autorisation du gouvernement).
 - Quel type d'investissement est prévu ? Quelles sont les activités prévues sur les terres ?
 - Quelles terres l'investisseur souhaite-il exploiter pour l'investissement ? Pourquoi l'investisseur ou l'entreprise a-t-il choisi ces terres communautaires en particulier ?
 - Quelle est la durée du bail que l'investisseur souhaite obtenir ? Ou bien l'investisseur cherche-t-il à acheter les terres ?



Réunissez-vous en tant que communauté pour examiner toutes les informations concernant l'investisseur potentiel et le projet d'investissement avant d'accepter de partager des terres communautaires avec ce dernier.

- Quels sont les bénéfices que l'investisseur s'attend à réaliser ?
- Quels sont les impacts environnementaux et sociaux attendus de l'investissement ?
- Quels avantages l'investissement apportera-t-il à la communauté ?
- Comment l'investissement affectera-t-il la prospérité et le bien-être des membres de la communauté ?
- Comment l'investisseur compte-t-il interagir et communiquer avec la communauté ?

2. Les communautés doivent également demander à l'investisseur et au gouvernement de fournir **des copies des documents suivants** :

- **L'étude de faisabilité** : Les lois nationales exigent souvent que les investisseurs réalisent des « études de faisabilité » qui examinent si le projet proposé est adapté et susceptible de générer des bénéfices ou d'atteindre les résultats prévus. Les membres de la communauté peuvent demander à examiner l'étude de faisabilité pour pouvoir comprendre si le projet est susceptible d'échouer ou de réussir ; ces informations peuvent aider les membres de la communauté à éviter de négocier et de signer des contrats avec des investisseurs dont les projets présentent un risque élevé d'échec.
- **Le plan d'affaires (business plan) de l'investisseur** : Les investisseurs sont souvent tenus de soumettre un plan d'affaires au gouvernement avant que leur projet d'investissement ne soit approuvé. Ces plans d'affaires doivent fournir des informations sur la manière dont l'investisseur prévoit de développer les terres, y compris un plan de travail et un calendrier détaillés. Le plan d'affaires doit contenir des informations sur les bénéfices annuels escomptés par l'investisseur et/ou sur les bénéfices attendus dans le temps (quelques années au moins). Ces détails peuvent aider les membres de la communauté à comprendre comment le projet peut les affecter et combien d'argent l'investisseur espère gagner.
- **Les permis et licences** : Les investisseurs doivent souvent obtenir différents permis ou licences du gouvernement pour entreprendre des activités telles que puiser de l'eau ou couper du bois. Ces permis et licences exigent de l'investisseur qu'il fasse (ou ne fasse pas)

certaines choses sur les terres de la communauté ou à proximité. Les communautés ne doivent pas croire l'investisseur sur parole lorsqu'il affirme avoir l'autorisation du gouvernement d'accéder aux terres, à l'eau ou aux forêts, et doivent exiger de voir des copies de toutes les licences ou permis nécessaires. Si l'investisseur refuse, les membres de la communauté peuvent obtenir ces informations auprès des organismes gouvernementaux compétents ; pour ce faire, ils devront peut-être déposer une demande de « liberté d'information » (décrite ci-dessous).

- **Le contrat entre l'investisseur et l'État concernant le projet proposé** : Dans certaines situations, une entreprise doit négocier un contrat avec le gouvernement pour réaliser l'investissement prévu. Les membres de la communauté et leurs avocats doivent demander des copies de tout contrat conclu entre le gouvernement et l'investisseur afin de voir quels droits et obligations contractuels ont déjà été négociés entre le gouvernement et l'investisseur. Le contenu du contrat entre l'investisseur et l'État peut limiter ou accroître le pouvoir de négociation de la communauté avec l'investisseur. Par exemple, dans les pays où l'État est le propriétaire légal du terrain devant être utilisé par un investisseur et où ce dernier a déjà signé un contrat avec le gouvernement, une communauté peut ne pas être en mesure de prendre part aux processus de décision sur l'investissement. Toutefois, les communautés susceptibles d'être touchées par l'investissement doivent être consultées et leurs préoccupations doivent être prises en compte.

En ce qui concerne les avantages pour la communauté, il est important de comprendre le contenu du contrat entre l'investisseur et l'État : la communauté peut découvrir que le contrat entre le gouvernement et l'investisseur exige de l'investisseur qu'il fournisse certains avantages à la communauté. Ces informations peuvent aider la communauté à tenir l'investisseur responsable de la fourniture de ces avantages, donner l'examen de toutes les informations juridiques, techniques et financières pertinentes concernant la société et l'investissement proposé aux membres de la communauté la possibilité de préciser les conditions auxquelles ils souhaitent recevoir lesdits avantages, et éventuellement leur permettre de demander des avantages supplémentaires à ceux que l'investisseur

était déjà tenu contractuellement de fournir. Par ailleurs, le contrat entre l'État et l'investisseur peut inclure des clauses qui limitent considérablement les protections sur lesquelles la communauté peut insister ou les avantages qu'elle peut demander.

- **Les rapports d'études environnementales et les études d'impact (y compris les études d'impact environnemental, social et sur les droits humains) :** Les rapports de cadrage environnemental sont souvent réalisés aux premiers stades de la planification d'un projet, avant qu'une étude complète des impacts ne soit effectuée. Ces rapports de cadrage présentent une brève évaluation des risques environnementaux du projet proposé et diverses recommandations sur la manière d'éviter ou de minimiser les impacts négatifs potentiels. Il est bon d'examiner les rapports de cadrage, car les études d'impact peuvent ne pas être achevées avant le début des négociations. Les communautés peuvent reporter la signature de tout contrat jusqu'à ce qu'elles aient vu les résultats de toutes les études d'impact ainsi que le plan de l'investisseur pour atténuer les risques potentiels identifiés.
- **La réputation de l'investisseur, ses antécédents ou ses performances dans le cadre d'autres projets :** Les communautés peuvent vouloir demander des informations sur les autres projets de l'investisseur, y compris des documents montrant comment ces projets ont fonctionné au fil du temps. Ces informations peuvent aider à clarifier le mode de fonctionnement habituel de l'entreprise et à déterminer si elle s'engage à faire en sorte que ses activités profitent aux communautés, à garantir le respect des droits humains des membres de la communauté et à respecter les lois environnementales.
- **Les informations sur les personnes qui financent l'investissement potentiel :** Les entreprises sont souvent des filiales de grandes maisons « mères » portant des noms différents. En outre, les grands projets d'investissement recherchent souvent des financements auprès de plusieurs sources. Les défenseurs peuvent aider les communautés à découvrir et à « cartographier » l'entité qui a promis de financer l'investissement potentiel, et quelle est la maison « mère » de l'investisseur. Ces informations peuvent aider la communauté à défendre ses intérêts dans les cas où l'entreprise agit de mauvaise foi.

Les informations doivent être fournies dans un format accessible et dans la langue locale, et idéalement accompagnées d'images ou de vidéos qui peuvent aider la communauté à comprendre ces informations.

Si l'information n'est pas divulguée, la communauté et ses défenseurs peuvent faire une demande d'accès à l'information pour exiger toutes les informations sur l'investissement proposé. Si le gouvernement ou l'entreprise dissimule des informations sur l'investissement à la communauté, les défenseurs peuvent aider les communautés à faire une « demande de liberté d'information » pour exiger que le gouvernement divulgue l'information requise. Plus d'une centaine de pays ont adopté des lois relatives à la liberté d'information (FOI), qui donnent au grand public le droit de demander l'accès aux données détenues par les gouvernements nationaux. Il peut être nécessaire de demander l'aide d'un avocat spécialisé dans les demandes de liberté d'information pour aider à déterminer à quelles informations la communauté a droit et comment y accéder.

Demandez à ce que des exemplaires de tous les documents pertinents soient remis à la communauté pour qu'elle les lise attentivement, les comprenne et les analyse. Si cela n'est pas possible, les défenseurs ou les membres de la communauté peuvent prendre des photos de chaque page des documents avec un Smartphone, puis envoyer ces photos pour qu'elles soient imprimées et examinées de près. La communauté aura probablement besoin de l'aide d'avocats, d'assistants juridiques et d'experts techniques pour comprendre ce que disent les documents. Les membres de la communauté doivent demander qu'on leur accorde tout le temps nécessaire, dans des limites raisonnables, pour examiner les détails d'un investissement proposé.

Enfin, pour compléter cette documentation, **les défenseurs et les chefs communautaires peuvent effectuer des recherches sur la manière dont des projets d'investissement similaires ont été réalisés** (par l'investisseur ou d'autres entreprises), et sur les impacts de ces projets sur les communautés locales et l'environnement. Les membres de la communauté peuvent vouloir contacter d'autres communautés où l'investisseur travaille déjà pour s'enquérir de leurs expériences avec ce dernier et de la manière dont leurs terres, leurs moyens de subsistance et leurs autres intérêts ont été affectés par le projet. Les membres de la communauté peuvent également demander à visiter les autres projets de l'entreprise pour voir par eux-mêmes comment le projet proposé fonctionnera dans la pratique.

ACHEVER LE PROCESSUS DE CONSULTATION : PRENDRE UNE DÉCISION CONCERNANT LE REJET DE L'INVESTISSEMENT OU LA NÉGOCIATION AVEC L'INVESTISSEUR

Une fois que les membres de la communauté auront examiné toutes les informations pertinentes concernant l'entreprise et l'investissement proposé, ils devront organiser des discussions communautaires et prendre une décision sur l'opportunité d'autoriser ou non l'entreprise à réaliser le projet sur leurs terres. Au moment de prendre cette décision, les membres de la communauté doivent se référer et réfléchir :

- ➔ **Aux exercices de visualisation et d'évaluation** et au plan d'action qui en résulte ;
- ➔ **Aux droits de la communauté** en vertu du droit national et international ;
- ➔ **Aux règlements de la communauté, y compris les processus décisionnels et les stratégies de résolution des conflits convenus ;**
- ➔ **Aux connaissances et à la compréhension accrue** acquises grâce à la lecture des documents du projet, aux recherches sur l'investisseur et à l'analyse de tous les impacts positifs et négatifs probables du projet.

Une fois que la communauté est prête à prendre une décision, elle peut convoquer une dernière réunion de « consultation » avec l'investisseur pour donner ou refuser son consentement à la réalisation du projet.



Pour aider à protéger les intérêts de la communauté, documentez soigneusement leur consentement libre, informé et préalable ou leur rejet de l'investissement proposé sur papier, ainsi qu'avec des photos et des vidéos.

Lors de cette réunion, à laquelle devraient assister tous les membres de la communauté, ou le maximum possible de membres de la communauté, **la communauté et les défenseurs doivent soigneusement documenter leur consentement libre, informé et préalable (ou leur refus) sur papier, avec des photographies et des vidéos.** Documenter soigneusement la décision de la communauté aidera à protéger les intérêts de cette dernière et se prémunir de fausses allégations selon lesquelles la communauté a donné son consentement libre, informé et préalable (alors qu'en fait elle a refusé son consentement).

Avant la fin de la consultation, **les membres de la communauté doivent exiger qu'on leur remette une copie des documents pertinents** ; très souvent, les communautés se retrouvent sans aucun document. Des copies de toute la documentation papier de la décision doivent être conservées par la communauté, et une copie doit être déposée auprès des bureaux gouvernementaux locaux et nationaux appropriés.

SI LA COMMUNAUTÉ DÉCIDE DE NE PAS AUTORISER L'INVESTISSEUR À ACCÉDER À SES TERRES ET À L'EXPLOITER

Si une communauté décide qu'elle ne veut pas que l'entreprise réalise un projet d'investissement sur ses terres, elle peut être en droit de choisir simplement de ne pas louer ses terres à un investisseur potentiel ou de ne pas conclure de contrat avec lui. La communauté peut le faire en refusant son consentement libre, informé et préalable au projet, et elle doit consigner ce refus de consentement par écrit. Si l'entreprise et le gouvernement refusent d'accepter la décision de la communauté, les défenseurs et les avocats peuvent soutenir cette dernière pour qu'elle continue à s'opposer au projet. Dans de tels cas, les stratégies possibles peuvent inclure :

→ **L'engagement dans des processus de diligence raisonnable** : Les évaluations d'impact sur l'environnement, les procédures de diligence raisonnable et autres processus exigés par le gouvernement (ou les bailleurs finançant l'investissement) donnent parfois aux communautés la possibilité de faire part de leurs préoccupations ou de contester les résultats, plans et recommandations. Les avocats peuvent aider la communauté à découvrir les processus en cours et à élaborer un plan lui permettant de participer à ces processus et de porter plainte ou de s'opposer aux conclusions des évaluations pertinentes.

→ **L'engagement dans des mécanismes de réclamation non judiciaires** : Comme nous l'avons vu plus haut, la communauté pourrait être en mesure d'utiliser les règles et les normes exigées par :

- **Les protocoles internes de l'entreprise** ;
- **Des systèmes de certification internationaux** comme la Table ronde sur l'huile de palme durable ;
- **Les institutions de prêt et les banques** qui financent le projet ;
- **Les compagnies d'assurance** qui assurent le projet ;
- **Les acheteurs** qui achètent les produits de l'entreprise ; et
- **D'autres agences et institutions** associées au projet proposé

pour soutenir son opposition au plan d'investissement de l'entreprise ou à l'acquisition forcée de terrains. Les avocats peuvent aider les membres de la communauté à découvrir quelles normes s'appliquent, s'il existe des mécanismes ou des procédures de grief liés à ces normes, et quels sont les réparations possibles s'ils déposent une plainte ou s'engagent dans les mécanismes de réclamation. S'il existe des mécanismes de réclamation, la communauté peut choisir de déposer une plainte pour éventuellement faire arrêter le projet.⁸

→ **Campagnes de sensibilisation** : Les campagnes de sensibilisation qui expliquent les préoccupations de la communauté à de nombreux acteurs nationaux et internationaux différents peuvent contribuer à faire connaître les doléances de la communauté et à exercer une pression sur le gouvernement et l'entreprise pour qu'ils prennent en compte les intérêts de la communauté. Les membres de la communauté peuvent faire participer les médias en racontant leur histoire aux journalistes, en prenant la parole dans des émissions de radio, en écrivant des éditoriaux et des lettres aux journaux, et en bloquant sur Internet. Cette campagne de sensibilisation pourrait également bénéficier d'alliances avec des ONG portées vers la sensibilisation qui peuvent aider à faire connaître la situation de la communauté à un public national, régional ou mondial. La communauté peut utiliser les médias

⁸ Il peut exister d'autres mécanismes de réclamation ; par exemple, si un investisseur vient d'un pays membre de l'Organisation de Coopération et de Développement économiques (OCDE), la communauté peut être en mesure de déposer une plainte auprès d'un point de contact national de l'OCDE dans le pays d'origine de cet investisseur.

non seulement pour faire la lumière sur les actions de mauvaise foi de l'entreprise, mais aussi pour faire publiquement honte aux acteurs impliqués dans toute la une fois qu'un investisseur est arrivé à la recherche d'un terrain chaîne d'investissement, y compris les banques qui financent l'entreprise, les assureurs qui couvrent les opérations de l'entreprise, les actionnaires de l'entreprise qui peuvent être en mesure d'influencer ses décisions et les autres parties prenantes qui peuvent avoir une certaine forme d'influence. Ce type de plaidoyer peut contribuer à accroître la pression sur l'entreprise pour qu'elle réponde aux préoccupations de la communauté.

→ **Campagnes de lobbying** : Les campagnes de lobbying impliquent un contact plus discret avec le gouvernement, les membres de l'entreprise et les autres institutions et acteurs concernés pour essayer de les convaincre de prendre des mesures pour soutenir la position de la communauté..

→ *Au niveau du gouvernement local*, où les fonctionnaires peuvent être plus ouverts à l'écoute des besoins et des intérêts de leurs électeurs, les communautés peuvent demander au gouvernement local d'adopter une législation interdisant ou réglementant les activités de certaines entreprises dans leur région. En fonction de la législation nationale, cette loi peut être liée à l'exercice par les gouvernements locaux de *clauses de protection judiciaire*, que le gouvernement peut adopter pour protéger leurs circonscriptions contre des investissements éventuellement nuisibles. Les autorités locales peuvent également adopter une loi exigeant des investisseurs qu'ils se conforment à un ensemble d'exigences afin que l'entreprise puisse obtenir – et conserver – une licence commerciale auprès des autorités locales concernées.

→ *Au niveau du gouvernement national*, les communautés peuvent engager leurs représentants au sein du corps législatif pour exercer leurs *pouvoirs de contrôle* et tenir le pouvoir exécutif (tous les fonctionnaires administratifs) responsable du respect des lois nationales qui protègent l'environnement et les droits des communautés.

→ **Litiges stratégiques** : La communauté peut consulter un avocat et choisir d'intenter une action en justice contre l'investisseur et toutes les institutions et acteurs associés. Une action en justice peut être intentée pour :

- Renforcer ou reconnaître plus explicitement les droits fonciers de la communauté ;
- Rétablir l'utilisation communautaire des terres ;
- Reconnaître formellement le droit de la communauté au CLIP ; ou
- Contester la légalité des décisions gouvernementales d'accorder à l'entreprise la permission de réaliser le projet (y compris les décisions gouvernementales d'accorder des permis et des licences, et d'approuver les études d'impact et autres rapports ou plans).

→ **Action directe** : L'action directe peut comprendre des protestations, des marches, des piquets de grève, des sit-in, des boycotts et d'autres formes de désobéissance civile visant à faire connaître les doléances de la communauté et, dans certaines circonstances, à arrêter physiquement ou à retarder les activités de l'entreprise. Pour la sécurité de la communauté, les actions directes doivent rester non violentes. Celles-ci ne doivent être entreprises qu'en dernier recours, car elles peuvent être considérées comme illégales, et donc comporter des risques importants pour les membres de la communauté, notamment l'emprisonnement, les accusations pénales et le harcèlement ou la violence des forces de sécurité.

Pour toutes les stratégies potentielles, les membres de la communauté doivent demander une aide juridique et technique afin de s'assurer qu'ils comprennent bien les conséquences potentielles de leurs efforts visant à s'opposer à l'investissement. Selon le contexte, certaines stratégies peuvent comporter des risques sérieux pour les membres de la communauté. Par exemple, s'exprimer contre un projet soutenu par de puissantes élites nationales peut mettre en danger la sécurité physique des membres de la communauté ou créer un risque d'emprisonnement.

SI LA COMMUNAUTÉ DÉCIDE DE LAISSER L'INVESTISSEUR ACCÉDER À SES TERRES ET LES EXPLOITER

Si la communauté décide de partager ses terres avec un investisseur potentiel, elle mettra fin au processus de consultation en indiquant sa volonté de négocier les conditions selon lesquelles l'investissement sera réalisé. Il est important de noter que le fait d'entrer dans un processus de négociation ne signifie pas que la communauté : (1) a promis qu'un contrat sera conclu ou (2) a donné à l'investisseur l'autorisation d'exploiter ses terres.

Comme il s'agit d'une nouvelle phase avec de nouvelles procédures, la communauté peut avoir besoin d'un soutien juridique et technique différent ou plus expérimenté, ainsi que de nouveaux financements et autres ressources nécessaires à un processus de négociation officiel.

QU'EST-CE QUE LA NÉGOCIATION ?

La négociation implique au minimum deux personnes ou parties qui se réunissent dans le but de parvenir à un accord sur les modalités exactes de leur collaboration, de leur communication et de leur échange ou partage de ressources. Dans un processus de négociation, la communauté et l'investisseur viennent chacun à la table avec les résultats spécifiques qu'ils souhaitent obtenir et discutent jusqu'à ce qu'ils parviennent à un compromis qui satisfasse les deux parties.

Une communauté ne doit pas accepter ou refuser l'offre d'un investisseur comme un contrat complet qu'elle doit « accepter ou rejeter » dans son ensemble. Au contraire, les contrats négociés impliqueront nécessairement des discussions et des compromis portant sur des dizaines de questions distinctes, résumées dans des « clauses » individuelles. Au cours des négociations, l'investisseur et la communauté font des offres et des contre-offres, chaque partie cherchant à obtenir les conditions les plus avantageuses pour elle et à protéger ses intérêts.

Pour *chaque clause* du contrat, l'équipe de négociation de la communauté ne doit pas se sentir pressée de prendre une décision. Elle doit plutôt poser des questions pour s'assurer qu'elle comprend bien ce qui a été offert, puis analyser soigneusement l'offre et consulter son avocat, son assistant juridique ou son défenseur avant de faire une contre-offre ou d'accepter les conditions proposées par l'investisseur. C'est pourquoi lors d'une négociation, les membres de la communauté doivent savoir ce qu'ils veulent, y compris ce sur quoi ils sont prêts à faire des compromis (par exemple, le loyer mensuel exact qui sera payé à la communauté) et ce sur quoi ils ne sont pas prêts à faire des compromis (par exemple, la protection des sites sacrées de la communauté et l'approvisionnement en eau potable) (voir le **guide 2** pour en savoir plus sur ce qui doit être pris en compte lors de la négociation d'un contrat).

SE PRÉPARER À NÉGOCIER UN CONTRAT ENTRE LA COMMUNAUTÉ ET L'INVESTISSEUR

Si une communauté décide de négocier avec l'investisseur, ses membres et leurs défenseurs et avocats doivent immédiatement commencer à préparer les négociations. Ces préparatifs comprennent la création d'une équipe de négociation et la détermination de la manière dont celle-ci doit rendre compte aux membres de la communauté et les consulter ; l'accord avec l'investisseur sur le format des négociations ; et l'examen ou la détermination des plans et des priorités de la communauté au cours de la négociation. Ils sont décrits dans les pages suivantes.



Même si elles acceptent de partager leurs terres et leurs ressources naturelles avec un investisseur, **les communautés ne doivent jamais vendre ces terres**. Un accord de location garantira que les terres en question restent la propriété de la communauté et qu'elles lui seront rendues à la fin de l'investissement.



Élire un groupe diversifié et respecté de membres de la communauté pour travailler avec les défenseurs afin de négocier le contrat avec un investisseur potentiel.

METTRE SUR PIED UNE ÉQUIPE DE NÉGOCIATION POUR REPRÉSENTER LA COMMUNAUTÉ ET DÉFINIR UN PLAN DE COMMUNICATION

La communauté doit décider qui la représentera lors des réunions avec les représentants de l'entreprise. Avant tout, elle doit mettre en place des protections pour s'assurer qu'aucune personne n'est autorisée à agir seul au nom de la communauté et pour son compte, notamment pour transiger, régler, entrer en médiation, conciliation ou arbitrage, et signer les actes de procédure déposés devant les tribunaux. **Pour prévenir les risques de corruption et de pots-de-vin, il faut qu'au moins trois personnes (de préférence plus) rencontrent l'investisseur pour représenter les intérêts de la communauté et signer tout document qui liera la communauté à l'investisseur.** Afin de choisir les bonnes personnes pour ce travail, la communauté doit organiser une grande réunion et discuter des questions suivantes :

- Les anciens de la communauté, les chefs élus ou une « équipe de négociation » composée d'hommes, de femmes, de jeunes et d'anciens spécialement choisis pour ce rôle représenteront-ils la communauté ?
- Comment l'équipe de négociation peut-elle être représentative de tous les groupes d'acteurs de la communauté, afin que les opinions de tous ses membres puissent être prises en compte ?
- Quelles qualités doivent posséder les membres de l'équipe ? (Par exemple, l'intelligence, l'honnêteté, l'intégrité, la fiabilité, le calme, le courage, le respect, la capacité d'écoute, etc.)
- Quelles sont les compétences que doivent posséder les membres de l'équipe ? (Par exemple, bonnes capacités de lecture, capacité à parler la langue nationale ou la langue des investisseurs, expérience de l'interaction avec des fonctionnaires, capacité à bien s'orienter à la fois dans la culture de la communauté et dans celle de l'investisseur, excellente capacité à argumenter un point / bon art oratoire, etc.)


DEMANDEZ
DES CONSEILS
JURIDIQUES

Dans la mesure du possible, il est préférable d'avoir un avocat ou un assistant juridique de confiance, soit dans l'équipe de négociation de la communauté, soit pour la conseiller étroitement.

La communauté doit définir les rôles et les responsabilités de chaque membre de l'équipe de négociation. En plus de s'assurer que les points de vue des femmes, des jeunes et des membres des groupes minoritaires sont représentés, l'équipe de négociation doit avoir des membres qui peuvent :

- Diriger les négociations au nom de la communauté, en gardant fermement à l'esprit les meilleurs intérêts de celle-ci, même lorsque l'investisseur fait pression ;
- Communiquer et bien écouter ;
- Consigner par écrit le contenu des discussions et les décisions prises dans toutes les réunions avec les responsables de l'entreprise ;
- Demander en toute confiance des éclaircissements lorsque quelque chose n'est pas clair ;
- Garder tout le monde sur la bonne voie, à l'heure et bien organisé ;
- Bien faciliter les réunions, notamment en aidant à gérer la dynamique de groupe et à maintenir l'unité de l'équipe ;
- Effectuer avec succès toute autre tâche que la communauté juge nécessaire pour négocier en son nom.

Pour garantir que l'équipe de négociation demeure responsable devant la communauté, **celle-ci doit également définir clairement la manière dont cette équipe et la communauté au sens large communiqueront**, notamment en discutant, en décidant, et la communauté doit noter les points suivants:

- Comment s'assurera-t-elle que les intérêts de chacun sont représentés par l'équipe de négociation ?
- Que peut décider l'équipe de négociation par elle-même et que doit-elle rapporter à l'ensemble de la communauté pour une décision collective ?
- À quelle fréquence, et sous quelle forme, l'équipe de négociation doit-elle informer les membres de la communauté de l'avancement des négociations et solliciter leur contribution ? (Pendant le processus de négociation, y aura-t-il des réunions quotidiennes ou hebdomadaires ?)
- Au cours des négociations, quelles décisions l'équipe de négociation peut-elle prendre de manière indépendante ?
- Quelles sont les décisions qui nécessitent le consentement et l'accord de l'ensemble de la communauté ?

- L'équipe de négociation peut-elle aller au-delà des conditions sur lesquelles la communauté s'est entendue pour fixer les « limites » supérieures et inférieures de ce sur quoi elle est prête à transiger ?

Ces processus peuvent être utilisés par la communauté au sens large pour responsabiliser l'équipe de négociation tout au long du processus de négociation.

Une fois l'équipe de négociation choisie, les défenseurs peuvent aider ses membres à bien assumer leurs responsabilités en leur **offrant des formations de renforcement des capacités**. Ces formations pourraient inclure les éléments ci-après :

- Examiner et préparer les scénarios attendus pendant la négociation, notamment en rédigeant des points de discussion clairs et en organisant des arguments pour contrer toute demande de l'investisseur susceptible de nuire à la communauté ;
- Faire des jeux de rôle pour simuler le processus de négociation (avec l'équipe de négociation agissant en son nom propre, et d'autres membres de la communauté ou défenseurs jouant le rôle des investisseurs) ;
- Préparer un discours d'ouverture qui expose les objectifs et les préoccupations de la communauté au début de la négociation ;
- Elaborer un plan d'action et un calendrier qui couvrent tous les préparatifs nécessaires à la négociation, et assigner des tâches et des rôles pour s'assurer que toutes les informations nécessaires sont recueillies, que toutes les réunions communautaires nécessaires sont organisées et que toute la logistique essentielle est prise en charge ; et
- Fournir d'autres formations et exercices de renforcement des compétences qui peuvent aider à préparer l'équipe de négociation à bien représenter les intérêts de leur communauté.

S'ACCORDER SUR LA PROCÉDURE, L'ENDROIT, LA DATE ET L'HEURE ET LA LANGUE DES NÉGOCIATIONS

Avant le début des négociations, les chefs de la communauté et/ou l'équipe de négociation sélectionnée doivent rencontrer l'investisseur (et les fonctionnaires concernés, le cas échéant) et s'entendre sur les règles régissant le déroulement des négociations.

- **Qui mènera les négociations au nom des parties** et comment seront-elles identifiées ? La communauté doit présenter son équipe de négociation à l'investisseur, et obtenir les noms et

les positions des personnes qui représenteront l'investisseur (probablement l'équipe juridique des investisseurs).

- **Comment l'investisseur et la communauté communiqueront-ils sur la logistique au cours des négociations ?** Qui de la communauté sera autorisé à parler avec l'investisseur ou ses agents des questions de programmation et autres questions pratiques concernant le processus de négociation, en dehors des conditions actuelles du contrat ? Si les membres de la communauté doivent appeler l'investisseur pour communiquer, quel numéro doivent-ils appeler et à qui doivent-ils s'adresser ?
- **Quel est le calendrier des négociations ?** Quand les négociations commenceront-elles ? Quand se termineront-elles ?
- **Combien de réunions de négociation auront lieu ?** Les membres de la communauté doivent exiger qu'il y ait plus d'une réunion de négociation, pour permettre à l'équipe de négociation de rendre compte à l'ensemble de la communauté du déroulement desdites négociations, de discuter de ce que l'entreprise a proposé, de faire les recherches nécessaires et de décider des réponses ou contre-offres de la communauté.
- **Où se dérouleront les négociations ?** Le lieu des négociations peut affecter la dynamique de pouvoir des négociations : si les réunions ont lieu dans les bureaux de l'entreprise dans la capitale, l'équipe de négociation de la communauté, au nom de la communauté, peut se sentir intimidée. Les négociations devraient plutôt avoir lieu dans un endroit facilement accessible aux membres de la communauté, dans un espace où ils se sentent à l'aise. Il est préférable de se mettre d'accord sur un lieu neutre, idéalement au sein ou à proximité de la communauté, afin que les membres de la communauté puissent facilement y assister et regarder.
- **Dans quelle langue les négociations seront-elles menées ?** Idéalement, les négociations devraient se dérouler dans la langue maternelle de la communauté, avec des interprètes à disposition de l'investisseur. Si l'investisseur exige que les réunions se déroulent en anglais ou dans la langue nationale, veillez à ce : (1) que les interprètes parlent couramment la langue des négociations et la langue locale de la communauté ; et (2) qu'ils soient capables d'interpréter ce qui est dit dans un langage simple et clair afin que tous les représentants de la communauté présents lors de la négociation puissent comprendre ce qui se dit.

Une fois convenues, **ces questions doivent être consignées dans un plan de négociation** qui peut ensuite être consulté tout au long du processus de négociation.

REVOIR LES PRIORITÉS DE LA COMMUNAUTÉ, COMPRENDRE CE QUE VEUT L'INVESTISSEUR ET SE PRÉPARER A FAIRE DES COMPROMIS

Avant le début des négociations, les membres de la communauté doivent passer en revue tous leurs efforts de préparation antérieurs (décrits dans la section 1, ci-dessus), notamment :

- ➔ Examiner la vision future de la communauté et le plan d'aménagement du territoire qui l'accompagne ;
- ➔ Se souvenir de la valeur qu'ils tirent eux-mêmes de leurs terres et de leurs ressources naturelles communes ;
- ➔ Examiner les règlements de la communauté, y compris son plan de gestion des désaccords internes ou des conflits entre ses membres qui surviennent au cours des négociations ;
- ➔ Examiner les conclusions des études d'impact pour s'assurer que toutes les protections nécessaires sont incluses dans le contrat ; et
- ➔ Examiner les lois nationales pertinentes, y compris :
 - ➔ Ce que les lois nationales et internationales exigent de l'investisseur ;
 - ➔ Si le gouvernement a déjà signé ou non un contrat avec l'investisseur, et, si oui, quels sont les termes de ce contrat.

Plus important, la communauté doit **être prête à rester ferme sur certaines questions et à faire des compromis sur d'autres**. Ce sur quoi la communauté est prête à faire des compromis (de combien), et ce qui n'est pas négociable, devrait être examiné et énoncé explicitement, afin que les membres de l'équipe de négociation aient un mandat clair.

La communauté doit également s'assurer qu'elle comprend ce que l'investisseur veut et pourquoi il le veut. Les membres de la communauté doivent s'assurer qu'ils comprennent les objectifs de l'investisseur, car ces informations aideront l'équipe de négociation à comprendre ce qu'il est possible de faire pendant les négociations et la mettront dans une position de négociation plus forte. Les investisseurs peuvent essayer de cacher leurs intérêts et les limites extérieures de ce qu'ils sont prêts à offrir comme paiement ou avantage pour la terre et les ressources naturelles qu'ils souhaitent exploiter. Les membres et les défenseurs de la communauté doivent examiner les documents de l'investisseur pour mieux comprendre ses intérêts, ses motivations et ses capacités et être prêts à réagir comme il se doit à ce que l'investisseur tentera de faire valoir.

Enfin, la communauté doit envisager et planifier ce qui se passera si l'investisseur et elle ne parviennent pas à un accord. Si la communauté n'est pas à l'aise avec l'offre de l'investisseur et que celui-ci n'est pas disposé à faire un compromis, elle peut décider de mettre fin au processus de négociation et de rejeter l'investissement. Toutefois, la communauté doit comprendre et envisager les conséquences de la fin des négociations : si le consentement de la communauté est requis en vertu du droit national, l'investisseur peut alors ne pas être autorisé à aller de l'avant. Cependant, si la législation nationale - ou des acteurs nationaux puissants - autorisaient la poursuite de l'investissement même sans le consentement de la communauté, alors mettre fin aux négociations sans un contrat écrit clair pourrait placer la communauté dans une situation bien pire.

ENTAMER LES NÉGOCIATIONS

Si une communauté a accepté de partager ses terres et ses ressources naturelles avec un investisseur potentiel, alors le processus de négociation d'un contrat contraignant qui est bénéfique à la fois pour la communauté et pour l'investisseur commencera. Les communautés qui entament des négociations doivent rester vigilantes quant aux déséquilibres de pouvoir et d'information et, dans la mesure du possible, rechercher le soutien et les conseils d'assistants juridiques, d'avocats, d'experts techniques et d'autres défenseurs. Des efforts doivent être faits pour que le contrat soit rédigé dans un langage simple et élémentaire, compréhensible à la fois pour les membres de la communauté (qui doivent respecter le contrat) et pour les responsables gouvernementaux (qui peuvent être appelés à faire respecter les termes du contrat).

Le guide 2 fournit des conseils aux communautés qui se préparent à négocier et à rédiger des contrats avec des investisseurs potentiels. Il commence par décrire ce qu'est un contrat et par expliquer les différents types de contrats que les communautés et les investisseurs peuvent signer. Le reste de ce guide se concentre sur ce qui peut être inclus dans un contrat et fournit des suggestions et des rappels sur ce que les communautés doivent inclure dans tout contrat qu'elles signent. Pour aider les communautés à décider de ce qu'elles souhaitent inclure dans un contrat, chaque section comprend une liste de questions dont les membres de la communauté peuvent discuter lorsqu'ils se préparent pour les négociations et lorsqu'ils y participent.

Lors des négociations sur les conditions de l'investissement potentiel, restez vigilant quant aux déséquilibres de pouvoir et d'information, posez de nombreuses questions et insistez pour qu'on y réponde.



SE PRÉPARER
À L'AVANCE POUR
DE POTENTIELS
INVESTISSEURS



 Columbia Center
on Sustainable Investment

Le Columbia Center on Sustainable Investment est un centre de recherche appliquée reconnu et un forum consacré à l'étude, à la discussion et à la pratique de l'investissement international durable.

ccsi.columbia.edu

 NAMATI

Namati est une organisation internationale qui œuvre à faire avancer le domaine de l'autonomisation juridique et à renforcer les compétences des personnes en matière d'exercice et de défense de leurs droits.

namati.org

*« Ces guides indispensables comblent une lacune importante : ce n'est que si les communautés locales sont **autonomisées** qu'elles pourront faire des choix libres et **éclairés** et développer des partenariats **constructifs** avec le gouvernement et le secteur privé ».*

- LORENZO COTULA, IIED

