



HAL
open science

La négociation dans les dispositifs environnementaux : De la construction d'asymétries à l'imposition de préférences

Véronique van Tilbeurgh

► **To cite this version:**

Véronique van Tilbeurgh. La négociation dans les dispositifs environnementaux : De la construction d'asymétries à l'imposition de préférences. ESO Travaux et Documents, 2015, 38, pp.7-14. hal-01644509

HAL Id: hal-01644509

<https://univ-rennes2.hal.science/hal-01644509>

Submitted on 22 Nov 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Véronique Van Tilbeurgh

ESO RENNES - UMR 6590
CNRS - UNIVERSITÉ RENNES 2

La notion de développement durable instituée par le sommet de la Terre à Rio au Brésil en 1992 renvoie à une articulation des contraintes économiques, environnementales et sociales, mais dans un processus de décision publique également renouvelé en l'ouvrant à la participation de la société civile. En effet, à cette date, la responsabilité des États modernes dans la crise environnementale était engagée en raison de leur difficulté à réagir face aux problèmes environnementaux. C'est ainsi que dans ses travaux M. Jänicke a appelé à une transformation des politiques publiques pour tenter d'apporter des réponses à cette crise (Spaargaren et al., 2000). Par la suite, cet auteur a analysé les évolutions des politiques publiques en Allemagne et aux Pays-Bas pour y répondre. Ces politiques environnementales ont porté des innovations concernant aussi bien les principes sur lesquelles elles reposent que les outils mobilisés et qui ont eu comme effet de réorganiser la relation entre l'État et la société civile (Spaargaren et al., 2000).

Aux politiques a-spatialisées, hiérarchiques et universalistes s'opposent aujourd'hui des politiques environnementales caractérisées par les principes d'une coopération horizontale, du consensus et du dialogue, avec des formes institutionnalisées moins prégnantes et une importance plus grande laissée aux acteurs d'un niveau « décentralisé ». Des constats comparables ont été dressés en France montrant l'ouverture des processus de décision publique par la participation pour répondre, en particulier, au mécontentement environnemental (Barbier et Larrue, 2011). Plus largement, c'est l'ensemble du pilotage des politiques publiques qui s'est transformé allant bien au-delà des seules politiques environnementales (Gaudin, 1995; Duran et Thoenig, 1996). C'est d'ailleurs dans un deuxième temps que des travaux sur les politiques environnementales en France ont permis de prendre la mesure de l'ouver-

ture du processus de décision les concernant (Mermet, 2000; Salles, 2006; Allain-Comte, 2008; Mermet et Berlan-Darqué, 2009).

Cette ouverture du processus de décision publique n'a pas permis toutefois de résoudre les conflits autour de la décision publique dès lors qu'une dimension environnementale est engagée. De Notre-Dame-des-landes à Sivens, des conflits éoliens à ceux générés par la création ou l'agrandissement d'établissements agro-industriels ou dès qu'il s'agit de mettre en place un dispositif de protection d'un écosystème, la transition écologique ou la réforme environnementale des pratiques humaines crée des tensions dans le débat public alors que les valeurs environnementales n'ont jamais été autant partagées (CGDD, 2011). L'objectif de cet article est d'interroger ces processus de décision pour expliquer les enjeux sociaux de la décision publique aujourd'hui. Pour cela, la première partie de l'article exposera la transformation de la décision publique à travers, en particulier, la notion de négociation, puis la seconde partie reviendra sur les tensions générées par ces dispositifs pour questionner les conditions de la légitimité de la décision publique

Toutes les données ont été collectées entre 2000 et 2012 en plusieurs séries d'observation. Dans tous les cas, la méthode de collecte des données a d'abord reposé sur l'observation de réunions et de rencontres ainsi que sur des visites de sites. Ces observations ont été complétées par des entretiens semi-directifs auprès des négociateurs directs et des acteurs concernés par les négociations mais n'y siégeant pas directement. Ces entretiens ont permis d'approfondir la compréhension des points de vue des parties et de retracer l'ensemble du processus de négociation.

Ce travail a été complété par une analyse des archives disponibles dans les mairies, les départements et les administrations concernées.

I- LES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX DE DÉCISION PUBLIQUE

En France, cette ouverture du processus de décision est portée par des textes réglementaires successifs depuis les années 1970¹. Elle s'applique, plus particulièrement, à la décision environnementale en raison de la transversalité des problèmes posés, de leur incertitude et de leur ancrage spatial.

La transformation de la décision publique

Dans leur définition des procédures réglementaires, ces textes ne se réfèrent pas explicitement à la notion de négociation de la décision, mais à celles de concertation et de participation. Par l'utilisation de ces termes et la définition de procédures participatives, l'objectif est plus centré sur une transformation du lien entre une administration porteuse des dispositifs réglementaires et la société civile que sur une volonté affirmée de partage de la décision publique. Ainsi, l'enquête publique oblige à prendre l'avis du public concerné. Toutefois, il n'y a pas d'obligation à ce que la décision se réfère à cet avis. Le public n'est pas invité à co-construire directement la décision, mais à réagir à un ou des projet(s). Certains dispositifs de concertation peuvent même ne pas porter directement sur la décision publique et n'organiser des négociations que sur les effets secondaires de cette décision. Ce fut le cas, par exemple, de la concertation autour de la réintroduction de l'Ours brun dans les Pyrénées en 2006².

1- La réforme de la procédure de Déclaration d'Utilité Publique de 1976 est à l'origine de l'évolution du lien entre l'État et la société civile par la reconnaissance d'un droit à l'information du public et par l'élargissant du champ d'application de l'enquête publique. En 1983, la loi « Bouchardeau » généralise l'enquête publique pour des opérations susceptibles d'affecter l'environnement et redéfinit son rôle pour en faire un outil de recueil des contre-propositions, mais sans préciser comment les avis doivent être pris en compte dans la décision. Ces droits à l'information et à la participation furent amendés et surtout complétés par la circulaire « Bianco » de 1992, mais surtout par la loi « Barnier » du 2 février 1995 et celle du 27 février 2002 « relative à la démocratie de proximité ». Dans cet intervalle, le principe de la participation a été introduit dans les conventions internationales ratifiées lors de la Conférence de Rio en 1992 puis repris dans le cadre européen avec la Convention d'Aarhus de 1998 qui vise à améliorer l'information environnementale et à favoriser la participation du public à la prise de décisions ayant des incidences sur l'environnement.

2- Dans cette concertation, les points discutés concernaient la prise en charge par l'État des éventuels dommages causés par l'Ours sur l'élevage ovin, l'apiculture et la forêt.

Ainsi, ces dispositifs participatifs fonctionnent plutôt comme des outils de légitimation des politiques publiques alors que l'action publique environnementale est moins légitime que d'autres politiques publiques. De plus, l'ancrage plus récent des questions environnementales dans le débat national fragilise cette action. Mais, la participation à la décision environnementale ne peut être réduite à sa seule justification politique. Son objectif est également d'éviter des remises en cause ultérieures et coûteuses des décisions en participant à leur acceptabilité et d'améliorer la qualité d'une décision par l'apport des connaissances des parties prenantes. Enfin, l'implication de participants à la décision permet aussi de consolider la citoyenneté (Barbier et Larrue, 2011).

Après presque trois décennies de fonctionnement de procédures participatives, les constats montrent que ces procédures sont loin d'avoir apporté des solutions unanimement reconnues à la légitimité de la décision publique environnementale. Comme il a été souligné précédemment, de nombreuses décisions ayant une phase de participation d'un public n'ont pas pour autant réussi à rendre légitime la décision publique. Certaines procédures participatives ont même l'effet inverse à celui escompté en attisant les tensions locales, ce qui est le cas principalement quand la décision opérationnelle prise par la puissance publique ne converge pas avec les résultats de la participation du public (Van Tilbeurgh, 2007)³. En outre, l'efficacité environnementale de certains dispositifs reposant sur une étape de participation est souvent questionnée, voire même décriée y compris dans les rapports de la Cour des Comptes, comme c'est le cas des dispositifs de restauration de la qualité de l'eau par exemple. Dans ces analyses, le rôle de la participation ou, plus largement, du public concerné par les nouvelles règles a pu être explicitement montré comme dans l'analyse des dispositifs agri-environnementaux (Busca, 2010). Ainsi, les multiples conflits comme les résultats des décisions publiques participatives interrogent ces procédures de décision et, plus particulièrement, les enjeux sociaux posés par le partage de la décision publique comme outil de sa légitimation.

3- Les conflits les plus médiatisés concernant l'aéroport de Notre-Dame-des-Landes où le barrage de Sivens, pour ne prendre que ces exemples, sont nés alors que le processus de décision se composait d'au moins une étape de participation du public.

Négocier une décision

L'objectif de cet article est d'interroger ces enjeux à travers l'analyse de processus de décision participatifs. Il s'agit, plus précisément, d'analyser le rôle de toutes les parties impliquées dans la prise de décision publique. Même si les textes réglementaires n'imposent que la participation du public au processus de décision, l'implication des parties prenantes dans la décision peut être analysée en termes de négociation de la décision publique comme mode de gestion d'interdépendances. C. Thuderoz (2010) élargissant les travaux de W. Zartman a mis en évidence quatre modèles de prise de décision : l'agrégation, l'adjudication, l'imposition et la négociation.

L'agrégation permet de prendre une décision lorsque les individus, souvent en nombre, s'accordent pour voter afin de prendre une décision. La coalition dominante fait alors prévaloir sa préférence sur celle des autres parties. L'adjudication se produit quand un tiers (un juge, un expert, un comité d'évaluation, un jury) évalue une situation et arbitre une action. Par l'adjudication, il s'agit de sélectionner une préférence. L'imposition d'une préférence nécessite que les individus concernés soient dans des interactions structurées par des relations hiérarchiques, légitimées par un principe d'autorité, ou alors que le recours à la force (symbolique ou physique) soit légitime. La négociation correspond à un mode de prise de décision où les parties prenantes doivent organiser leurs préférences pour aboutir à un accord, la décision finale ne pouvant correspondre aux préférences d'une seule des parties négociatrices. Par la négociation, les parties concernées co-construisent la décision. Henry Kissinger (cité par Thuderoz, 2010) définissait ainsi la négociation comme un mode de décision conforme aux règles de l'unanimité pour mettre l'accent sur le fait que ce mode de décision ne doit pas se faire au détriment des positions d'une ou de plusieurs des parties concernées. Ce mode de décision repose sur des normes cadrant un échange réciproque entre les négociateurs dans des espaces délibératifs pour arriver à construire des accords. La distinction entre l'imposition et la négociation est l'objet de nombreuses publications qui montrent la relation ambiguë entre l'exercice des rapports de force et la négociation.

À partir de « la tension fondamentale de la négociation », D. Lax et J. Sebenius (1995) ont distingué, d'une part, des segments de négociation intégratifs permettant de créer de la valeur (un bien commun, par exemple) organisés autour d'une action commune et, d'autre part, des segments distributifs fondés sur la revendication d'une valeur (l'affectation d'une allocation) où les préférences des négociateurs sont divergentes conduisant à des négociations compétitives. Dans ces négociations, l'exercice de rapports de force s'exprime par le fait que les négociateurs ne s'entendent pas sur une action commune, les solutions envisagées peuvent donc être incompatibles entre elles. Dans ces cas, la décision publique peut être imposée par des parties qui sortent du cadre de l'échange réciproque pour imposer leurs préférences. Ce glissement est si fréquent que certains analystes de la négociation (Thuderoz, 2010; Mermet, 2009; Strauss, 1978) le considèrent même comme lui étant consubstantiel⁴. Dans ces processus de décisions cohabitent ainsi deux ordres de légitimité de la décision, celui de l'imposition étayé par un principe d'autorité extérieur (l'intérêt général porté par l'État, par exemple, rendant légitime les administrations à imposer leurs préférences) et celui de la négociation (renvoyant à la capacité des négociateurs à trouver des accords arrangeant leurs préférences), la transcendance contre l'immanence de la règle sociale.

L'hypothèse qui conduit ces réflexions est qu'il existe un lien entre la forme des négociations (coopération ou compétitive) et le type de légitimité de la décision publique. Ce travail repose sur l'observation de différents dispositifs environnementaux de négociation dans lesquels le rôle des participants n'a pas été clairement défini par les parties prenantes. Toutes ont supposé qu'elles devaient co-construire la décision publique alors que dans tous les dispositifs observés le glissement entre négociation et imposition a eu lieu, conduisant à l'expression de tensions qui ont mis en péril le projet discuté où son efficacité. Les négocia-

4- Les premiers ouvrages sur la négociation datent des XVI^e et XVII^e siècles. Ils concernaient l'activité diplomatique. Au XVIII^e siècle, la négociation devient un objet d'analyse pour les théoriciens, spécialistes de morale ou de politique (Dupont, 2006). C'est au cours du XX^e siècle que la négociation est transformée en objet d'étude analysée par différentes disciplines (la psychologie sociale, la sociologie, l'économie, la gestion, les sciences politiques, l'histoire ou la philosophie).

tions étudiées concernent la création d'une aire protégée et des programmes de restauration de la qualité de l'eau en Bretagne (France).

II- LA FABRICATION DES INVISIBLES DANS LES ACCORDS NÉGOCIÉS

Ce sont les mêmes catégories d'acteurs qui ont siégé dans toutes les négociations observées: élus locaux, responsables socio-économiques et d'associations (d'usagers, environnementalistes, etc.), représentants des administrations centrales et des collectivités territoriales ainsi que des experts scientifiques. Suivant les dispositifs discutés, la représentation de ces différentes catégories d'acteurs a été modulée. L'analyse du rôle des parties prenantes dans la formalisation de la décision est effectuée en deux temps. Tout d'abord, c'est la construction d'asymétries entre les préférences des négociateurs qui sera abordée à travers l'analyse du cadre de la négociation avant de revenir sur le glissement entre négociation et imposition.

La construction d'asymétries par le cadre des négociations

Les dispositifs négociés s'inscrivent tous dans un cadre réglementaire déterminé. Ces textes mentionnent explicitement les enjeux environnementaux auxquels les dispositifs doivent répondre comme le développement durable et la lutte contre les risques environnementaux. Ces enjeux sont relativement lâches, ils ont ainsi joué un rôle intégratif dans les négociations. Toutefois, le raisonnement qu'ils induisent construit des asymétries entre les préférences des négociateurs. La notion de développement durable comme celle de risque renvoient à un raisonnement par anticipation des conséquences des décisions pour renforcer leur efficacité (Rumpala, 2010). Ces notions permettent ainsi de décider par anticipation d'un futur. Or, les connaissances des négociateurs ne reposent pas toutes sur ce type de raisonnement. Celles mobilisées par les experts scientifiques sont construites à partir d'un raisonnement probabiliste qui intègre une marge d'incertitude permettant d'anticiper les conséquences des décisions. Dans le même

temps, les connaissances de professionnels ou d'usagers ayant une pratique empirique (agriculteurs, marins pêcheurs, ostréiculteurs, jardiniers, etc.) reposent sur des causalités plus strictement déterminées en étant fondée sur une observation très intime du milieu donc sur des expériences passées (Doidy, 2003). Ces connaissances ne peuvent intégrer de la même façon que les connaissances scientifiques un raisonnement probabiliste.

Cette première asymétrie est renforcée par le type d'accord qui est discuté. Il s'agit de mettre en place des dispositifs de gestion du milieu naturel ou agricole. Pour cela, les négociateurs doivent s'accorder sur l'identification d'indicateurs de gestion du milieu pour distinguer les pratiques qu'il faudra ou non favoriser. Ainsi, l'azote agricole a été défini comme le principal indicateur de gestion influençant les marées vertes. L'objectif des négociations est de mettre en place des pratiques générant de moindres fuites d'azote agricole dans le milieu. Or, ces indicateurs ont un sens par rapport à l'écologie scientifique et aux énoncés environnementaux portés par les textes réglementaires. Leur élaboration est une opération au cours de laquelle l'expertise scientifique joue un rôle de superviseur, c'est-à-dire que les indicateurs retenus doivent avoir un sens par rapport à ces connaissances.

L'orientation donnée par les connaissances scientifiques et réglementaires au cadre de la négociation s'est traduite dans la procédure même de négociation où les experts scientifiques ont été en capacité d'ajuster, au moins à une étape de la décision, les opérations concrètes proposées par les négociateurs aux objectifs environnementaux. Pour cela, les négociateurs éloignés d'un raisonnement probabiliste ont dû traduire leurs préférences dans des notions découlant de ce cadre cognitif afin qu'elles soient prises en compte dans les délibérations.

Le deuxième élément qui concoure à la construction d'asymétries entre les préférences des négociateurs résulte de la norme de l'échange réciproque.

5- La filiation entre des notions issues de l'écologie scientifique et certains textes à visée réglementaire a déjà été soulignée (cf. en particulier O. Godard repris par C. Aubertin et al., 1998 ; P. Alphonandery et al., 2012).

Tout d'abord, les connaissances mobilisées n'ont pas toutes la même efficacité performative dans un débat. Ainsi, comme l'ont montré G. Delbos et P. Jorion (1984), les connaissances empiriques ne sont pas directement l'objet de transmission, elles le sont à travers l'apprentissage de pratiques spécifiques. En effet, ces connaissances inductives sont peu segmentables à l'inverse des connaissances scientifiques qui sont-elles directement l'objet de transmission. Ainsi, face aux courbes, aux diagrammes ou aux schémas présentés par les experts scientifiques, qui plus est, sous forme de diaporamas projetés à l'ensemble des négociateurs, la connaissance inductive moins explicite de certains professionnels ou d'autres usagers est peu opposable voire même difficilement l'objet d'énonciation dans un débat public (Doïdy, 2003). Dans les dispositifs observés, les diaporamas projetés ont été élaborés par les experts.

La parole elle-même des négociateurs n'est pas équivalente dans ces négociations organisées par l'administration centrale. En effet, dans les deux cas, les négociations ont été prises en charge par un ou des ministère(s), le ministère de l'écologie pour l'aire protégée et les ministères de l'agriculture, de l'écologie ainsi que celui de l'intérieur pour les programmes de restauration de la qualité de l'eau. Or, les négociateurs entretiennent des relations de proximité différenciées avec ces administrations. Certains d'entre eux pouvaient téléphoner au cabinet d'un ministre pour se faire entendre alors que des représentants d'usagers ont dû forcer l'espace public pour que leurs préférences soient simplement écoutées dans les délibérations. De plus, ces administrations centrales organisent la procédure de négociation par le découpage en groupes de travail, par exemple, ou en étapes intermédiaires de délibérations. La segmentation de la procédure permet également de construire des asymétries entre les négociateurs en excluant certaines catégories de négociateurs des délibérations à certains moments. Cela a été le cas dans les deux dispositifs où, tour à tour, des experts scientifiques et des représentants d'usagers ont été exclus des négociations à travers la reconfiguration de la procédure délibérative par les administrations.

De la négociation à l'imposition

Dans les dispositifs observés, le glissement entre la négociation et l'imposition de la décision s'est nourri de ces asymétries dans le traitement des préférences des négociateurs. Dans un premier temps, la moindre prise en compte de certaines préférences ou leur absence de prise en compte a conduit certains négociateurs à différer la formation de l'accord voire même à suspendre temporairement les négociations dans le cas de l'aire protégée. Durant ces périodes, les positions des négociateurs se sont cristallisées autour de deux options antinomiques pour former deux coalitions (autour d'un projet de grand et de petit périmètre pour l'aire protégée et autour de projets avec ou sans baisse des cheptels). Cette cristallisation des positions a résulté d'un positionnement des négociateurs sur des valeurs (productives ou environnementales) par des amalgames entre les arguments faisant obstacle à tout arrangement de préférences. En effet, et comme l'a montré O. Kuty (1998), une négociation ne peut porter directement sur des valeurs car elles ne sont pas segmentables pour être ensuite interchangées. Les délibérations portent sur les opérations qui permettent de concrétiser ces valeurs. Dans les cas observés, le positionnement de négociateurs autour de valeurs ou de principes résultait d'une stratégie visant à imposer leurs préférences. Dans certaines négociations autour des programmes de restauration de la qualité de l'eau, des négociateurs ont ainsi clos toute possibilité de débat en se positionnant sur des valeurs économiques à l'exclusion de toute autre. Ce fut également le cas de négociateurs autour de l'aire protégée pour lesquels certains éléments, comme le périmètre de cette aire, devinrent progressivement non négociables par principe.

Dans les cas observés, cette stratégie n'a pas permis à elle seule d'assurer un glissement entre décision négociée et décision imposée. Ce glissement fut possible soit, par des jeux d'alliance entre négociateurs permettant à une coalition d'imposer ses préférences soit, par la clôture de la négociation par l'administration qui imposait ensuite ses préférences passant d'une décision négociée à une décision concertée. Dans la première étape des négociations sur l'aire protégée, ce glissement fut effectué par un élu local allié

aux responsables de l'administration décentralisée de l'environnement et à leur réseau, leur permettant d'exclure des débats les voix discordantes. Ce glissement était légitime pour le leader du réseau car celui-ci se situait dans le cadre d'une décision publique. En tant que leader politique, il était donc légitime selon lui pour imposer ses préférences. Dans la seconde étape des négociations, ce glissement fut le fait de l'administration centrale de l'environnement qui finit par imposer ses préférences par voie réglementaire. Là aussi, l'administration centrale et, plus particulièrement, le cabinet du ministre s'est perçu comme légitime pour transformer une négociation en concertation dans laquelle, certes, les négociateurs ont discuté de l'arrangement de leurs préférences, mais au bout du compte c'est bien l'administration centrale qui a imposé ses préférences. Ces deux transgressions furent justifiées au nom de l'intérêt général légitimant le politique (local ou central) à imposer ses choix. La décision concernant les programmes de restauration de la qualité de l'eau fut imposée grâce à ces deux facteurs (construction d'une coalition et maîtrise de la procédure réglementaire) qui ont joué concomitamment.

Ces impositions ont généré des mobilisations locales plus importantes pour l'aire protégée que pour les programmes de restauration de la qualité de l'eau. Au-delà de la contestation de la décision de l'administration centrale par les négociateurs de l'aire protégée, elle fut portée et organisée également par une association rassemblant des usagers de l'espace maritime et, essentiellement, des insulaires et des pêcheurs plaisanciers (marins pêcheurs à la retraite). Ces usagers refusaient l'imposition d'un projet par l'État qui aboutirait à un renforcement de leur contrôle. Cette association investit l'espace public (occupation d'un site, manifestations, slogans sur le bord de la voie publique, etc.) à défaut de pouvoir porter ses revendications à la table des négociations. À la faveur d'une alternance politique (changement de ministre), du départ des principaux négociateurs, un autre cycle de négociation fut inauguré, incluant l'ensemble des parties concernées. Le statut définitif de cette aire protégée fut voté en 2007 après deux enquêtes publiques comme le prévoit la réglementa-

tion. Les programmes de restauration de la qualité de l'eau ont été imposés également par l'administration alors que les associations environnementalistes et les écologues avaient mis en doute leur efficacité. Une mobilisation a été organisée à travers les médias principalement dans les bassins versants concernés. Dans les deux cas, la contestation de la décision a largement dépassé le cercle des négociateurs pour investir l'espace public local. C'est donc par l'affirmation d'une identité politique dans l'espace public que les opposants à l'imposition des décisions ont pu faire entendre leurs préférences.

Conclusion

Ces mobilisations montrent la difficulté aujourd'hui d'articuler au sein d'un processus de décision publique deux légitimités, celle portée par le politique où ses préférences peuvent s'imposer car elles incarnent l'intérêt général et celle portée par les négociateurs mobilisés pour trouver des accords ainsi que l'ensemble du public concerné par les accords. Or, l'existence d'une marge de négociation des décisions publiques a déjà été montrée si l'on se réfère aux analyses du système politique français. Ainsi, que cela soit entre le centre et la périphérie (Grémion, 1976), entre les notables et la société englobante (Mendras, 1976), entre les représentants d'un secteur de production et l'administration centrale (Berger, 1975) ou bien encore entre les élus et l'administration (Crozier et Thoenig, 1975), tous ces acteurs ont participé à l'élaboration des politiques publiques d'une manière plus ou moins formelle. Toutefois, dans toutes ces approches, la négociation était réservée aux élites, ce sont elles qui réalisaient les compromis portés ensuite par l'État. L'autorité qu'elles incarnaient conduisait le reste de la société à suivre leurs dirigeants (Kuty, 2008).

La transformation à laquelle on assiste aujourd'hui concerne précisément cet aspect de la décision publique, sa difficulté à rendre légitime les décisions par le seul recours à un principe d'autorité extérieur, l'intérêt général. Les transformations de la notion d'intérêt général ont déjà été mises en évidence dans les analyses politistes à travers le retrait de l'État, la territorialisation de la décision publique ou l'éclatement

des lieux de décision (cf. en particulier la revue *Politix*, n° 42, 1998). Toutefois, la légitimité de la décision publique négociée, portée comme il vient d'être montré par la société civile, renvoie également à la transformation de la place et du rôle des institutions et de l'individu affectant, à cette société civile, un rôle central dans l'élaboration des décisions publiques pour autant qu'elles concernent un territoire spécifique. C'est ainsi que la légitimité acquise par les expressions et les revendications locales, déjà montrée par d'autres auteurs (Kirat et Torre, 2008), s'exprime également dans les processus de décision publique obligeant les acteurs locaux à trouver des accords intégrant l'ensemble des préférences des acteurs appelés à négocier.

Bibliographie

- Alphanhéry P., Djama M., Fortier A., Fouilleux E., (dir.), 2012. *Normaliser au nom du développement durable. Dispositifs, savoirs, politiques*, Paris, Quae Éditions.
- Aubertin C., Boisvert V., Vivien F.-D., 1998. La construction sociale de la question de la biodiversité, *Natures, Sciences et Sociétés*, 6/1, 7-19.
- Barbier R., Larrue C., 2011. Démocratie environnementale et territoires: un bilan d'étape, *Participations*, 1/1, 67-104.
- Berger S., 1975. *Les paysans contre la politique*, Paris, Seuil.
- Busca D., 2010. *L'action publique agri-environnementale. La mise en œuvre négociée des dispositifs*, Paris, L'Harmattan, Collection « Sociologies et Environnement ».
- Commissariat Général au Développement Durable, 2011. *Les perceptions sociales et pratiques environnementales des Français de 1995 à 2011*, CGDD-SOeS, octobre 2011.
- Crozier M., Thoenig J.-C., 1975. La régulation des systèmes organisés complexes, le cas du système de décision politico-administratif local en France, *Revue française de sociologie*, n° 16.
- Delbos G., Jorion P., 1984. *La transmission des savoirs*. Paris, Ed. de la Maison des sciences de l'Homme.
- Doidy E., 2003. Faire entendre la voix des usagers dans les concertations environnementales, *Sociologies pratiques*, n° 7, 49-64.
- Dupont C., 2006. *La négociation post-moderne, Bilan des connaissances, acquis et lacunes, perspectives*, Paris, Éditions Publibook Université
- Duran P., Thoenig J.-C., 1996. L'Etat et la gestion publique territoriale, *Revue française de science politique*, 46/4, 580-623.
- Gaudin J.-P., 2002. *Pourquoi la gouvernance ?*, Paris, Ed. Presses de Sciences-Po.
- Grémion P., 1976. *Le pouvoir périphérique. Bureaucrates et notables dans le système politique français*, Paris, Seuil.
- Kirat T., Torre A., 2008. *Territoires de conflits, analyse des mutations de l'occupation de l'espace*, Paris, L'Harmattan.

- Kutu O., 1998, *La négociation des valeurs, Introduction à la sociologie*, Bruxelles, De Boeck.
 - Kutu O., 2008. *La naissance de la négociation (1933-1962)*, Mayo, Friedmann, Crozier et Reynaud, *Sociologies*, <http://sociologies.revues.org/2483>.
 - Lax D., Sebenius J., 1995. *Les gestionnaires et la négociation*, Québec, Gaëtan Morin.
 - Mermet L., 2000. « Place et conduite de la négociation dans les processus de décision complexes : l'exemple d'un conflit d'environnement », in : G. O. Faure, L. Mermet, H. Touzard, C. Dupont, *La négociation, situations, problématique, applications*, Paris, Dunod.
 - Mermet L., 2009. La négociation comme mode de composition dans les systèmes d'action complexes, *Négociations*, 2/12, 119-130.
 - Mermet L., Berlan-Darqué M., (dir.), 2009. *Environnement: décider autrement. Nouvelles pratiques et nouveaux enjeux de la concertation*, Paris, L'Harmattan.
 - Mendras, H., 1976. *Sociétés paysannes*. Paris, Armand Colin.
 - Rumpala, Y., 2010. *Développement durable ou le gouvernement du changement total*. Mormont, Eds. BDL.
 - Salles D., 2006. *Les défis de l'environnement, Démocratie et efficacité*, Paris, Syllepse.
 - Spaargaren G., 2000. « Ecological Modernization Theory and the changing discourse on Environment and modernity », in : G. Spaargaren, P. J. Mol et F. H. Buttel, *Environment and Global Modernity*, London, Sage.
 - Strauss A., 1978. *Negotiations. Varieties, Contexts, Processes and social order*, San Francisco, Jossey-Bass. Baszanger, Paris, L'Harmattan
 - Thuderoz C., 2010. *Qu'est-ce que négocier? Sociologie du compromis et de l'action réciproque*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
 - Van Tilbeurgh V., 2007. *La mer d'Iroise, négociations sur le principe de protection*, Rennes, PUR.
-