



HAL
open science

Négocier la nature, Les dispositifs environnementaux comme situations dialogiques de négociation

Véronique van Tilbeurgh, Véronique Van Tilbeurgh

► **To cite this version:**

Véronique van Tilbeurgh, Véronique Van Tilbeurgh. Négocier la nature, Les dispositifs environnementaux comme situations dialogiques de négociation. Sciences de l'Homme et Société. Université Rennes 2, 2014. tel-02387171

HAL Id: tel-02387171

<https://univ-rennes2.hal.science/tel-02387171>

Submitted on 15 Jan 2020

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.



UNIVERSITE RENNES 2
UMR 6590-ESO
Laboratoire ESO-Rennes

Négocier la nature

1

*Les dispositifs environnementaux comme
situations dialogiques de négociation*

Habilitation à diriger des recherches en sociologie
sous la direction de Philip Milburn

Véronique Van Tilbeurgh

04/04/2014



Los Angeles Times, August 10, 1997

Sommaire

Introduction

Chapitre 1 : La dédifférenciation du politique

1. De l'indifférenciation à la dédifférenciation du politique
2. Dédifférenciation du politique et négociation de prescription
3. Présentation des situations de négociation

Chapitre 2 : Les dispositifs environnementaux

1. Les dispositifs et énoncés environnementaux
2. La production gestionnaire de l'environnement
3. Les dispositifs spatialisés et la mise en ordre environnementale

Chapitre 3 : La négociation régulatrice environnementale

1. La négociation régulatrice
2. La négociation dans les dispositifs environnementaux
3. Négocier les dispositifs : les acteurs dans les réseaux

5

Chapitre 4 : L'expérience et l'anticipation, une dynamique cognitive

1. Les lignes de tension cognitives
2. Les enjeux des tensions cognitives

Chapitre 5 : Entre négociation et imposition, une dynamique normative

1. Les cadres normatifs de la négociation
2. Les transitions entre les cadres normatifs de la négociation
3. Les cadres normatifs de la négociation et les réseaux interindividuels

Conclusion

Liste des sigles

Bibliographie

Tables des matières

Au cours d'une promenade dans les ruelles venteuses du village, je me suis retrouvée sur le parvis de l'abbatiale de Paimpont. Après avoir contemplé les volumes du bâtiment et le sobre ciselage de ses sculptures, j'y pénétrai. Là encore, mon premier regard fut pour apprécier les qualités architecturales de l'édifice. Ensuite, ma vue s'est portée sur une table sur laquelle étaient disposés des cierges et bougies de différentes dimensions pour les prières des fidèles. Au-dessus de ce meuble se trouvaient trois écriteaux. Le premier annonçait le montant de l'offrande demandée en fonction de la taille de la chandelle choisie. Le deuxième montrait la façon dont les cierges et bougies devaient être disposés, placés dans les verres prévus à cet effet et non plus dans des godets en plastique. Enfin, le troisième panneau expliquait que l'utilisation des verres plutôt que des godets en plastique devait favoriser la protection de notre planète la Terre en œuvrant pour le développement durable, justifiant ce qui était sans doute un changement récent dans ces pratiques de dévotion en ayant recours à la notion de développement durable. Pour les visiteurs comme pour les fidèles de cette église, aucune autre référence à cette notion de développement durable ou à la protection de la planète n'était visible. Ce troisième écriteau me laissa alors perplexe. Par quels cheminements et mécanismes cette notion de développement durable, forgée dans les organismes internationaux par des experts internationaux lors de conférences internationales, avait-elle pu s'ancrer localement dans des pratiques de dévotion ? De quels accords entre quels acteurs cet ancrage était-il le résultat ? Quels problèmes devait-il résoudre ?

Cette anecdote, à défaut d'être à l'origine de ce travail, en illustre son objectif qui est d'analyser et d'expliquer ce processus d'ancrage des énoncés environnementaux globaux dans des opérations concrètes réorientant nos pratiques, des plus routinières jusqu'aux plus exceptionnelles. Même s'il est toujours difficile d'attribuer une date précise à une évolution générale, on peut considérer que l'on assiste depuis une cinquantaine d'années à une transformation globale des relations entre les sociétés et leur environnement. Cette réforme environnementale (Buttel, 2003) affecte aujourd'hui aussi bien les relations aux animaux, aux végétaux, aux paysages ou bien encore à la

biodiversité. Elle contribue à une révision des pratiques humaines visant à réduire leur impact environnemental. Cette réforme environnementale repose sur différents mécanismes dont l'un, la création d'une gouvernance environnementale internationale, s'est traduit par l'émergence d'énoncés environnementaux globaux réorientant la régulation des activités humaines¹. Ce sont ces énoncés aujourd'hui qui sont ancrés localement afin de transformer les pratiques.

Les énoncés environnementaux globaux furent institués pour la plupart en 1992 lors du Sommet de la Terre à Rio de Janeiro sous l'égide de l'ONU. C'est lors de ce sommet que la notion de développement durable a été instaurée. La déclaration de Rio l'a définie en 27 principes avec 2500 recommandations associées. Parallèlement à cette déclaration, trois conventions ont été signées, diffusant largement dans les débats publics les notions de biodiversité, changement climatique et déforestation-désertification. Qu'il soit question de développement durable, de principe de précaution, de bonne gouvernance, de gestion intégrée, de lutte contre l'érosion de la biodiversité, de lutte contre le changement climatique, de services écosystémiques ou d'économies « *low-carbon* », tous ces énoncés participent à la réorientation des pratiques humaines. Leur prégnance est perceptible dans les règlements, les conventions, les statuts de structures traitant de questions environnementales lesquels ont été progressivement réécrits depuis une vingtaine d'années pour y intégrer ces énoncés. A titre d'exemple, la loi sur l'eau ou celle sur les parcs nationaux furent modifiées en 2006 pour y inclure les notions de développement durable et de changement climatique. Mais au-delà des textes règlementaires, ce sont des associations et des collectivités territoriales qui s'engagent derrière la mise en place des énoncés globaux. Celles-ci, par la rédaction des plans d'action pour le développement durable (agendas 21) ou de lutte contre le changement climatique (plans énergie-climat) participent à l'ancrage des énoncés globaux dans des situations concrètes.

Les énoncés environnementaux globaux concernent aujourd'hui de nombreuses activités humaines. Il suffit simplement de parcourir la liste des 40 chapitres regroupés en 4 sections (activités sociales, économiques, environnementales et politiques) des agendas 21 pour se convaincre de l'étendue des activités humaines qui sont ciblées aujourd'hui par la notion de développement durable. Un autre critère pour appréhender la prégnance de ces

¹ Plus précisément, selon F. Buttel (2003) la Réforme environnementale repose sur quatre mécanismes : le militantisme porté par le mouvement environnemental considéré comme un mouvement social, la mise en place de régulations environnementales par les Etats-nations, la modernisation écologique de la production et de la consommation et l'émergence de régulations internationales portées par une gouvernance environnementale internationale. Les énoncés globaux environnementaux comme la notion de développement durable est, à l'origine, un outil de la gouvernance internationale pour orienter la réforme environnementale (Kalaora, 1999).

énoncés peut être la superficie couverte par les espaces directement soumis à ces énoncés. En effet, les parcs nationaux, les parcs naturels régionaux, les aires marines protégées, les réserves Natura 2000, les réserves naturelles, etc., sont autant d'espaces naturalisés dont la gestion, faisant l'objet d'une planification, repose sur l'engagement d'énoncés globaux. Selon les chiffres fournis par les services du ministère de l'écologie datant de 2012 environ la moitié du territoire national métropolitain serait concernée par un dispositif de protection. A cela, il faut ajouter les superficies couvertes par les dispositifs environnementaux de prévention des risques naturels (notion incluse à celle du développement durable) comme celles sur lesquelles s'étendent les dispositifs de réduction de l'impact environnemental d'une activité humaine pour avoir une idée plus précise de l'importance de ces énoncés et de leurs conséquences sur la réorientation des pratiques.

Pour comprendre les enjeux posés par les énoncés environnementaux globaux, deux possibilités méthodologiques s'offrent à nous. La première, largement explorée, consiste à adopter un angle d'analyse focalisé sur le processus d'élaboration de ces énoncés et les transformations globales attendues par leur mise en œuvre. C'est ainsi que la notion de développement durable ou de sustainable development¹ fait l'objet de nombreuses publications. Les plus anciennes d'entre elles, insistent plutôt sur la définition de la notion, les différents domaines d'activités qu'elle engage et les enjeux qu'elle pose pour la recherche (Elliott, 1999 ; Jollivet, 2001 ; Vivien, 2005). D'autres publications, relativement plus récentes, tentent de cerner les conséquences globales de la mise en œuvre de cette notion (Baudin, 2009 ; Rumpala, 2010 ; Theys *et al.*, 2010) ou l'application de ces énoncés globaux à un secteur spécifique comme l'économie mondialisée par exemple (Gendron, 2006). Dans ces publications, l'analyse est centrée sur le contenu de l'énoncé en lui-même ou sur ses conséquences en adoptant, la plupart du temps, un point de vue extérieur à celui de l'engagement des acteurs chargés de traduire l'énoncé en opérations concrètes.

L'autre possibilité pour interroger les énoncés globaux consiste à les saisir à partir des opérations concrètes circonstanciées qui sont menées par des acteurs pour les ancrer localement. Certaines publications ont déjà adopté ce point de vue, au moins partiellement, à propos du développement durable (Villalba, 2009) ou de la conservation de la biodiversité (Guillaud, 2007). Ce type d'analyse peut également être centré sur un espace particulier comme l'Amazonie brésilienne

¹ Le développement durable est une traduction de l'anglais « Sustainable development ». La notion en anglais met davantage l'accent sur un développement qui serait supportable pour tous, générations et humains/non humains confondus, tandis que la notion de durable indique simplement un développement qui peut se pérenniser sans préjuger de sa tolérance pour l'ensemble des êtres vivants concernés. Pour rester fidèle à cette notion de soutenabilité, certains auteurs ont préféré adapter cette expression au français traitant alors du développement soutenable (cf. Vivien, 2005).

(Le Tourneau et Droulers, 2010) ou sur une question spécifique comme celle du développement durable et des territoires (Zuindeau, 2010) ou des patrimoines (Dris, 2012). Dans les revues de sciences sociales abordant les questions environnementales, de nombreux articles traitent des questions relatives à l'ancrage à des échelles plus ou moins étendues des énoncés environnementaux globaux¹. Quelles que soient l'échelle et la question soulevée par l'analyse, ces publications montrent que la transformation des énoncés globaux en des opérations concrètes mobilisent, à la fois, des réseaux d'acteurs, des moyens techniques et financiers à travers lesquelles ces énoncés sont traduits, un cadre réglementaire et des approches cognitives (scientifiques, morales, empiriques) portées par des institutions, etc. L'ancrage des énoncés dans des opérations concrètes repose sur cette mobilisation grâce à un travail local d'appropriation et de traduction des énoncés en opérations concrètes reposant sur l'emboîtement des échelles globale (les énoncés environnementaux) et locale (celle de l'opérationnalisation de ces énoncés).

Cette mise en relation des échelles s'effectue souvent à travers l'élaboration de dispositifs environnementaux. L'opérationnalisation des énoncés globaux repose sur la mise en œuvre de dispositifs environnementaux dans le sens où ils doivent permettre de mettre en place des assemblages d'éléments hétérogènes permettant l'ancrage des énoncés globaux dans un territoire. Qu'il s'agisse d'un parc national, d'une réserve naturelle, d'un parc naturel régional, d'un dispositif de restauration de la qualité de l'eau, de plans de gestion d'une ressource naturelle, tous ces outils se référant à des énoncés globaux environnementaux reposent sur des dispositifs. Ce terme de dispositif doit être compris dans une large acception. Ainsi, G. Agamben s'inspirant des travaux de M. Foucault définit un dispositif comme étant « *tout ce qui a, d'une manière ou d'une autre, la capacité de capturer, d'orienter, de déterminer, d'intercepter, de modeler, de contrôler et d'assurer les gestes, les conduites, les opinions et les discours des êtres vivants* » (Agamben, 2006 : 31). Selon cet auteur, un dispositif comprend donc un ensemble hétérogène pouvant se composer de discours, d'institutions, d'aménagements techniques, de décisions réglementaires, de lois, de mesures administratives, d'énoncés scientifiques, de propositions philosophiques, morales, etc. Le dispositif en lui-même est constitué d'une trame qui met en relation ces différents éléments. Toutefois, ces éléments pris dans une trame dessinent des relations bien particulières dans la mesure où ils permettent de contraindre l'action des êtres vivants qu'ils soient humains ou non.

Un dispositif se compose ainsi, à la fois, d'une dimension normative, qui renvoie selon G. Agamben (2006) au dispositif vu comme une technique de

¹. Depuis 2002, il existe également une revue en ligne « *Développement Durable et Territoires* » qui propose une approche interdisciplinaire du développement durable à l'échelle du territoire. Elle rassemble des contributions d'économie, de sociologie, de droit, de géographie et de sciences politiques.

gouvernement, d'une dimension cognitive intrinsèquement liée à la première (imposer une norme, c'est également imposer une connaissance d'un objet) et à des processus de subjectivation conduisant à l'acceptation de ces normes. Selon lui, en se référant aux travaux de M. Foucault, un dispositif s'inscrit toujours dans une relation de pouvoir. Plus précisément, un dispositif est de nature stratégique en ce sens qu'il manipule des rapports de force. Un dispositif permet une intervention rationnelle et concertée dans ces rapports de force pour les développer dans une direction, pour les bloquer ou pour les stabiliser. Mais un dispositif est également lié à un savoir, à une connaissance qui le conditionne et à travers laquelle il se déploie. Ces deux caractéristiques des dispositifs conduisent G. Agamben à les définir comme « *des stratégies de rapport de force supportant des types de savoirs, et supportés par eux* » (Agamben, 2006 : 10).

L'analyse de la concrétisation des énoncés environnementaux globaux doit être précisée par rapport à cette approche des dispositifs. Concrètement, lorsque que l'on se trouve dans un espace protégé, l'emprise du dispositif de gestion de cet espace, imposé aux visiteurs à travers la liste des interdictions affichée à son entrée, renvoie précisément à cette définition du dispositif comme outil de contrainte et de contrôle social. Lorsque des dispositifs de gestion d'une ressource naturelle sont mis en place, les populations cibles, les marins pêcheurs ou les agriculteurs, transforment leurs pratiques quand bien même ils bénéficient d'une grande marge de manœuvre dans l'application du dispositif. Mais dans bien des cas, ces dispositifs de restauration des qualités de reproduction des écosystèmes anthropisés génèrent un contrôle des pratiques visées¹. Toutefois, l'analyse des politiques publiques, des mobilisations collectives et des énoncés environnementaux a montré la place prépondérante de la concertation entre les acteurs dans l'élaboration des dispositifs. Les politiques publiques permettent ainsi d'ouvrir des scènes de négociation, de mettre en débat les problèmes environnementaux, mais ce sont des coordinations d'acteurs qui sont chargées d'affecter des contenus à ces dispositifs. La notion de développement durable porte même cette exigence à travers les demandes de « *bonne gouvernance* », de « *transparence de la décision* », d'« *engagements volontaires* », de « *stakeholders* », de « *participation* » ou bien encore de « *délibération* ». C'est ainsi toute une « *novlangue* » qui s'est constituée, dans la sphère médiatique (Pestre, 2012) mais également dans une certaine mesure dans les productions scientifiques, pour rendre compte de la co-construction des dispositifs publics (ceux portés par les politiques) ou collectifs (ceux portés par des organismes de droit privé).

L'institutionnalisation du développement durable n'est pas la seule cause de cette transformation des processus de prise de décision collectifs. D'autres

¹. La notion de développement durable a d'ailleurs été interrogée dans cette perspective en tant que processus de normalisation à travers l'analyse des normes environnementales (Ponte *et al.*, 2011, Alphanéry *et al.*, 2011).

facteurs ont également participé à cette transformation de l'action publique. Selon C. Thuderoz et A. Giraud-Héraud (2000), la transformation de l'organisation du pouvoir en France avec la décentralisation (lois Defferre de 1982-1983) et la déconcentration des services de l'Etat a joué un rôle important dans la transformation des processus de prise de décision en disséminant sur le territoire des lieux de prise de décision publique. Ceux-ci ont remis en cause le modèle de gestion publique de la régulation croisée qui reposait sur un assujettissement des élus politiques aux administrations (Crozier et Thoenig, 1975). Cette évolution a permis de transférer la prise de décision du niveau central vers le niveau périphérique des réseaux institutionnels (Duran et Thoenig, 1996). Dans le même temps, de nouveaux acteurs ont acquis une légitimité pour participer au processus de prise de décision. Les acteurs traditionnels ont été fragilisés dans leur capacité à structurer un processus de prise de décision (l'Etat, les élus locaux, les responsables syndicaux en particulier) alors qu'émergeait un foisonnement d'acteurs nouveaux comme les militants associatifs ou les experts scientifiques habilités à des degrés divers à participer au processus de prise de décision. Cette introduction de nouveaux acteurs dans le processus de prise de décision interroge la place de la société civile dans la décision publique.

Parallèlement à cette évolution, de nombreux dispositifs négociés sont expérimentés. L'Union Européenne est considérée comme le moteur de cette évolution. Selon C. Thuderoz et A. Giraud-Héraud (2000), les nouveaux dispositifs se caractérisent par le fait qu'ils privilégient l'accord dans des espaces de délibérations et l'adoption de visées prospectives. Les précédents étaient plutôt fondés sur des rapports de force dans lesquels certains acteurs pouvant faire jouer des capacités de blocages, des règlements au coup par coup et des idéologies fortement prégnantes. L'Union Européenne joue un rôle important dans la prise en charge des questions environnementales et dans l'inscription des énoncés globaux dans les règlements. Le déficit de légitimité politique dont elle souffre, tout en lui permettant d'accroître la place des régulations par les marchés (Pestre, 2012), serait une des causes expliquant son implication derrière les questions environnementales, mais également derrière de nouvelles normes politiques fondées sur la participation.

Cette nouvelle organisation de la prise de décision publique se situe en amont du travail de réarrangement des pratiques des usagers résultant de la mise en œuvre des dispositifs environnementaux. Cette approche a pour but d'analyser l'ancrage des énoncés environnementaux globaux à partir des opérations concrètes visant à les introduire dans des prescriptions négociées. En interrogeant la négociation des prescriptions, il s'agit moins d'étudier la mise en œuvre du dispositif en lui-même que de questionner les modes d'élaboration des

dispositifs. L'hypothèse de cette approche est de considérer que cette étape de construction du dispositif constitue un moment de l'appropriation et de la traduction des énoncés globaux dans des opérations concrètes par des coordinations d'acteurs. Les formes de ces appropriations et traductions sont alors déterminées par les caractéristiques des coordinations d'acteurs chargées d'élaborer ces nouvelles normes.

Ce processus de prise de décision peut être considéré comme le segment amont d'un dispositif environnemental ou son premier segment, c'est-à-dire la partie du dispositif qui permet d'élaborer les prescriptions qui s'appliquent ensuite aux pratiques des usagers dans son segment aval ou le deuxième segment. Cette phase de négociation a pour objet l'élaboration des normes environnementales articulant, en particulier, les écologies scientifique, politique et militante à d'autres connaissances. Il cumule, à cet égard, les éléments de définition du dispositif identifiés précédemment. Il possède une dimension normative obligeant les acteurs à établir des relations pour trouver des accords prescrivant une réorientation des pratiques. Cette dimension normative est également cognitive, l'élaboration de nouvelles normes nécessite que les acteurs trouvent un accord articulant les différentes manières de connaître l'environnement naturel. Enfin, les acteurs engagent dans ces négociations des stratégies qui conduisent à l'appropriation différenciée voire même au rejet des normes de la négociation et des éléments cognitifs discutés, participant ainsi à l'élaboration de l'accord. Enfin, les processus de prise de décision reposent sur une mise en réseau d'éléments disparates : des techniques de négociation et de communication, des énoncés globaux, des théories scientifiques, des valeurs morales, des acteurs, des institutions, etc.

Les deux segments du dispositif environnemental (la négociation et l'application des normes) diffèrent entre eux car ce ne sont pas exactement les mêmes éléments qui sont mis en réseau ou leurs liens dans le réseau ne sont pas équivalents. Certains éléments ne peuvent jouer un rôle que dans le premier segment (certaines théories scientifiques, par exemple) ou que dans le second (les gardes des espaces protégés ne jouent pas un rôle primordial dans la phase de négociation des normes). Ces deux segments ne sont toutefois pas indépendants l'un de l'autre. Par exemple, le fait que des gardes puissent être présents pour faire respecter des prescriptions oriente la définition de leur contenu. Pareillement, la mobilisation de certaines théories scientifiques dans l'élaboration des normes influence l'application de certaines d'entre elles dont les contenus peuvent être plus ou moins hybridés. Cette recherche porte sur l'analyse du premier segment, mais pour cela les liens avec le second segment ont dû être pris en compte dans l'étude des négociations.

L'analyse des processus d'appropriation-traduction des énoncés globaux dans les négociations porte sur des lieux de négociation qui sont toujours localisés, inscrits dans un territoire. Les négociations de normes environnementales qui sont étudiées ici concernent des dispositifs affectant les espaces ruraux et littoraux. Ces dispositifs ont tous été étudiés dans la décennie passée. Leur objectif était d'élaborer des normes soit, de protection d'un espace (négociations autour de la création d'un parc naturel marin) soit, de transformation des pratiques pour diminuer leur impact anthropique (programmes de restauration des qualités des écosystèmes, ciblés sur l'eau, la forêt et l'air)¹. Cette limitation permet de rendre comparable les dispositifs entre eux donc les opérations concrètes d'ancrage des énoncés globaux.

Ces dispositifs, en inscrivant ces espaces dans le mouvement de globalisation des enjeux environnementaux, jouent un rôle essentiel dans leur transformation, cette « *nouvelle phase de la globalisation assigne aux espaces locaux la prise en charge des enjeux globaux* » (Mormont, 2009 : 154). Les espaces ruraux n'endossent pas de façon homogène cette globalisation. Pour cela, ils doivent être construits comme remarquables, caractéristiques ou comme aptes à porter des expérimentations de développement durable ou de restauration de leurs qualités écologiques. Les dispositifs établissent alors des liens entre ces espaces et des flux de significations qui vont bien au-delà du local. Ce sont ainsi sur ces espaces que les enjeux globaux environnementaux se concrétisent. Les dispositifs permettent de distinguer, d'identifier, de marquer ces espaces et de leur affecter de nouvelles significations découlant de la mobilisation des énoncés globaux. Ces significations ne sont pas portées par les catégories cognitives de la production agricole, comme auparavant, car ce ne sont plus les rapports sociaux qu'elle organise qui les génèrent. Elles sont élaborées à travers la mobilisation de l'écologie scientifique, qui a stabilisé les enjeux environnementaux globaux, et de l'écologie politique et militante qui traduit dans des espaces localisés ces enjeux globaux.

Ces dispositifs qui reposent sur la coopération multi-acteurs ne renvoient pas seulement à l'évolution de la prise de décision publique comme il a été souvent souligné. Ils renvoient également à la façon dont sont affectés des flux de significations dans les systèmes sociaux contemporains. Ce processus d'affectation de sens par les dispositifs environnementaux exprime les transformations de l'espace rural et le nouvel équilibre des rapports sociaux au sein duquel l'agriculture, en tant qu'activité génératrice de sens, perd son rôle central. A côté d'espaces mis en forme par l'agriculture, les dispositifs environnementaux génèrent des espaces au sein desquels les significations reposent sur la mobilisation des écologies, hybridées à d'autres connaissances.

¹. Ces négociations sont présentées dans le premier chapitre.

Des structures de négociation sont chargées de stabiliser et d'instituer ces nouvelles significations. Dès lors, en focalisant l'analyse sur la phase de négociation, il est possible de comprendre les enjeux cognitifs des dispositifs, d'interroger le processus d'hybridation des connaissances mobilisées dans les prescriptions et le processus d'attribution de nouvelles significations.

L'analyse développée ici vise également à questionner le processus par lequel une coordination d'acteurs parvient à élaborer des prescriptions environnementales par la négociation. Cette approche présente deux intérêts. Tout d'abord, les négociations sont peu étudiées dans les publications qui portent sur les dispositifs environnementaux. Celles-ci traitent plutôt des conséquences de ce mode de prise de décision sur l'évolution des politiques publiques (Theys, 2003 ; Salles, 2006) ou sur un champ plus particulier (Busca, 2010). En d'autres termes, le second segment du dispositif environnemental a été étudié sans être systématiquement rapporté aux caractéristiques du premier segment, à savoir la négociation des normes, ce qui conduit à délaisser le lien entre la négociation d'un accord et son application. Ensuite, cette analyse de la négociation ouvre sur des interrogations relatives aux processus de production de normes régissant les relations de négociation. Comment les parties doivent-elles se comporter entre elles pour aboutir à un accord ? Comment s'élabore et se légitime une règle sociale qui n'émane plus d'une autorité comme l'Etat, mais qui est construite dans des coordinations d'acteurs ?

Dans la sociologie francophone, l'analyse des rapports de domination a longtemps été privilégiée au détriment des rapports de négociation. Toutefois, la sociologie des organisations (Crozier, 1971) et la sociologie du travail (Reynaud, 1993)¹ ont abordé la question de la négociation dans des situations professionnelles, c'est-à-dire dans des contextes organisationnels délimités. Les publications s'attachant à décrire cette modalité de prise de décision dans les contextes inter-organisationnels sont plus récentes (Kuty, 1998, Thuderoz, 2010). L'analyse des situations de négociation des dispositifs environnementaux, en raison de la diversité des acteurs sociaux qui y participent, permet d'approfondir ces approches. Tout en s'inspirant des travaux de J.-D. Reynaud sur la théorie de la régulation sociale (Reynaud, 1993 ; de Terssac, 2003), cette analyse s'attache à montrer le travail collectif d'élaboration du cadre normatif et cognitif de la négociation au sein duquel la règle sociale se construit et qui influence le contenu de cette règle. Il s'agit ainsi de montrer comment le contenu des règles sociales négociées est lié à la relation que les acteurs entretiennent entre eux.

L'interrogation sur le cadre normatif de la négociation permet également de questionner l'évolution des rapports de domination dans les systèmes sociaux contemporains. Différents auteurs dont A. Ehrenberg (1998), O. Kuty (2004) ou

¹ Voir en particulier les analyses de la régulation conjointe chez J.-D. Reynaud (1993).

V. de Gaulejac (2005) ont montré la transformation des rapports de domination qui s'exprime par de moindres attentes d'assujettissement à l'égard des dominés au profit d'une adhésion aux normes qui régissent l'action. Or, la négociation est traversée par des oscillations la faisant basculer à certains moments dans un processus de prise de décision reposant plutôt sur l'imposition d'un point de vue alors qu'à d'autres moments le but est de trouver un accord reflétant les points de vue des parties. En interrogeant ces oscillations, c'est également l'expression des rapports de domination dans les systèmes sociaux contemporains qui est examinée. Cette réflexion repose sur une lecture des situations de négociation au regard des théories sociologiques de l'action et, en particulier, à travers la théorie de la créativité de l'agir (Joas, 1999). Cette théorie a été privilégiée car elle insiste sur la dimension créative de l'action humaine contrairement aux théories de l'action fondées sur la rationalité de l'acteur ou celles à visée normative. Or, les analyses déjà portées sur les négociations comme les observations des dispositifs de négociation ont amené à orienter les réflexions autour du rôle de l'inventivité des solutions apportées dans la formation de l'accord alors que des auteurs comme A. Lempereur (2006) et C. Dupont (2006) ont montré les limites de la théorie de l'action rationnelle pour expliquer les négociations. La mobilisation de la théorie de la créativité de l'agir permet d'apporter un nouvel éclairage à la dynamique de la négociation et, plus largement, au cadre conceptuel de la négociation tout en contribuant aux réflexions sur les nouvelles formes de gouvernement et d'expression des rapports de domination dans les systèmes sociaux contemporains.

Les limites de cette approche renvoient à la complexité et à la temporalité des dispositifs environnementaux. En effet, en focalisant l'analyse sur le premier segment du dispositif, la négociation de leur élaboration, les conditions de leur mise en œuvre sont moins étudiées et leur efficacité, qui est une des limites essentielles de ces dispositifs reposant sur la concertation, est peu abordée. Pour mieux comprendre l'ensemble du processus de décision comme le fonctionnement des dispositifs donc les modes de gouvernementalité contemporains, il serait nécessaire de réussir à suivre l'ensemble d'un dispositif environnemental de la négociation initiale à l'évaluation de son efficacité. Cette approche permettrait également de fournir des analyses complémentaires à celle de la négociation en raison des liens entre les segments des dispositifs.

L'analyse des situations de négociation dans les dispositifs environnementaux est organisée en cinq chapitres. Le chapitre premier expose l'évolution de la décision publique, à la fois, dans les communes rurales et dans la gestion de l'activité agricole pour montrer les enjeux actuels de la négociation dans les dispositifs environnementaux. Enfin, les dispositifs de négociation sur lesquels se fonde cette analyse sont présentés.

Le deuxième chapitre est consacré à la présentation des dispositifs environnementaux en dehors du segment de la négociation des prescriptions. Il s'agit non seulement de présenter le contenu des énoncés environnementaux globaux, mais également de comprendre comment ces dispositifs réorientent les pratiques environnementales tout en transformant les rapports sociaux. Cette approche permet d'expliquer le lien entre les deux segments d'un dispositif environnemental.

Le troisième chapitre aborde la négociation. Après une présentation générale de la négociation comme mode de décision, ce sont les différents types de dispositifs de délibération-prise de décision qui sont discutés avant de préciser la structure d'une négociation environnementale, organisée en réseau multi-niveau. En effet, cette organisation de la structure de la négociation détermine en partie la formation et les caractéristiques de l'accord.

Le quatrième et le cinquième chapitres abordent les dimensions cognitives et normatives des dispositifs. Le quatrième chapitre traite plus particulièrement de l'articulation des formes de connaissance dans une négociation. La formation des accords doit laisser la place à différentes formes de connaissances de l'environnement. Ce chapitre a pour objectif de montrer les conditions et les enjeux de cette hybridation.

Le cinquième chapitre porte sur l'hybridation des processus de négociation et, en particulier, les oscillations constantes dans certains cas entre une décision négociée et une décision imposée. Dans ces alternances, la subjectivité signifiante des acteurs concernés par la négociation joue un rôle essentiel.

La conclusion permet de relier ces mécanismes, dont l'hybridation des processus de prise de décision, à une théorie de l'action et à des évolutions générales des systèmes sociaux contemporains.

La dédifférenciation du politique

La notion de dédifférenciation a été introduite dans l'analyse de la négociation par O. Kuty (2004) pour montrer une certaine rupture par rapport aux théories qui « *voyaient dans la modernité un processus linéaire de différenciation fait de spécification et d'autonomisation croissantes des différentes instances sociétales* » (Kuty, 2004 : 53)¹. Cette notion de dédifférenciation rompt avec la matrice intellectuelle de la différenciation qui était posée comme un des axes majeurs de la sociologie classique dans une oscillation constante entre différenciation et intégration (Martuccelli, 1999). Cette dédifférenciation serait repérable, en particulier, dans les procédures collectives de prise de décision à travers l'ouverture de scènes de négociation. Ces scènes de négociation instituent une dédifférenciation du politique en organisant une prise de décision qui repose sur une confrontation entre des points de vue d'acteurs et des logiques d'actions variés. Les dispositifs environnementaux participent à cette transformation de la décision collective car ils reposent sur une phase de négociation où les spécialistes de la gestion des affaires publiques et collectives doivent trouver des accords au sein de coordinations d'acteurs.

L'objectif de ce chapitre est de poser des jalons pour analyser cette évolution et ainsi comprendre les enjeux soulevés par la mise en place de dispositifs environnementaux négociés, c'est-à-dire par un partage du processus de décision. Dans une première étape, c'est l'évolution entre deux formes de prise de décision qui sera analysée. L'objectif est de comprendre comment s'opérait la décision publique et comment celle-ci a évolué. Ensuite, ce sont les enjeux des décisions négociées qui seront débattus avant de présenter les différentes situations de négociation sur lesquelles se sont fondées les analyses.

¹ O. Kuty n'est pas le premier sociologue à mentionner cette évolution ouvrant à des réflexions sur la dédifférenciation dans l'analyse des systèmes sociaux. H. Joas (1999), par exemple, y fait référence mais dans un contexte différent en développant la notion de dédifférenciation du social.

1. De l'indifférenciation à la différenciation du politique

La négociation de dispositifs s'est largement développée dans l'environnement à travers les textes réglementaires mis en place à partir des années 1980. Cette évolution transforme radicalement les modèles de décision publics antérieurs à ces années-là. Ainsi, les notions de régulation croisée de M. Crozier et de J.-C. Thoenig (1975) et de cogestion publique/privée sont à nouveau questionnées tout comme l'est également la figure du notable élaborée par H. Mendras (1976) pour rendre compte de l'organisation du politique dans les sociétés paysannes.

L'indifférenciation du politique dans les sociétés paysannes

La régulation croisée et la cogestion

L'objectif des politiques de régulation croisées était de produire des biens, surtout des équipements, et des services dans une perspective intégrative de l'ensemble des composantes de la nation française (Jollivet, 2001). Il s'agissait ainsi de répartir des ressources selon des logiques officieuses d'arrangement entre les administrations et les élus locaux. Cette répartition était effectuée en fonction des marges d'influence des élus locaux assujettis aux attentes des administrations et c'est là que résidait la marge de négociation dans l'application locale de politiques nationales. Selon M. Crozier et J.-C. Thoenig (1975), la structure de la décision était ainsi en nid d'abeille, à la fois, horizontale, entre les élus et les administrations à l'échelle d'une commune et verticale, des communes aux ministères. Dans cette configuration, l'Etat maîtrisait la définition des problèmes publics et des programmes d'action et il négociait localement la mise en œuvre de ses politiques par deux moyens : l'allocation de subventions et l'émission de règles juridiques. Pourvu de ces deux outils, l'Etat a joué un rôle actif pour développer des territoires ruraux. Toutefois, ces ressources étaient exclusivement détenues par l'Etat, ce qui orientait précisément les possibilités d'arrangement. Les collectivités locales ne pouvaient jouer que dans un rapport d'influence à l'égard des administrations. Le jeu de la négociation avec les services de l'Etat servait alors aux collectivités à appliquer une politique qu'elles n'avaient pas définie par une double transaction entre les élus et l'administration permettant de trouver des accords.

L'action de l'Etat n'était pas réductible à ces politiques publiques territorialisées. Certaines politiques sectorielles, dont la politique agricole, participaient également à la transformation des territoires. Cette politique a bénéficié d'un statut particulier au cours du XXe siècle (Berger, 1972 ; Gervais *et al.*, 1976 ; Jollivet, 2001). Elle a eu pour objectif, tour à tour, de transformer les

paysans en rempart contre les ouvriers rouges des villes (au début du XXe siècle), de stabiliser la paix sociale dans les campagnes, puis d'intégrer l'agriculture à une économie de marché. C'est après la seconde guerre mondiale que cette politique n'est plus définie par rapport à des valeurs morales de conservation d'un ordre social agrarien, celui de « *l'ordre éternel des champs*¹ », pour se transformer en une politique déterminée à partir de valeurs économiques. « *Elle reçoit la mission de produire les plus grandes quantités possibles pour satisfaire une demande intérieure stimulée par la forte augmentation de la natalité. Après avoir satisfait, à court terme, les besoins nationaux et permis de limiter au maximum l'importation de produits alimentaires, elle doit, dans les délais les plus brefs, devenir exportatrice pour contribuer à l'équilibre de la balance commerciale* » (Gervais et al., 1976 : 573). Cette politique économique s'inscrit dans un projet de développement et de modernisation plus global affectant l'ensemble de la société française. Elle se concrétisera, par exemple, dès 1947 par le premier plan de modernisation et d'équipement dit Plan Monnet qui finança partiellement la motorisation de l'agriculture sur des fonds qui provenaient en particulier du Plan Marshall. C'est dans cette perspective que le territoire devait être aménagé et équipé.

Cette intégration, après avoir été décidée par l'Etat, fut progressivement cogérée avec les responsables professionnels grâce à l'encadrement sociotechnique et politique des paysans² (Lémery, 2003). La cogestion des politiques agricoles, fondées sur la distribution d'aides financières, a signifié que les décisions politiques ont été négociées avec les représentants de la profession agricole à l'exclusion de tous les autres acteurs du monde rural. Toutefois, la conduite de la cogestion à des échelons territoriaux plus fins a associé l'ensemble des Chambres consulaires, des syndicats, des associations et des élus locaux (Martin, Novarina, 1991). La mise en œuvre de la cogestion a été confiée au moins en partie à des institutions gérées par des représentants de ce monde agricole. Ces politiques étaient fondées sur un modèle de développement reposant sur un double principe de spécialisation et d'intensification de la production agricole. Dès le début de cette évolution, les solutions productives prônées reposaient sur un affranchissement du métier d'agriculteur des contraintes physiques et biologiques participant à une déterritorialisation de la production en ayant recours en particulier à la rationalité technique et scientifique (Jollivet, 2001). Selon S. Martin et G. Novarina (1991), cette politique de cogestion découlait

¹. Cette expression a été relevée dans le rapport Leboucq, 1922, *Journal officiel*, éd. Des Documents de l'Assemblée nationale, session extraordinaire, annexe 5203, p. 92, citée par Gervais, Jollivet et Tavernier, 1976 : 573.

². Dans les régions à forte tradition catholique, cet encadrement de l'agriculture a été également religieux. La Jeunesse Agricole Chrétienne (JAC) a joué, par exemple, un rôle très important dans la transformation du statut du paysan. Par leur action, les « Jacistes » voulaient émanciper le paysan de sa condition en le faisant adhérer à un modèle de développement rural lui permettant d'atteindre un niveau de vie comparable à celui des urbains.

principalement de la vision du règlement de la question foncière où « *l'utilisation de l'espace rural devait résulter non de compromis négociés entre intérêts divergents, mais de lois naturelles et rationnelles qu'il fallait trouver sous le maquis des conflits entre intérêts particuliers* » (Martin et Novarina, 1991 : 34). C'est pour éviter toutes confrontations avec les autres acteurs du monde rural que la profession agricole a alors préféré s'adresser directement à l'État. Cette politique de cogestion en agriculture fut particulièrement soutenue en France en raison de son histoire agraire.

La figure du notable dans les sociétés paysannes

La fonction attribuée aux politiques publiques agricoles dans l'immédiat après-guerre tout comme l'organisation de la décision publique à travers la régulation croisée renvoient au contexte spécifique d'organisation des collectivités rurales à cette époque. Pour analyser leurs caractéristiques, H. Mendras (1976) a repris les travaux de R. Redfield sur les « *folk societies* » (Deverre, 2009) en interrogeant plus particulièrement le rôle des notables¹. Selon H. Mendras, les sociétés dites paysannes se définissent par 5 caractéristiques : 1. leur autonomie relative à l'égard d'une société englobante qui, tout en la dominant, accepte son originalité, 2. l'importance du groupe domestique dans la structuration sociale, 3. une économie relativement autarcique, 4. une interconnaissance au sein de la communauté locale et un relatif isolement de celle-ci, 5. l'importance de la médiation des notables (Tréanton, 1977). Plus précisément, ces notables bénéficiaient d'une position sociale charnière les situant à l'articulation des deux sociétés, l'une paysanne et l'autre englobante, leur permettant d'être membre de l'une et reconnu de l'autre. Ils se caractérisaient également par la confusion, à la fois, des pouvoirs social, économique et politique, des sources internes et externes du pouvoir et par des relations personnalisées (Mendras, 1976).

Cette lecture de l'organisation politique des sociétés paysannes avait pour objectif de rendre compte des formes d'intégration des sociétés paysannes (collectif perçu comme homogène) à des entités plus vastes (hétérogènes). Le rôle du notable était également d'articuler des formes locales au global. Ces notables, en bénéficiant de mandats politiques en tant que représentants de leur commune, négociaient avec les représentants de la société englobante les formes d'intégration. La position du notable reposait sur sa capacité à accumuler et à partager des ressources matérielles et symboliques au sein de la société paysanne. La figure du notable, dans la société locale, reposait ainsi sur la construction de

¹ Dans son ouvrage, H. Mendras (1976) se réfère aux théories de R. Redfield pour élaborer le concept de sociétés paysannes. Selon R. Redfield, ces sociétés, les « *folk societies* », constitueraient des formes sociales spécifiques dépendantes des sociétés urbaines. Elles seraient apparues après la naissance des premières villes. L'influence urbaine en ferait des sociétés partielles avec des cultures partielles.

relation de dépendance donc d'organisation asymétrique des relations de pouvoir dans un contexte où divers types de ressources pouvaient être confondus (sociales, politiques, économiques et environnementales) par l'absence d'autonomisation de dynamiques propres à ces différentes sphères. La différenciation de la décision politique liant l'administration et les notables dans la prise de décision par la régulation croisée reposait sur une indifférenciation dans les sociétés paysannes des sphères politiques, économiques, sociales, etc. Cette indifférenciation était légitimée par la notion d'intérêt général porté par l'Etat à travers les administrations, incarné localement par la figure du notable-maire et s'imposant à tous. La reconnaissance d'un intérêt général porté par l'Etat et supérieur aux intérêts particuliers permettait de légitimer cette organisation du politique (Jobert, 1998).

La figure contemporaine du notable

L'analyse de certains réseaux d'acteurs fédérés autour des projets de développement durable en Amazonie brésilienne (qui ont été étudiés dans le cadre de l'ANR DURAMAZ) révèle une même organisation. Comme le l'ai montré dans ma recherche (Van Tilbeurgh et Chartier, 2010), les responsables des projets concernant l'agriculture familiale sont souvent à la tête d'une association et d'une coopérative et représentent, à ce titre-là, des collectifs paysans auprès d'organisations (municipalités, administrations, Eglises, etc.). Les revenus des paysans dépendent, le plus souvent partiellement, de l'activité de la coopérative. Dans ce contexte, ce n'est pas l'intérêt général qui permet l'indifférenciation des sphères politiques, économiques et sociales. Le ciment idéologique des collectifs paysans est constitué par la théologie de la libération en tant que système de valeurs partagées (cf. encadré 1.1). Toutefois, au nom de l'émancipation terrestre et éternelle des pauvres en justice, cette théologie permet aux notables d'accumuler des ressources en proposant des plans de développement durable mêlant processus économiques, sociaux, politiques, environnementaux et religieux.

Encadré 1.1 : La théologie de la libération

Cette théologie s'oppose à l'ordre social prôné par la doctrine de l'Eglise catholique (Calvez, 1999) tout en étant un mouvement social d'émancipation des pauvres fondée sur des théories économiques d'inspiration marxistes (Löwy, 1998). Connue sous le nom d'« option préférentielle en faveur des pauvres », elle place au centre de ses préoccupations l'émancipation des pauvres non pas dans une vie éternelle, mais dans leur vie terrestre. A partir des années 1990 et parallèlement à certains courants des sciences sociales à partir desquels elle s'est renouvelée (Dussel, 2009), cette théologie cible ses critiques sur le néolibéralisme (Houtart, 2006) tout en intégrant le multiconfessionnalisme et le multiculturalisme (Barth, 2006) par une réinterprétation du concept de pauvre.

Le pauvre n'est plus seulement défini par rapport à des catégories économiques, il est celui qui ne bénéficie pas de la justice. Partant de ce point de vue, la théologie de la libération a été relue à travers les revendications des femmes (théologie écoféministe remettant en cause le discours théologique patriarcal), des enfants, des afros-américains, des homosexuels, des indigènes et de l'écologie où l'opprimée est la planète (Boff, 1995). Cette théologie a longtemps été portée par les communautés de base alors qu'aujourd'hui les pratiques sont moins collectives. Dans le même temps, ses valeurs se sont largement diffusées au sein de certains courants sociopolitiques de la société brésilienne (Van Tilbeurgh et Chartier, 2010).

Le réseau d'acteurs du Mato Grosso qui concerne des producteurs de soja vendu sur des marchés mondialisés est organisé radicalement différemment. Aucun ciment idéologique ne légitime une indifférenciation de ces collectifs. Bien au contraire, la diffusion des valeurs néolibérales du marché et de la libre concurrence incite chaque producteur à construire ses propres réseaux spécialisés liés à la production et à la commercialisation de sa production. L'objectif du projet de développement durable se résume alors à collectiviser les coûts environnementaux de la production de soja générés par de nouvelles normes environnementales et les préférences de clients étrangers. Le projet de durabilité ne concerne ni la production, ni la commercialisation du soja, restées du seul ressort des exploitants. En aucun cas, le rôle du président de l'association ne renvoie à celui d'un notable chargé de faire le lien entre un collectif homogène et la société englobante.

Les ressources du notable

Les deux modèles proposés d'indifférenciation du politique portés par des collectifs centrés sur l'agriculture familiale ne sont pas exactement identiques. En effet, l'indifférenciation du politique dans les sociétés paysannes européenne découlerait principalement de la relative homogénéité du collectif dans un contexte de faibles échanges avec la société englobante. De ce fait, l'intérêt général défini par les administrations puis négocié à la marge et relayé par les notables au sein du collectif devient le principal lien avec la société englobante permettant la fusion des sphères politique, économique et sociale. C'est l'homogénéité et la relative étanchéité de ces collectifs avec la société englobante qui rend ici l'indifférenciation du politique possible à travers la notion d'intérêt général. La situation en Amazonie brésilienne n'est pas exactement comparable. Là-bas, la notabilisation des leaders est permise par le ciment idéologique. En effet, la collaboration à l'activité de la coopérative, en favorisant l'augmentation des revenus des paysans, participe à l'émancipation du pauvre. Ainsi, les paysans qui adhèrent aux valeurs de cette théologie, en livrant leurs produits à la coopérative, travaillent pour leur émancipation terrestre et pour leur salut

éternel, opérant la fusion des sphères politique, économique, religieuse et sociale. Le point commun entre ces deux modèles renvoie à l'organisation de ces collectifs. Dans les deux cas, la figure de notable émerge quand une idéologie et une organisation des échanges légitiment et rendent possible la fusion des différentes sphères. Le notable peut alors accumuler les ressources nécessaires pour se placer en représentant unique d'un collectif. Il doit, de cette position, assurer la cohérence entre un collectif et une société englobante.

Vers une dédifférenciation du politique

En France, cette organisation du politique s'est modifiée rapidement à partir des années 1960 avec la fin des paysans (Mendras, 1970). Cette fin des paysans marque aussi la fin de ces sociétés paysannes et les évolutions de l'espace rural (dont la rurbanisation) qui génèrent progressivement une recomposition de la sphère politique. De même, la cogestion territoriale commence à montrer ses limites dans ces années. Les jeunes agriculteurs, en particulier, confrontés à la question foncière au moment de leur installation, donc aux difficultés pour l'État à répondre à leurs problèmes, ont commencé à envisager d'y répondre de manière horizontale en militant dans leur commune pour l'établissement de plans d'occupations des sols (Martin et Novarina, 1991)¹.

Le tournant de la décentralisation

Ces transformations dans l'organisation des territoires ruraux sont renforcées dans les années 1980 par une recomposition plus générale de l'agriculture et de l'organisation de la décision publique. D'une part, une fois l'intégration de l'agriculture stabilisée, la politique agricole a, certes, continué à être cogérée entre les organismes professionnels et l'État, mais l'essentiel des décisions politiques agricoles a été transféré à Bruxelles dans le cadre de la politique européenne (Politique Agricole Commune). D'autre part, les politiques de décentralisation, conduites à partir des années 1980 ont transformé profondément les modes de régulation des politiques d'équipement des territoires. Progressivement, un nouveau modèle d'action territorialisée de l'État se met en place en même temps que les politiques agricole et environnementale européennes se font plus contraignantes.

Ce nouveau modèle de gestion territorialisée de l'action de l'État montre une évolution assez radicale par rapport au contexte précédent de régulation croisée (Duran et Thoenig, 1996 ; Salles, 2006). La différence entre les deux

¹ L'État avait mis en place des outils d'action foncière pour apporter des solutions aux problèmes d'accessibilité des terres à travers l'instauration des SAFER, par exemple. Toutefois, ces outils ont vite montré leurs limites, obligeant les jeunes agricultures à trouver d'autres solutions à l'échelon local. Ainsi, « Dès 1968, le CDJA de l'Isère proposait que les aménagements fonciers, tels que les remembrements, les POS se fassent d'une manière concertée » (Martin et Novarina, 1991 : 35).

modèles ne réside pas dans l'apparition d'une phase de négociation dans la prise de décision. Les innovations reposent, essentiellement, sur l'institution réglementaire de scènes de négociation, sur l'augmentation du nombre et de la diversité des négociateurs, sur une prise de décision ne reposant plus *a priori* sur des relations de domination et, enfin, plus tardivement sur la nature de la décision où il ne s'agit plus de répartir des équipements ou d'intensifier la production agricole, mais de décider de nouvelles prescriptions devant réduire l'impact anthropique sur le milieu. Certes, l'Etat oriente toujours la décision par l'élaboration des procédures de négociation ou de cahiers des charges, toutefois, ce sont les négociateurs qui sont chargés de donner un contenu aux dispositifs de prescriptions des pratiques (cf. tableau n°1.1).

Tableau n°1.1 : Transition entre les modèles de décision publique

	Régulation croisée	Cogestion	Concertation
- Enjeu des politiques	Répartition des ressources selon l'influence des élus	Augmentation de la production et intégration	Institutionnalisation de scènes de négociation pour répartir les ressources et élaborer les prescriptions
- Action de l'Etat	Application locales des politiques nationales	Intégration économique de l'agriculture	Résolution de problèmes transversaux et territorialisés
- Politiques en lien avec l'environnement	Production de biens, de services	Intensification/spécialisation agricole	Réduction de l'impact anthropique
- Acteurs mobilisés	Elus locaux assujettis aux attentes des administrations	Administration et profession agricole	Elus, administrations, acteurs locaux socio-économiques, experts et associatifs
- Structure de la prise de décision	Localement horizontale et verticale des communes aux ministères	Cogérée entre l'Etat et l'encadrement professionnel	Négociée localement sous la tutelle de l'Etat

L'introduction de modes de décision plus délibératifs modifie concomitamment les deux outils dont disposait l'Etat pour mettre en œuvre ses politiques. C'est ainsi qu'une partie de l'allocation de subventions et l'émission de prescriptions est renvoyée aux scènes de négociation, reposant sur des accords entre les acteurs concernés pour non plus produire des biens mais réduire l'impact anthropique. Le rapport de force autrefois favorable aux

administrations, dans le cadre des politiques territorialisées, ou à l'encadrement de la profession agricole, dans le cadre de la cogestion, modifie les positions des « anciens décideurs » dans les scènes de négociation qu'ils soient élus locaux, représentants du monde agricole ou des administrations (Barbier et Larrue, 2011). L'action de l'Etat aux conceptions descendantes et intégratives se transforme pour résoudre des problèmes transversaux émergents sur des territoires alors que les dispositifs de prise de décision élargissent la table des négociateurs.

Cette évolution extrêmement rapide des politiques publiques renvoie, de fait, à différents facteurs dont la perte de centralité de l'Etat par la multiplication des acteurs publics, l'Union Européenne, puis la Région, le Département, l'intercommunalité, etc. En contrecoup la relation de l'élu à l'administration centrale se détend, se pose alors la question de la place de la société civile. C'est ainsi qu'à partir des années 1970-1980, une nouvelle conception de la société civile émerge, une société civile différenciée de l'Etat comme du marché et non plus conçue comme une société « civile-bourgeoise » (Bacqué et Sintomer, 2011). L'autre caractéristique de cette société civile est qu'elle devient progressivement transnationale (Alphandéry *et al.*, 2012).

Dans le même temps, le mouvement associatif se positionne comme porteur de l'intérêt général grâce aux compétences d'expertises juridiques et environnementales acquises (Lascoumes, 1994). Ici, ce n'est plus la transversalité des problèmes environnementaux qui aurait joué un rôle majeur dans cette réorganisation de la sphère politique, mais leur complexité. En fait, la transversalité des problèmes publics oblige les élus locaux à travers l'évolution des textes réglementaires à partir du local. Mais la complexité des problèmes posés demande à trouver des solutions à partir de la confrontation des points de vue des acteurs. Les élus locaux reprennent donc un certain contrôle des problèmes publics, mais sans pouvoir imposer un point de vue (Duran et Thoenig, 1996). Enfin, dernière évolution, ce nouveau modèle de prise de décision redéfinit la responsabilité politique par rapport aux conséquences des actions réalisées. Cette transformation nécessite une transparence du processus de décision et de son application exprimée à travers le recours systématique à des programmes d'évaluation.

Dans les années 2000, ce modèle de prise de décision s'est diffusé par la création de procédures insistant, à la fois, sur l'ouverture du dispositif décisionnel à de nouveaux acteurs et sur l'accès à l'information du public. Ainsi, des textes de lois ont introduit explicitement ou renforcé la notion de participation du public à la décision alors que des outils participatifs fondés sur la diffusion d'une information au public étaient mis en œuvre comme les débats organisés par la Commission Nationale du Débat Public (CNDP). Cette ouverture du processus de prise de décision a permis une nouvelle articulation

entre le point de vue des acteurs privés et les administrations. Elle a été rapidement questionnée comme une inclinaison du modèle démocratique où la démocratie représentative a été présentée comme un modèle politique devant se renouveler.

Après cette phase de diffusion d'un modèle de dédifférenciation du politique, la situation actuelle semble relever d'une autre logique. Aujourd'hui, ce sont les limites de ces dispositifs qui sont discutées. Qu'elle que soit l'échelle du dispositif environnemental envisagée, le rôle du public dans le processus de prise de décision est questionné. Le conflit autour de l'aéroport de Notre Dame-des-Landes, les débats organisés sur la transition énergétique ou l'ampleur des mobilisations locales contre des dispositifs environnementaux ou d'aménagement montrent les difficultés à ouvrir les processus de décision. Cette critique ouvre un nouveau débat sur le rôle effectif de la participation environnementale dans l'évolution du modèle démocratique (Mollard, 2009 ; La Branche, 2009). La seconde critique concerne la capacité des dispositifs environnementaux participatifs à résoudre les problèmes pour lesquels ils ont été créés. En effet, il a été observé que ces dispositifs ne permettent pas, dans bien des cas, de réorienter durablement l'impact anthropique des activités humaines. Partant de ce constat, c'est le principe même de la participation qui est remis en cause, l'efficacité relative des dispositifs environnementaux étant expliquée par leur dimension participative.

La transformation de la question environnementale

En même temps que les modèles de prise de décision publique se modifient, la formulation de la question environnementale dans le débat public se transforme (cf. tableau n°1.2). Au moment de son introduction, la question environnementale n'avait pas d'administration dédiée. L'administration de l'environnement fut créée en 1971 ce qui en fait, encore aujourd'hui, la dernière-née des administrations française (Charvolin, 2003). Les conflits environnementaux opposaient fréquemment les militants environnementalistes à l'Etat dans le cadre de ses politiques volontaristes d'aménagement (Jollivet, 2001). En effet, la première loi d'envergure sur la protection de la nature en France date de 1976, les textes réglementaires précédents, comme la loi portant sur la création des parcs nationaux (1960) ou des parcs régionaux (1967), ont tous été votés dans le cadre de la politique d'aménagement de l'Etat français. Il s'agissait de zoner le territoire pour définir des périmètres où la protection de la nature serait privilégiée, mais à côté d'autres objectifs dont le développement rural. C'est ainsi que la législation française sur les parcs nationaux distinguent deux zones, l'une la zone centrale, privilégie la protection de dynamiques naturelles d'une façon contraignante pour les activités humaines et, la seconde la zone périphérique, est dédiée au développement rural par l'allocation de

subventions spécifiques. Cette perspective aménagiste a conduit les associations environnementalistes à mener des combats contre l'Etat gérés dans des oppositions frontales réglées par la justice.

Tableau n° 1.2 : Evolution de la question environnementale

	Années 60/70	Années 2010
Acteurs en tension	Mouvement envi. protectionniste et Etat aménageur	Mouvement envi./antienvi., Administrations, collectivités locales, experts, producteurs
Type d'affrontement	Frontal souvent arbitré par la justice	Frontal/ négocié suivant les acteurs concernés et les problèmes
Action de l'Etat	Volontariste	Prise de décision dans des scènes de négociation
Orientation des actions	Aménagement du territoire dont sanctuarisation de zones	Développement éco-orienté
Représentation de la nature	Opposition dynamiques naturelles et sociales	Espace soumis aux dynamiques naturelles et sociales
Vision de la question envi.	Antimoderniste	Nouvelle étape de la modernisation

Les conceptions de la protection de la nature qui dominaient privilégiaient le zonage de l'espace par la multiplication des réserves (Nevers, 2005). Ces conceptions, mises en œuvre dans les politiques publiques, étaient également partagées par les associations environnementalistes. En effet, ces orientations renvoyaient à l'écologie scientifique d'E. P. Odum et à sa conception d'un équilibre dynamique des écosystèmes. Dans cette perspective, la notion « *d'état climacique* » désigne un écosystème arrivé à maturité, un système naturel équilibré parvenu au maximum de sa diversité à la suite d'une succession d'étapes (cf. encadré 1.2). En protégeant le climax, c'est la nature qui est protégée en tant qu'entité devant être soumise à ses seules dynamiques, les perturbations étant alors conçues comme faisant obstacle à l'instauration de l'état climacique (Larrère et Larrère, 1997). Le zonage de l'espace correspondait également aux politiques publiques d'équipements où les réserves étaient conçues comme un équipement pour les urbains ou comme une nature¹. Grâce aux réserves, il était

¹ Ainsi, le parc régional était destiné, certes, à protéger la nature en contraignant certaines activités humaines, mais avec l'objectif qu'il serve d'espace récréatif pour les urbains (Ar Men, 1977) alors que les Réserves Naturelles devaient protéger exclusivement la nature.

possible de contraindre plus ou moins radicalement l'action de l'homme pour que les écosystèmes en équilibre puissent atteindre le stade climacique ou un stade approchant. En revanche, la contestation des travaux d'infrastructures de l'Etat (routiers et autoroutiers, ferroviaires, nucléaires, remembrement, etc.) était souvent renvoyée à une dimension antimoderniste alors que la rhétorique de la modernisation était encore très prégnante dans le débat public (Leroy, 2003). Ce n'est que plus tard, à la fin des années 1980, que les revendications environnementales seront plutôt envisagées comme une étape supplémentaire du processus de modernisation.

Encadré 1.2 : la notion « d'état climacique »

Selon R. Barbault (1997 : 199), c'est dans son article de 1969 qu'E. P. Odum a énuméré les principaux caractères des successions :

- « *Augmentation de l'hétérogénéité spatiale et de la stratification de la végétation,*
- *Augmentation de la diversité spécifique de la biomasse et de la densité des organismes,*
- *Complexification croissante de l'organisation des communautés avec prépondérance des interactions biotiques,*
- *Développement de mécanismes de stabilisation dans les populations et les peuplements ».*

Le climax correspondrait à la dernière étape de ces successions. Aujourd'hui, la notion de climax a été largement remaniée, l'écologie des paysages comme celle des perturbations ne partent pas de la conception de l'écosystème comme un milieu en état d'équilibre (Blandin, 2009).

Une synergie de facteurs pour une dédifférenciation du politique

L'évolution des politiques publiques

Selon S. La Branche et P. Warin (2006), les administrations n'ont pas été en capacité de répondre aux problèmes environnementaux en raison du mode de raisonnement politique. A cette date, l'environnement est pensé comme un tout administrable (un problème identifié appelant une réponse univoque), comme un objet à administrer réductible à une hypothèse causale. Or, les problèmes environnementaux sont avant tout des problèmes complexes, c'est-à-dire multi-causaux, nécessitant de mettre en place des démarches transversales pour les résoudre (Theys, 2003). Dans ce contexte, le modèle de décisions publiques territorialisées ne peut apporter de réponses pertinentes. Organisé en filières plus ou moins étanches (professionnelles ou politiques), il ne peut se saisir de l'ampleur, de la complexité et de la transversalité des questions qui lui sont posées.

De même, l'action de l'Etat change et sort de sa logique de construction d'équipements. En effet, les impératifs d'équipement s'estompent, l'accès à un réseau routier, au téléphone, à l'eau courante, à la protection sociale étant généralisé. De plus, de nouveaux problèmes comme le chômage et l'exclusion

sont renvoyés au politique, autant de problèmes qui ne peuvent être résolus par une logique d'équipement et une organisation verticale, hiérarchisée, par filière. La dimension, à la fois, plus transversale et plus collective des problèmes publics exige une coopération plus étroite et plus concertée des services de l'Etat et des collectivités locales. En 1982, le premier train de lois de décentralisation viendra sanctionner cette évolution. Dans les années qui suivent, les premiers textes réglementaires portant une nouvelle organisation des relations entre l'administration de l'environnement et les autres acteurs sociaux sont promulgués¹. Au cours de cette décennie, on observe également une transformation des régulations portées par l'administration de l'environnement avec l'intégration des contraintes économiques de marché (Rumpala, 2003). Selon cet auteur, on assiste à un encadrement des prescriptions écologiques par les objectifs économiques. Ce n'est pas une simple introduction de contraintes économiques à côté des contraintes écologiques, c'est une absorption des contraintes écologiques par l'économie dans le cadre de régulations politiques. Cette évolution légitime l'ouverture des processus de décision à des acteurs socioéconomiques.

Cette transformation des politiques publiques fut rapide car en 1994, P. Lascoumes dans son ouvrage « *L'éco-pouvoir* », caractérise les politiques publiques environnementales par le fait qu'elles cherchent à concilier des intérêts contradictoires de développement économique et social avec des mesures de protection de l'environnement par la prescription de procédures précisant plus les modes de relation entre les acteurs que des normes de contenu. Selon cet auteur, les politiques publiques environnementales sont fondamentalement des politiques de compromis au sein desquelles la valeur « *environnement* » n'est jamais retenue de façon univoque.

L'institutionnalisation de la notion de développement durable à partir de 1992 conforte cette évolution. Ce nouvel horizon cadrant le développement des sociétés privilégie la recherche d'accord sur le développement social, économique, environnemental, technique et démocratique des sociétés et l'ancrage, dans le quotidien des individus, de la question environnementale.

L'évolution de l'écologie scientifique a contribué également à la transformation des politiques publiques dans la mesure où ces politiques s'inspirent directement des résultats de l'écologie scientifique pour élaborer les règlements et dispositifs². Or, cette écologie a progressivement pris de la distance avec l'approche Odumienne en développant, en particulier, deux courants :

¹ Il s'agit, en particulier, de la loi littorale publiée en 1986 laquelle, certes, portent des interdictions sur la bande littorale. Toutefois, en-dehors de ce périmètre, les orientations autour de l'aménagement de la côte doivent être définie en concertation avec les acteurs concernés. Vingt ans plus tard, l'évaluation de cette loi a montré qu'elle n'avait pas permis d'arrêter l'urbanisation de la bande littorale.

² Dans son article, C. Aspe (1999) retrace, en particulier, l'évolution des textes de loi sur l'eau depuis 1964. A cette occasion elle montre l'influence du regard de l'écologie scientifique sur le texte de loi voté en 1992.

l'écologie des perturbations et l'écologie du paysage. L'écologie des perturbations a montré, plus particulièrement, que lorsque l'environnement « *reste stable très longtemps la compétition interspécifique fixe une limite au nombre d'espèces capables de coexister* » (Barbault, 1997 : 196). Ainsi, la richesse maximale serait observée là où les écosystèmes sont moyennement perturbés, que la perturbation soit d'origine anthropique ou naturelle. Les écosystèmes fortement perturbés, quant-à eux, ne peuvent être colonisés que par des espèces à court cycle de reproduction. Cette approche délie la relation entre stabilité de l'écosystème et richesse de la biodiversité telle qu'elle avait été posée par l'écologie Odumienne¹. L'écologie du paysage transforme un autre aspect du paradigme précédent en construisant un lien entre les interactions biotiques ainsi que la particularité de leur expression et l'espace biophysique dans lequel elles ont lieu. Or, cet espace biophysique est un paysage complexe dans lequel les humains et leurs sociétés peuvent jouer un rôle majeur (Barbault, 1997). Cette seconde approche insiste ainsi sur le rôle des humains dans le fonctionnement des processus écologiques. L'humain n'est plus conçu comme un facteur de dégradation des qualités de reproduction des écosystèmes, au contraire, dans certains cas, ses activités sont à l'origine de la richesse de la diversité spécifique. Ces deux écologies mais également le développement du génie génétique et de l'écologie de la réparation ont fortement contribué à transformer les politiques publiques environnementales.

Plus généralement, l'évolution du traitement de la question environnementale ne correspond pas simplement à une évolution des formes d'action de l'Etat avec une remise en cause du mode de décision de l'Etat moderne. Derrière celle-ci, se sont également transformées les conceptions scientifiques, politiques et plus largement culturelles de la relation des sociétés au milieu naturel et des conséquences de l'impact anthropique sur les écosystèmes qui ont pu s'exprimer dans les dispositifs environnementaux.

La transformation de la société civile

Les mutations de la société civile ont également concouru à cette transformation de la question environnementale. Ainsi, dans un premier temps, les associations environnementalistes, en tant qu' « *avocat de l'intérêt général* » leur permettant de porter des orientations stratégiques dans des débats publics, ont largement structuré la question environnementale (Lascoumes, 1994). La réussite de la protection de l'environnement se serait même nouée grâce à l'action du

¹ Bien sûr, des nuances doivent être apportées dans le cas d'écosystèmes particulièrement fragiles, par exemple.

mouvement environnementaliste qui a permis de catalyser l'intervention des Etats (Buttel, 2003).

Aujourd'hui, on assiste à de profondes modifications du rôle de ces associations. Les stratégies de diminution de l'impact anthropique ne semblent plus reposer exclusivement sur le mouvement associatif environnementaliste. De même, les mobilisations environnementalistes ne conduisent pas systématiquement à un changement de règles (Buttel, 2003). De plus, les questions environnementales sont aujourd'hui mises en débat dans une tension entre un mouvement environnementaliste défié par les associations anti-environmentalistes. Ce dernier terme, utilisé par F. Buttel (2003), désigne les associations et lobbies qui luttent contre la prise en compte de contraintes environnementales aux USA, le lobby s'opposant à la reconnaissance du facteur anthropique dans le changement climatique étant un des plus emblématiques. Ces structures seraient maintenant organisées autour de moyens propres, elles développent des positions idéologiques efficaces à travers un réseau de think-tanks et de supports diversifiés. En France, aujourd'hui, la plupart des causes environnementales possèdent, en symétrie, leurs associations de défenseurs et d'opposants (autour par exemple de la lutte contre les marées vertes, du changement climatique, de l'éolien, de la réintroduction de l'ours dans les Pyrénées, de la sauvegarde du loup, de la préservation des usages dits traditionnels contre des projets de protection, etc.). Il faut toutefois noter que le discours officiel de ces associations ne s'oppose pas forcément à la cause environnementale identifiée, mais à la façon dont elle est traitée de manière dominante dans le débat public. Dans certains cas, les associations anti-environmentalistes obtiennent gain de cause, renvoyant l'orientation du débat public et les régulations qui en résulte, aux enjeux qu'elles ont déterminés (cf. encadré 1.3).

Encadré 1.3 : Le cadre réglementaire de 2010 sur l'éolien

En France, la loi de 2010 sur l'implantation de parcs éoliens a augmenté les contraintes pour l'obtention des permis de construire. Les mesures les plus contestées par les associations environnementalistes étaient les suivantes : les éoliennes étaient soumises au régime d'autorisation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE) en plus du simple permis de construire, une installation éolienne devait comporter au minimum cinq mâts, une distance minimale de 500 mètres entre éoliennes et habitations était instaurée. La lecture de ce texte de loi effectuée par l'association « France Nature Environnement » a mis en cause la responsabilité du lobby anti-éolien dans l'adoption de ces mesures lequel est fortement structuré en France autour

d'associations relayant l'opposition à l'éolien (Libération, 07/05/2010). Ce cadre réglementaire a été allégé en 2013.

Plus généralement, le jeu des associations, s'opposant ou défendant une cause environnementale, est à replacer dans le cadre d'une réflexion sur l'évolution des engagements et de l'action publique dans les systèmes sociaux contemporains. En effet, ces associations définissent de nouveaux rapports sociaux, de nouvelles solidarités, de nouvelles identités exprimés à travers des revendications locales ou étendues qui ont acquis une légitimité dans le débat public local ou élargi leur permettant d'être intégrées dans la construction des accords¹. Mais, plus encore, cette nouvelle place de la société civile structurée autour d'associations et la légitimité acquise par leur action a conduit certaines d'entre elles à porter des dispositifs environnementaux dont certains le sont en dehors de toute tutelle administrative, renvoyant leur analyse à celle de l'action publique et plus seulement à celle des politiques publiques. Ainsi, non seulement l'Etat contrôle moins le processus de décision publique, mais en plus il n'est pas le seul acteur qui oriente et met en place des dispositifs environnementaux chargés d'inscrire localement les enjeux environnementaux.

Vers un modèle de dédifférenciation du politique

Sous l'angle de la négociation, le premier modèle d'organisation de l'action de l'Etat reposait sur une distinction entre les politiques publiques ancrées dans le territoire, à partir des communes, et les politiques sectorielles. Entre ces deux formes d'action de l'Etat, les politiques publiques ne sont pas négociées entre les mêmes acteurs et dans la même relation à l'Etat. Après la seconde guerre mondiale, la conduite des politiques agricoles envisagées comme des politiques économiques d'intégration était, suivant les époques, soit réalisée avec la participation d'une partie de l'encadrement professionnel, soit quasiment déléguée aux organisations professionnelles en concertation avec l'Etat (Gervais *et al.*, 1976). En revanche, la conduite des politiques territorialisées était dirigée par l'administration centrale avec une marge ténue de négociation entre les élus locaux et les administrations dans une relation de domination. Le modèle politique était organisé autour d'une différenciation de la décision publique, certaines décisions relevaient exclusivement de la sphère politique (monopole des administrations centrales en lien avec les élus locaux) et d'autres liaient la décision publique aux processus économiques agricoles dont la conduite était co-construite ou déléguée à certaines organisations professionnelles.

¹ Certaines associations se créent d'ailleurs uniquement pour que des revendications particulières portées par une partie du public concerné soient mieux pris en compte dans les négociations. Ce processus d'intégration peut être plus ou moins chaotique et plus ou moins pérenne selon les stratégies adoptées par la nouvelle association et par la structure de négociation.

L'analyse de la transition entre ce modèle de pilotage des politiques publiques et ce qui est en place aujourd'hui à travers les dispositifs environnementaux permet de comprendre les enjeux de la régulation par les négociations environnementales. Les dispositifs environnementaux doivent résoudre des problèmes exprimés localement découlant d'énoncés environnementaux globaux. Ces problèmes intègrent des dimensions environnementale, sociale, économique, politique et technique complexes mobilisant un grand nombre de compétences spécialisées alors que les processus économiques, dont la gestion des flux financiers, deviennent fréquemment l'instance de référence dans la décision.

Dans ce nouveau contexte, la spécialisation de la prise de décision publique du modèle précédent ne devient plus opérante. D'une part, ce sont tous les problèmes et les options offertes pour les résoudre qui doivent être évalués à partir des contraintes économiques. D'autre part, le traitement spécifique de la décision politique (entre spécialistes, élus et administrations) n'est plus en capacité de relever les enjeux environnementaux.

Sous cet angle, l'ouverture des scènes de négociation permet de dédifférencier le processus de prise de décision publique. Ce ne sont plus l'administration et les élus locaux ou l'administration et les organisations professionnelles qui participent au processus de décision, mais un ensemble d'acteurs mobilisés pour résoudre les problèmes posés à l'échelle locale, mais résultant d'énoncés globaux. Certes, les dispositifs environnementaux placés sous la tutelle de l'Etat sont plus ou moins strictement orientés non seulement par l'administration mais également par les engagements internationaux de l'Etat. Toutefois, l'adaptation des énoncés globaux environnementaux aux situations locales privilégie la mobilisation horizontale d'acteurs au détriment des filières et de leur structure hiérarchisée.

Cette dédifférenciation est porteuse de modalités de prise de décision plus négociées dans la mesure où la relation entre les acteurs ne repose plus sur des lignes hiérarchiques renvoyant à un principe d'autorité. Le lien entre les acteurs passe par un repositionnement de l'échelle à laquelle se prend la décision, le local, et par de nouvelles relations entre les acteurs mobilisés et l'Etat. Ces acteurs peuvent représenter des groupes d'intérêts, leur présence permet d'organiser des coopérations publiques/privées. Ainsi, dans la plupart des arènes de négociation sont présents : les représentants des organisations socioprofessionnelles et des associations d'utilisateurs, des personnalités qualifiées et notamment des experts-scientifiques et des élus locaux, les représentants des administrations locales, des collectivités territoriales et des établissements publics locaux ainsi que les représentants de l'Etat (Alban et Lewis, 2005). Au principe hiérarchique centralisé succèdent, de manière générale, des relations plus complexes augmentant pour l'Etat l'incertitude de ses dispositifs (Theys, 2003). Les

dispositifs environnementaux mis en place en dehors de la tutelle de l'Etat renvoient à des fonctionnements identiques de dédifférenciation de la décision publique, sauf que celle-ci est moins référée à des politiques publiques. Elle contribue à l'organisation de l'action publique.

Comme je l'ai montré dans ma recherche sur l'élaboration du parc marin d'Iroise, pour les ministères de l'environnement puis de l'écologie, cette évolution des processus de décision s'est traduite progressivement par la mise en place de dispositifs de concertation, engageant une délibération partagée mais pas nécessairement une prise de décision partagée. En effet, cette administration a d'abord cherché à asseoir des compétences mal reconnues en ayant, au besoin, recours à des décisions imposées. Dans cette perspective, les dispositifs de concertation devaient plutôt permettre d'adapter les politiques publiques aux contextes locaux pour renforcer leur légitimité (Theys, 2003) (cf. encadré 1.4).

Encadré n°1.4 : L'administration de l'environnement et le parc marin

Au cours du processus de création du Parc National marin de la Mer d'Iroise (présenté à la fin de ce chapitre), le dispositif « *parc national* » était conçu par cette administration comme un dispositif lui permettant d'augmenter son champ d'intervention par l'accroissement des territoires placés sous sa tutelle. Pour cela, cette administration a imposé sa conception du périmètre du parc national au détriment d'une négociation entre les acteurs locaux reposant sur les transactions locales envisageables entre usagers pour protéger la Mer d'Iroise. Les tensions que la décision du ministère a secrétées renvoient à une opposition entre deux façons d'ancrer la légitimité d'une politique publique. En prenant une décision devant être imposée aux acteurs concernés, l'administration centrale a considéré qu'elle portait légitimement l'intérêt général et qu'à ce titre elle était autorisée à décider seule, éventuellement contre l'avis des acteurs concernés, pour affirmer ses compétences. La seconde position, défendue par les acteurs locaux et l'administration maritime, considérait que l'intérêt général ne peut émaner que d'une confrontation entre les acteurs concernés nécessitant l'ouverture de scènes de négociation. Dans ce second cas de figure, le périmètre du parc national devait découler des négociations et transactions entre les usagers. Pour l'administration centrale, la concertation permettait non pas de déléguer la prise de décision, mais dans le meilleur des cas de l'adapter au contexte local. Pour les acteurs concernés comme pour l'administration de la marine, la concertation devait permettre de dégager des accords sur les prescriptions.

2. Dédifférenciation du politique et négociation de prescription

Les processus de décision négociée ont été introduits progressivement pour résoudre des problèmes environnement à partir des années 1975 (La

Branche et Warin, 2006). Avant cette date et dans les sociétés à notables européennes, l'impact anthropique sur les milieux naturels était peu pensé en tant que tel. On observe ainsi une quasi-concomitance entre la dédifférenciation de la décision publique et la création des dispositifs environnementaux chargés de diminuer l'impact anthropique sur les milieux. Un lien de causalité a même été montré pour expliquer cette relative simultanéité (Spaargaren, 2000 ; La Branche et Warin, 2006). C'est autour des problèmes environnementaux, en partie¹, que s'opère en profondeur la dédifférenciation du politique et l'ouverture des processus de décision à la négociation. Les facteurs explicatifs généraux de cette évolution (comme la transformation de l'Etat et la multiplication des acteurs politiques intermédiaires ou supranationaux ainsi que le nouveau rôle de la société civile) expliquent également la transformation des modes de décision afférant aux dispositifs environnementaux. Toutefois, la dédifférenciation du politique dans le cadre des dispositifs environnementaux amène à préciser certaines de ses caractéristiques spécifiques. En effet, les décisions négociées doivent rendre cohérentes une grande diversité de cadres cognitifs (les énoncés environnementaux globaux avec les expériences et les connaissances particulières du milieu), de politiques (les dispositifs portés par les administrations centrales et les projets environnementaux tels qu'ils émergent localement), de normes juridiques (les réglementations nationales voire internationales avec les droits d'usages locaux), de processus économiques (les processus économiques micro avec ceux se déroulant à l'échelle macro) et organisationnels (intégration de la dimension individuelle au collectif). L'analyse en synergie de ces éléments conduit à identifier les dynamiques qu'ils dessinent à partir d'une évaluation du poids de ces différents facteurs.

Les enjeux économiques de la dédifférenciation

Le lien entre l'institutionnalisation de processus plus délibératifs et l'évolution du contexte économique a été montré en le fondant sur l'intégration mondiale des échanges (Gaudin, 2002) ou le retrait des régulations étatiques au profit de régulations découlant de marchés économiques (Mormont, 2009). Ces évolutions reposeraient en partie sur une ouverture du processus de décision publique à partir du niveau local.

Les valeurs économiques

Dans sa réflexion sur la notion de gouvernance vue comme « *une action publique en réseaux, une pratique relationnelle de coopérations non prédéfinies et*

¹. A cette date, la gestion de la crise économique qui s'installe nécessite également de nouvelles collaborations entre les administrations et les acteurs locaux participant, également, à la transformation du processus de prise de décision.

toujours à réinventer », J.-C. Gaudin (2002 : 43) montre que la gouvernance n'a pas accompagné mais plutôt provoqué le recul des régulations étatiques. Ainsi, selon cet auteur « *la célébration de la local governance est en réalité une machine de guerre contre les politiques publiques nationales de redistribution économique, d'aménagement du territoire ou de transferts sociaux* » (Gaudin, 2002 : 111). Ce processus, très général, interroge sur les modalités concrètes de sa mise en œuvre. Ces nouvelles régulations économiques se manifestent, en tout premier lieu, « *dans l'extension et la dissémination des valeurs du marché à la politique sociale et à toutes les institutions [tout en participant] à la transformation des subjectivités à partir de l'intégration de ces valeurs*¹ » (Biewener et Bacqué, 2011 : 84). Autrement dit, le retrait des régulations étatiques est lié d'abord à un changement de perspective dans les valeurs de référence plus qu'à une action directe liée à une marchandisation récente de biens naturels. Dans l'analyse de la régulation publique environnementale, Y. Rumpala (2003) montre que ces valeurs économiques sont en fait intériorisées par les acteurs. Elles ne sont pas perçues comme extérieure à l'action, elles fonctionnent comme une autocontrainte dans les argumentaires déployés par l'administration de l'environnement.

Concernant les scènes de négociation environnementales, l'évolution entre les politiques de sanctuarisation et celles reposant sur la notion de développement durable témoignent de cet ancrage des valeurs économiques. Cette notion est souvent convoquée, de différentes manières, dans les négociations. Que cela soit pour justifier une position ou la demande d'une partie, pour orienter le dispositif en lui-même et en évaluer sa pertinence, les orientations des accords sont fréquemment référées à cette notion de développement durable par une des parties ou par l'ensemble des parties. Or, cette notion enchâsse les processus et valeurs environnementales aux processus et valeurs économiques découlant des marchés. Tout accord se référant au développement durable doit prendre en compte sa faisabilité économique en articulant, le plus souvent, des coopérations publiques et privées. Dans les dispositifs de négociation, c'est dans la confrontation entre acteurs que se noue aussi bien « *l'extension des valeurs du marché* » que l'intervention de l'acteur public pour assurer la durabilité environnementale des milieux.

La négociation des valeurs économiques

La plupart du temps, dans les situations concrètes de négociation, les valeurs économiques partagées visent à orienter les accords articulant les coopérations publiques et privées permettant l'opérationnalisation des valeurs environnementales. Par comparaison, selon F. Buttel (2003), les régulations

¹. Ces analyses convergent par ailleurs avec d'autres travaux comme ceux de V. de Gauléjac (2005) pour pointer le fait que la diffusion des régulations découlant de marchés économiques s'exprime d'abord par la transformation des valeurs et des subjectivités.

étatiques environnementales se sont mises en place à partir des années 1960 aux USA autour d'un consensus qui reposait sur l'idée, d'une part, qu'un des rôles du gouvernement dans une division social du travail est de rationaliser les compromis sociaux dans l'intérêt de l'ordre et de l'efficacité et que, d'autre part, seul l'Etat est habilité pour rendre possible la rationalisation de la société et imposer de nouvelles règles de concurrence compatibles avec les nouvelles attitudes environnementales. Les résultats de ces premières régulations nationales ont été mitigés. Ces régulations reposaient sur une conception « *Command and control* » à l'égard des acteurs économiques constitués en groupes d'intérêt. Elles devaient organiser la concurrence entre le privé et le public. Aujourd'hui, l'intervention des administrations consiste essentiellement à se porter garant d'un certain respect des cahiers des charges des dispositifs pour répondre, le plus souvent, à des textes règlementaires et de veiller à la mobilisation des acteurs. Ce sont, plus particulièrement, les acteurs ayant une activité sociale à finalité économique, entretenant le plus souvent un rapport productif au milieu mais pas uniquement, qui sont engagés dans l'articulation des contraintes économiques et écologiques. Jusqu'où sont-ils prêts à transformer leurs pratiques et prendre en charge économiquement les valeurs environnementales ? A partir d'où la prise en charge de ces valeurs par des acteurs privés demande un financement public pour assurer la rentabilité économique des entreprises ? Pour reprendre des termes déjà utilisés, l'extension et la dissémination des valeurs du marché y compris dans les subjectivités des acteurs de la négociation favorisent, à la fois, la recherche de l'accord et en déterminent les caractéristiques.

Ces valeurs offrent un langage commun d'interprétation dans le cadrage des pratiques sociales. Elles encadrent donc les débats pour délimiter les coopérations possibles entre le public et le privé¹. Toutefois, la plasticité des valeurs économiques permet des opérationnalisations ambivalentes dans la prise en compte des valeurs environnementales et des décisions imposées (cf. encadré n°1.5).

Encadré n°1.5 :

Les valeurs économiques dans les plans de lutte contre les algues vertes

Ce fut le cas, par exemple, dans certaines scènes de négociation autour de la mise en place des plans de lutte contre les marées vertes. Ces valeurs économiques ont été mobilisées pour décrédibiliser toutes les solutions qui conduiraient à s'écarter du modèle économique actuellement en place dans la production porcine, seul modèle censé être économiquement viable selon les

¹. Que cela soit dans les négociations autour du parc marin d'Iroise avec l'organisation professionnelle des marins-pêcheurs et d'autres acteurs économiques, avec les agriculteurs familiaux d'Amazonie brésilienne ou les exploitants agricoles de Bretagne, ce sont ces coopérations qui sont l'objet de débats à chaque fois circonstanciés.

représentants de la filière. Ce ne sont pas les valeurs économiques résultant d'une organisation en marché qui sont directement évoquées, mais leur expression dans la pratique conduisant à refuser toutes modifications importantes des systèmes de production. Cette expression dans la pratique résulte de la volonté des acteurs de la filière à entretenir le *statu quo* actuel en opérant, à la marge et dans le meilleur des cas, des transformations financées partiellement par l'argent public¹. Dans cet exemple, l'intégration des impératifs productifs à des rapports de domination a permis de faire passer au second plan les valeurs environnementales de lutte contre la dégradation des qualités de reproduction des écosystèmes. Ainsi, la mobilisation de valeurs économiques liées au marché mais exprimées dans des réalisations concrètes (modèle de production intensif et emplois qui en découlent) a favorisé l'imposition d'une forme d'articulation entre le public et le privé et de prise en compte a minima de contraintes environnementales².

Les valeurs économiques et l'action

Les valeurs économiques de marché mobilisées pour articuler les coopérations publiques et privées orientent en plus l'organisation des dispositifs environnementaux. La gestion environnementale (en particulier, de la biodiversité) permet l'évaluation des dispositifs à partir de certains indicateurs, donc leur mise en concurrence (les moins performants pourront être supprimés) et leur transformation constante. Certes, cette manière de protéger une nature ou de diminuer l'impact anthropique sur les milieux renvoie à l'évolution de l'écologie scientifique. Mais au-delà de cette expertise scientifique, ce sont bien des valeurs valorisées par celles liées au marché qui sont mobilisées pour, en tout premier lieu, rationaliser l'utilisation des flux financiers consacrés à la protection de l'environnement. Les valeurs économiques liées au marché orientent ainsi, à la fois, les accords autour des coopérations publiques et privées, mais également les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs identifiés par les accords. Plus généralement, ces valeurs économiques partagées permettent de trouver des accords sur l'internalisation des coûts environnementaux en coopération avec des politiques publiques vertes. La place de ces valeurs renvoyées à la théorie de la modernisation écologique en tant que théorie du changement social montre la façon dont les valeurs écologiques (et la reconnaissance de dynamiques propres) restent enchâssées aux valeurs économiques. Selon G. Spaargaren (2000), seuls certains courants de l'écologie comme la « *deep ecology* » perçoivent

¹. Les experts scientifiques ont noté que dans certains accords, les subventions de l'Etat permettront de financer en partie l'adaptation des exploitations à de nouvelles normes environnementales élaborées pour résoudre d'autres problèmes environnementaux sans apporter de réponse au problème des marées vertes.

². Dans le cas des négociations autour du plan de lutte contre les algues vertes, certaines critiques concluront d'ailleurs à une continuation de la cogestion, au niveau local, à travers les processus de négociation : la filière porcine étant en capacité d'imposer son point de vue aux autres acteurs.

les valeurs écologiques comme étant placée au-dessus ou en préalable aux autres valeurs. Cette notion de « *deep ecology* » a été introduite, en 1973, dans la littérature environnementale par le philosophe norvégien Arne Naess (1912-2009) par son article « *The Shallow and the Deep Long Range Ecology Movement* »¹. Les caractéristiques originales de la « *deep ecology* » sont : la reconnaissance de la valeur inhérente de toutes les créatures et des écosystèmes ainsi que la place de cette valeur qui doit se situer au fondement de toutes les politiques et pratiques humaines (Naess, 2013). La « *deep ecology* » est actuellement considérée comme une des approches de l'éthique de l'environnement (Afeissa H.-S., 2009 ; 2010).

Les enjeux cognitifs de la dédifférenciation du politique

Au-delà de la prégnance des valeurs économiques, le rôle laissé à l'expertise, scientifique la plupart du temps, concoure également à la dédifférenciation du politique. Selon certaines analyses, cette expertise fait écho, en tout premier lieu, aux caractéristiques des situations environnementales qui sont d'abord des situations incertaines et complexes, avec ses phénomènes multifactoriels et les boucles de rétroaction (Theys, 2003), même si aujourd'hui le rôle des experts est à nuancer. En effet, le paradigme du co-changement pose la transformation conjointe de la planète et de son « *tissu vivant dont les humains font partie, immergés dans la trajectoire globale de la planète* » (Blandin, 2009 : 55). En affirmant non seulement une évolution conjointe, mais également en synergie, des humains, de la planète et de la biodiversité, l'écologie scientifique expose toute réflexion sur l'avenir de la biodiversité (cible de nombreux dispositifs environnementaux) à une réflexion sur le devenir des humains à un niveau très général. Quelle biodiversité valoriser ? Pour quel(s) objectif(s) ? Pour l'écologie scientifique, les réponses sont à rechercher, en premier lieu, dans une éthique environnementale. Mais plus prosaïquement, le paradigme de co-changement pour l'écologie scientifique signifie que la gestion de la biodiversité et l'évolution des écosystèmes, loin de devoir être prise en charge par des spécialistes, doit être renvoyée là encore aux assemblées humaines pour en définir ses objectifs².

Les risques et l'anticipation des conséquences des décisions

Cette incertitude ne renvoie pas seulement aux caractéristiques des connaissances environnementales ; elle fait également écho au rôle laissé dans les

¹. Cet article a été traduit en français par H.-S. Afeissa (2007) dans son ouvrage intitulé « *Ethique de l'environnement, Nature, valeur, respect* », Paris, Vrin.

². Cette notion de co-changement fait également écho au récent découpage géologique identifiant une nouvelle époque géologique désignée comme anthropocène, époque inaugurée avec l'industrialisation, caractérisée par le fait que l'être humain serait devenu la force géophysique agissant sur la planète. Dans cette perspective, la question aujourd'hui est d'évaluer les capacités de l'espèce humaine à s'adapter à elle-même face aux changements environnementaux qu'elle génère (Toussaint *et al.*, 2012).

systèmes sociaux contemporains par les cadres réflexifs et, au-delà, par la façon dont ces cadres réflexifs sont constitués.

Les analyses sociologiques ont montré la transformation des connaissances dans le monde contemporain. C'est ainsi que la société du risque émerge de la moindre prégnance des repères institutionnels en fondant l'action plutôt sur l'anticipation des conséquences des décisions (Beck, 2003 ; Giddens, 1994). Ces cadres cognitifs contemporains redéfinissent la dynamique des systèmes sociaux autour d'une dimension, à la fois, réflexive et d'anticipation des conséquences des décisions. Plus précisément, cette société du risque dessine une dynamique réévaluant la fonction cognitive des systèmes sociaux pour la construire comme une aptitude à anticiper les menaces et à les intégrer aux parcours biographiques.

Cette modernité réflexive prend en charge ainsi l'incertitude liée à la nouvelle indétermination institutionnelle (Beck, 2003). Elle s'exprime, en particulier, à travers l'affirmation de valeurs argumentées, reposant sur des justifications (Kuty, 2004). La dédifférenciation du politique s'inscrit dans ce contexte élargi de transformation des modes de construction des cadres cognitifs s'exprimant tant à l'échelle de l'individu qu'à celle des coordinations d'acteurs quand la décision est collective. Décider collectivement par anticipation des conséquences et non plus en fonction de déterminants institutionnels, dans des situations incertaines, nécessite dans bien des dispositifs d'avoir recours à des connaissances expertes et le plus souvent scientifiques. Certains textes réglementaires relatifs au fonctionnement de dispositifs spécifiques imposent même le recours à l'expertise scientifique au moment de l'élaboration du dispositif ou de manière continue durant toute sa durée. Cette prégnance des connaissances scientifiques dans l'analyse de phénomènes complexes se traduit, aujourd'hui en partie, par un relâchement du lien entre les connaissances « non expertes » des problèmes environnementaux et les règlements censés les résoudre (Buttel, 2003).

Négocier avec la société civile

Le deuxième élément qui explique la dédifférenciation du politique à partir des caractéristiques des cadres cognitifs mobilisés renvoie aux innovations sociotechniques. De nombreux dispositifs environnementaux se composent d'innovations sociotechniques (comme les technologies liées aux énergies renouvelables, celles liées au recyclage et au traitement des déchets, etc.). Ces technologies sont novatrices sans doute moins dans leur principe que dans leur implantation ou leur utilisation à travers les appareillages contemporains. Les acteurs locaux n'ont aucune connaissance certaine, reposant sur une expérience et des repères institutionnels des dispositifs sociotechniques discutés. Dans ce cadre, se pose la question de l'attribution de la confiance dans la connaissance des dispositifs sociotechniques.

La réponse apportée par A. Giddens à cette question se situe dans un contexte idéalisé de délocalisation des relations sociales (Giddens, 1994)¹. Or, nombre de dispositifs sont localisés dans des espaces d'interconnaissance. Que cela concerne des communes ou des quartiers faiblement peuplés ou encore des hameaux d'habitats dispersés, ces dispositifs sociotechniques s'inscrivent dans des réseaux d'interconnaissance qui participent à leur affecter du sens. En raison de leur incertitude, l'implantation de dispositifs sociotechniques constitue ainsi une épreuve pour le système de relations sociales localisé au cours de laquelle l'attribution de la confiance sera éprouvée voire redistribuée (cf. encadré n°1.6).

Encadré n° 1.6 : Les éoliennes et les réseaux locaux

L'observation des conflits sur les éoliennes a montré que, dans un premier temps, les résidents les plus proches des éoliennes se tournent vers les réseaux du pouvoir local incarné, en particulier, par le maire et les conseillers municipaux, pour construire un sens commun autour de ce nouveau dispositif sociotechnique (Van Tilbeurgh *et al.*, 2011). Puis, après avoir confronté les représentations du dispositif telles qu'elles sont stabilisées au sein du réseau du pouvoir local aux informations qu'ils leurs sont accessibles, ces résidents élaborent leur propre représentation du dispositif sociotechnique. Celle-ci n'est pas obligatoirement convergente avec celle stabilisée au sein du réseau du pouvoir local. Si aucun compromis n'est trouvé, progressivement, les résidents les plus virulents retirent leur confiance au réseau du pouvoir local contestant jusqu'à sa représentativité. Dans les deux cas étudiés, ce conflit a eu des répercussions sur le réseau du pouvoir local conduisant un des maires à ne pas briguer un nouveau mandat tandis que le second maire était plébiscité lors des élections qui suivirent le conflit (élu avec 100 % des voix, aucun candidat n'ayant voulu s'opposer à lui, ce qui marginalisa définitivement le groupe contestant le projet éolien). Dans les deux cas, la représentativité de l'équipe municipale avait été très largement mise en cause par les opposants.

Concernant, plus précisément, la différenciation du politique, les micro-mobilisations montrent le processus par lequel les réseaux du pouvoir local négocient avec leurs électeurs les décisions, sans toujours arriver à un accord. Cette négociation traduit la légitimité acquise aujourd'hui par un groupe social dans l'expression de son désaccord à l'égard des réseaux du pouvoir local dans l'espace public. Cette légitimité contraint alors ces réseaux à négocier avec les opposants la décision et, ainsi, régler le différend.

Cette légitimité nouvelle acquise par l'expression dans l'espace public des désaccords renvoie aux évolutions du modèle démocratique accordant une participation plus grande des citoyens aux décisions. En s'auto-organisant, les

¹ Selon A. Giddens (1994), la confiance est attribuée dans des situations d'interface ménagées, en particulier, dans les dispositifs sociotechniques.

opposants aux parcs éoliens ont voulu transformer la décision portée par les réseaux du pouvoir local. Ils ont interprété leur échec comme étant une vaine tentative de transformation des rapports sociaux locaux de domination. Autrement dit, ces mobilisations renverraient à des processus d'empowerment (Biewener et Bacqué, 2011) dans la mesure où ils permettraient une transformation des relations de domination. Leur échec, comme pour le cas des parcs éoliens étudiés, a conduit à la marginalisation des opposants les plus exposés dans l'espace public.

Les enjeux cognitifs de l'échange négocié

L'ouverture du processus de décision public est relativement récente. De plus, en France la prise de décision par la négociation n'est pas une modalité particulièrement utilisée. N. Alban et N. Lewis (2005) expliquent la difficulté des négociations en France par la culture politique française. Selon eux, « *le succès d'une démarche de concertation exige des participants des capacités d'implication et de dialogue. Le défaut de coopération est essentiellement dû à un problème de culture, qui alimente des comportements contraires aux exigences de la démarche participative. Comme on a pu le constater lors des enquêtes de terrain, les acteurs développent spontanément des comportements de méfiance, d'individualisme, d'opportunisme ou de course au pouvoir* »¹. Par ailleurs, V. Baggioni et al. (2009) ont analysé la fonction des élus locaux dans les structures de négociation. Ils ont montré, en particulier, que la négociation varie en fonction des conceptions portées par les élus locaux de leur rôle social. Pour les uns, représentants d'une démocratie représentative, où l'élection et elle seule légitime l'action, les négociations doivent rester limitées à des aspects secondaires de la décision surtout quand le programme présentée aux élections prévoyait la mise en œuvre du dispositif. Les élus locaux se concevant comme des représentants d'une démocratie participative, qui octroie à ce titre d'autres moments et lieux de débats que l'élection, sont plus attentifs à la mise en place de lieux pour débattre des décisions. Enfin, d'autres catégories d'acteurs peuvent avoir comme référence de prise de décision, des procédures peu participatives laissant peu voire pas de place du tout à la négociation. On pourra ainsi s'interroger sur le rôle des structures professionnelles agricoles habilitées à gérer quasiment seules les problèmes locaux posés par l'agriculture.

Plus globalement, alors que le processus de décision s'ouvre à de nouveaux acteurs, on peut s'interroger sur le contenu des décisions auxquelles participent nombre de négociateurs qui n'ont jamais été familiarisés à cette modalité de prise

¹. De même, ayant été questionnée à plusieurs reprises sur la négociation par des fonctionnaires des administrations centrales de l'écologie et de la défense, ils ont exprimé une fin de non recevoir dès qu'il s'est agi d'envisager une délégation de la prise de décision aux structures de négociation. Pour ces fonctionnaires, c'est le sens de leur fonction qui était remis en cause par une telle délégation.

de décision. Plus encore, nombre de ces négociateurs constituaient auparavant des rouages essentiels dans une prise de décision centralisée et hiérarchique. En l'absence d'une pratique de la négociation, ancrant la légitimité des décisions partagées, un des enjeux de la différenciation du politique est de comprendre comment le projet d'une décision négociée peut être tenu. Prise, d'un côté, entre la société civile qui exprime ses avis et attend qu'ils soient pris en compte, des règlements qui imposent de trouver des accords autour des règles et, de l'autre côté, des acteurs qui éprouvent des difficultés à incarner les transformations du processus de décision publique, la pratique de la négociation reste souvent à inventer pour parvenir à l'incarner dans des opérations concrètes.

3. Présentation des situations de négociation

Pour pouvoir analyser ces enjeux, j'ai mobilisé différentes recherches que j'ai menées et au cours desquels des processus de négociation ont été suivis. Ces négociations se sont déroulées dans des contextes très différents (en France et en Amazonie brésilienne). Elles ont abouti à la mise en place de dispositifs environnementaux disparates (un parc national, des contraintes sur des activités économiques et, en particulier, en agriculture, ou l'implantation de parcs éoliens).

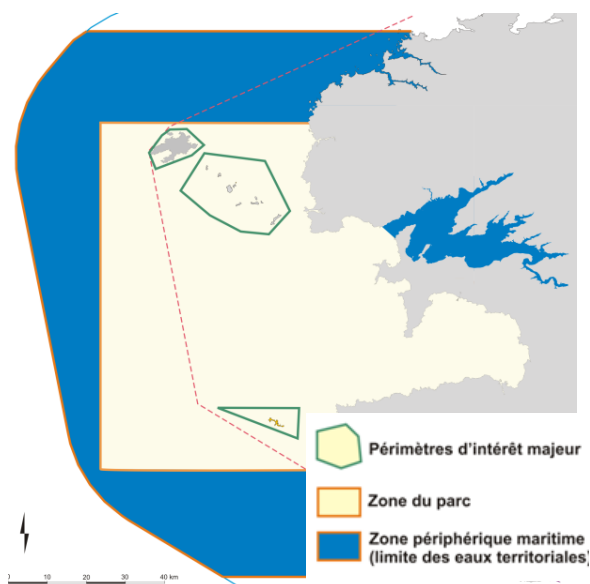
La construction d'un espace protégé

Le ministère de l'environnement publie à la fin des années 1990 un appel à proposition de recherche sur les espaces protégés. J'ai alors proposé d'effectuer une recherche sur le processus de construction du parc national marin de la mer d'Iroise en collaboration avec M. Charlier-Kerbiguet (doctorante à cette date). Progressivement, les recherches se sont focalisées sur les négociations du statut de protection obligeant les acteurs (locaux et les administrations) à se mettre d'accord pour transformer la mer d'Iroise en espace protégé. Ils devaient collectivement affecter un nouveau sens à la mer d'Iroise au-delà d'un espace productif ou récréatif (Van Tilbeurgh, 2006, 2007 ; Charlier-Kerbiguet, 2000, 2004). Les négociations ont débuté en 1989 et les statuts du parc ont finalement été promulgués en 2007.

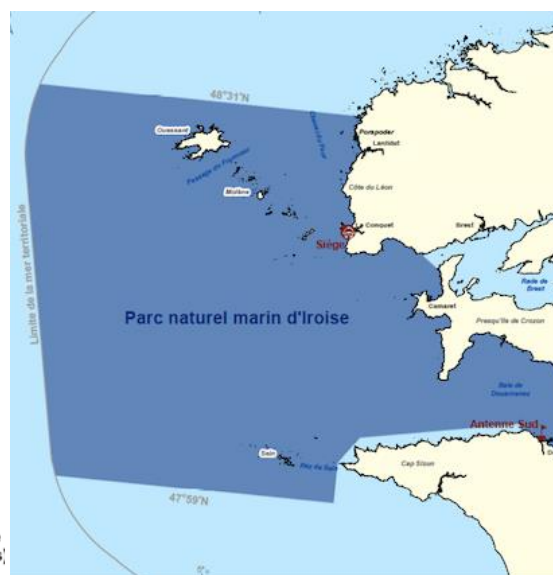
Le parc marin de la mer d'Iroise

A partir de la fin des années 1980, un premier projet de Parc National Marin en mer d'Iroise a commencé à être discuté par des élus locaux, les responsables d'une association environnementale, des experts-scientifiques et l'administration décentralisée de l'environnement (cf. carte n°1.1).

Carte n°1.1 :
Les deux premiers périmètres du parc
(en vert et en orange)



Carte n° 1.2 :
Périmètre du Parc naturel marin d'Iroise



L'enjeu de ce parc, qui aurait dû être le premier parc national marin de France, était de prolonger la transformation de la mer d'Iroise en espace protégé. En effet, il existait à cette date déjà plusieurs statuts de protection (réserve naturelle, parc naturel régional, réserve Man And Biosphere-UNESCO, etc.). Ce nouveau statut, en inscrivant au moins une partie la mer d'Iroise sous la tutelle du Ministère de l'environnement, aurait permis de renforcer la cohérence de la protection selon les promoteurs du projet. Dès les premières discussions, l'administration centrale de l'environnement a demandé que les statuts du futur parc soient négociés entre les différentes parties impliquées. Ces négociations ont mis une vingtaine d'années à aboutir (1989-2007). Aucun accord n'a réussi à être stabilisé avant 2007 entre les principaux acteurs concernés, c'est-à-dire les élus locaux, les administrations, les acteurs socio-économiques, les différentes associations d'usagers, les gestionnaires des aires déjà protégées et les experts-scientifiques. Ce processus de négociation n'est pas linéaire. A certaines périodes, le projet a semblé avancer puis les discussions sont restées bloquées parfois sur une durée encore plus longue.

Plus précisément, entre la fin des années 1980 et 2007, trois accords successifs ont été trouvés porteurs des trois projets de territoires. Ces projets ont été soutenus chaque fois par un jeu d'alliances spécifique entre les acteurs. Le

périmètre du premier projet comprenait l'archipel de Molène et les îles d'Ouessant et Sein (cf. les périmètres d'intérêts majeurs sur la carte n°1.1). L'objectif de ce parc visait une protection du milieu autour d'espèces emblématiques (essentiellement le phoque gris, le grand dauphin et les oiseaux marins). Le périmètre du second projet, étendu à la mer d'Iroise et à la baie de Douarnenez, avait pour but de mettre en place des outils de conservation de l'ensemble de l'écosystème Mer d'Iroise par la gestion intégrée (cf. la zone parc et la zone périphérique maritime sur la carte n°1.1). Enfin, le troisième projet, celui qui a finalement été institué (carte n°1.2), concerne la mise en place d'un parc naturel marin, statut qui a spécialement été créé par le législateur pour résoudre les problèmes posés lors des négociations de ce parc marin¹. En effet, après des années de négociation autour de la mise en place d'un Parc National en Iroise, l'administration centrale propose au législateur de faire évoluer ce statut pour pouvoir mieux concilier la protection des espaces marins et la pérennisation de leurs multiples usages. Les objectifs de ce dernier projet de parc sont plus diversifiés comprenant la protection de la biodiversité, la gestion des risques environnementaux, la préservation des paysages et du patrimoine culturel dans une perspective de gestion intégrée². Pour chacun de ces accords, ce sont des statuts différents de protection qui ont été discutés portés par des acteurs et des alliances entre les acteurs à chaque fois renouvelés.

Les négociateurs et leur groupe de référence

De nombreux négociateurs ont siégé dans le comité de pilotage du parc chargé d'élaborer les statuts : représentants des administrations centrales et décentralisées (Environnement, Intérieur, Equipement, Défense, Agriculture et Pêche), élus locaux (maires, députés, conseillers généraux, représentants de l'intercommunalité), représentants socioprofessionnels (responsables de syndicats professionnels et de chambres consulaires), experts scientifiques, responsables d'associations d'usagers ou environnementalistes. De plus, d'autres acteurs sont intervenus dans les débats au titre de leur expertise ou en raison des besoins de la procédure (consultation de différentes instances comme, par exemple, le Comité National de la Protection de la Nature). Toutefois, le comité de pilotage a formé la principale instance de confrontation des points de vue et des logiques d'action...

Au-delà de cette instance, tous les représentants d'un groupe de référence, les mandataires, ont également négocié avec les membres de leur groupe le contenu du mandat. Ainsi, pour comprendre l'accord qui se dessine au sein du

¹ Le texte a été publié au *Journal Officiel* daté du 15 avril 2006.

² Dans le texte, quand il est fait référence aux deux premiers projets, le parc est désigné comme le Parc National Marin de la mer d'Iroise ; quand il est fait référence au dernier projet, il s'agit du Parc Naturel Marin d'Iroise.

comité de pilotage, il est nécessaire d'inclure à l'analyse les dynamiques des groupes de référence des mandataires. Bien évidemment, le nombre important d'acteurs siégeant au comité de pilotage n'a pas permis de suivre systématiquement toutes les négociations au sein des groupes de référence. Les enquêtes ont été plus approfondies là où les enjeux apparaissent les plus importants. Ce fut le cas au sein de l'organisation professionnelle des marins pêcheurs (le Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins, CRPMEM et certains Comités Départementaux des Pêches Maritimes et des Elevages Marins, CDPMEM¹), auprès des experts scientifiques², de l'administration de l'environnement (niveaux centrale et régional) et de certaines associations d'utilisateurs. En effet, la mise en place de l'espace protégé a contribué à modifier radicalement les formes de régulation des activités humaines s'y déroulant par l'instauration d'une gestion à distance des relations sociales. Ainsi, tous ces collectifs ont joué à un moment ou à un autre un rôle important, plus ou moins direct selon les cas, dans les négociations au sein du comité de pilotage.

Les dispositifs de diminution de l'impact anthropique

La négociation des contraintes environnementales dans un contexte productif a été plus particulièrement analysée en agriculture que cela soit en Amazonie brésilienne ou dans le grand ouest de la France. L'objectif de la négociation dans ces situations est d'évaluer les transactions acceptables pour que des agriculteurs intègrent à leur processus productif des contraintes environnementales.

Les paysans familiaux de l'Amazonie brésilienne

L'Amazonie brésilienne est devenue depuis plusieurs décennies un laboratoire où sont expérimentés de nombreux projets de développement durable portés aussi bien par des institutions politiques que par des associations ou des entreprises. Pour que ces projets de développement durable voient le jour, il a fallu réunir à chaque fois un nombre important d'acteurs qui sont pour la plupart liés les uns aux autres. Ces acteurs représentent des organismes très hétérogènes contribuant différemment au projet de durabilité. Le financement public de ces projets peut être assuré par des administrations de l'État ou fédérales elles-mêmes financées en partie par des programmes multilatéraux et

¹ L'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes a été créée par la loi du 2 mai 1991. Il existe un Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins (CNPMM), des Comités Régionaux et Départementaux. Leur rôle est de définir des mesures pour une gestion équilibrée des ressources, informer les professionnels de la mer des mesures prises et leur offrir une assistance technique, représenter l'intérêt des professionnels auprès des pouvoirs publics.

² M. Charlier-Kerbiguet (2004) a centré sa thèse sur l'analyse du rôle des experts scientifiques et de l'association environnementaliste impliqués dans l'élaboration des statuts du parc.

internationaux comme, par exemple, celui pour la protection des forêts tropicales, le PPG7¹. A côté des financeurs publics, nombre d'acteurs privés participent à l'opérationnalisation de ces projets : des Églises, des organisations non gouvernementales, des collectivités territoriales, des syndicats, des entreprises, des communautés indigènes et rurales, etc. Ces organismes n'ont pas une conception homogène de ce qu'est le développement durable, ni de ce que doit être le développement de la collectivité concernée par le projet. Toutefois, tous ces acteurs arrivent à un accord concrétisé par le projet de développement. Seize terrains furent explorés dans le cadre de l'ANR DURAMAZ. Pour rendre comparable ces projets, onze projets furent étudiés sous l'angle de la négociation des normes environnementales (cf. tableau n°1.3). C'est cette comparaison qui a fait l'objet d'une publication (Van Tilbeurgh et Chartier, 2010).

Dans la plupart des cas, le projet de développement durable doit permettre de financer et d'organiser des coopératives de transformation de fruits et autres produits agricoles tout en favorisant des pratiques d'arboriculture pour promouvoir le reboisement de certaines parcelles agricoles, en particulier, avec des arbres fruitiers. Ainsi, l'objectif de la coopérative est de générer des revenus complémentaires aux exploitants en transformant les fruits frais des vergers en pulpe de fruits congelée, en bonbons, en confitures ou pâtes de fruits et les légumes en conserve. Certaines coopératives commercialisent également les produits forestiers transformés comme le latex en préservatifs, certains fruits en savon, etc. La chaîne de transformation est souvent la propriété de la coopérative conçue comme la seule structure à même de favoriser une juste redistribution des revenus entre les exploitants tout en s'intégrant dans un projet socio-environnemental plus vaste permettant un développement respectant la capacité de reproduction des écosystèmes. De plus, des formations sont proposées aux exploitants afin de les former aux nouvelles contraintes, à la fois, économiques, émanant d'une organisation en marché, et environnementales pour écologiser leurs pratiques.

¹ Le G7, formé en 1975, est la réunion des ministres des finances d'un groupe de 7 pays parmi les plus industrialisés. Il a, en particulier, financé des programmes internationaux de protection des forêts tropicales comme le PPG7 (programme du gouvernement brésilien et de la communauté internationale visant à développer des méthodologies et des outils mieux à même de protéger les forêts ombrophiles, c'est-à-dire tropicales, du Brésil, *source : worldbank.org*).

Tableau n°1.3 : Présentation des différents terrains

Statut du territoire ¹	Etat	Nombre de familles	Surface (ha)
- RDS (Réserve de développement durable) Mamirauá	Amazonas	47	22 440
- PAE (Projet Agroextractiviste ²) Chico Mendes	Acre	96	24 000
- RDS Iratapuru	Amapá	35	110 000
- RDS Tupé	Amazonas	600	12 000
- RESEX (réserve extractiviste) Ciriaco	Maranhão	150	8 084
- PDS (Projet de développement durable) Esperança	Pará	310	25 000
- APA (Aire de protection environnementale) Igarapé Gelado	Pará	60	21 600
- Association AJOPAM – PA Juina	Mato Grosso	300	2585
- PA (Projet d'Assentamento) Palmares et M. Alvès	Rondônia	568	21 000
- Setor Ouro Verde	Mato Grosso	250	25 488
- Projeto Sorriso Vivo	Mato Grosso	350	65 000

Seul le projet de Sorriso Vivo est différent. Les exploitants produisent ici du soja, souvent modifié génétiquement, et destiné à être écoulé sur les marchés mondialisés. Certains producteurs se sont rassemblés autour d'un projet devant permettre la collectivisation des coûts environnementaux de la production de soja générés par la mise en place des réglementations environnementales brésiliennes et par les demandes de certains clients pour que le processus de production soit plus respectueux de l'environnement. Toutefois, la commercialisation du soja reste du seul ressort des producteurs.

L'objectif de cette recherche était d'explorer les liens entre les structures engagées dans les projets, le processus de négociation et les caractéristiques des modèles de développement durable mis en œuvre. Plus précisément, la structure de négociation étudiée est celle qui a porté le projet de développement durable, les coopératives et l'association des producteurs de soja. C'est au sein de ces structures que les différents acteurs concernés ont négocié un accord productif. Mais là encore, l'étude des positions des mandataires revendiquées au cours des

¹ Les projets durables sont souvent situés sur un territoire bénéficiant déjà d'un statut de protection environnemental sauf ceux des communes d'Ouro Verde et de Sorriso Vivo.

² C'est un projet concernant, à la fois, des activités agricoles et extractivistes, c'est-à-dire liées à l'exploitation non-industrielle de la forêt (extraction du latex ou du bois, récolte de la noix du Para, exploitation du babaçu, etc.).

négociations a été complétée par une analyse de la dynamique des groupes de référence et du lien entre les mandants et leurs mandataires pour comprendre les caractéristiques de l'accord et ses enjeux. Comme précédemment, la mise en place du projet de développement durable a permis de transférer partiellement la régulation de la pratique agricole dans des relations à distance.

Les agriculteurs dans le Grand-Ouest

La négociation des contraintes environnementales par les agriculteurs a été abordée de deux manières différentes. Dans une première approche, ma participation à plusieurs comités d'expertises m'a permis de compléter un certain nombre de données. En particulier, ma collaboration pendant deux années au comité de suivi du plan de lutte contre l'algue verte (2010-2012) m'a servi d'enrichir mes observations sur le cadre normatif de la négociation. De plus, ma participation aux travaux menés par le Comité de Ressources et d'Expertise Scientifique sur l'Eau en Bretagne (CRESEB) m'a confrontée à de nombreuses situations de négociation autour de la restauration de la qualité de l'eau en Bretagne. Cette première approche de la négociation en agriculture renvoie à une configuration classique où des acteurs négocient un accord dont l'objectif est l'amélioration de la qualité de l'eau. Ces situations sont toutefois particulières car les négociations sont exclusivement orientées par les impératifs productifs donnés par la profession agricole. Il s'agit moins de négocier un accord à partir de la confrontation d'une pluralité de points de vue et de logiques d'action, que d'essayer d'arranger au mieux des impératifs productifs avec des contraintes environnementales. Au cours de ces négociations, seule a été prise en compte la négociation entre les mandataires, même si au cours des entretiens des éléments sur la négociation avec les groupes de référence ont été discutés.

La deuxième approche de la négociation en agriculture est un peu décalée. En effet, comme l'ont montré J.-P. Darré (1996, 1999) et E. Deléage (2004), la pratique agricole est négociée entre les agriculteurs au sein du groupe de professionnels comme avec d'autres partenaires. Ainsi, l'objectif de cette approche est de montrer le lien entre les réseaux d'agriculteurs avec lesquels est élaborée la pratique agricole, y compris dans la prise en compte des contraintes environnementales, et leur modèle productif. Avec mes co-auteurs, nous avons montré qu'il existe deux grands modèles professionnels mobilisant des ressources différentes, chacun d'eux pouvant être nuancé (Van Tilbeurgh, Le Colzer et Disenhaus, 2008). Le premier modèle est conçu comme un modèle « écologique » d'élevage dans le sens où le processus de production est conçu par l'exploitant comme résultant d'interactions entre le cheptel et son environnement naturel, économique et social dans un monde partagé. Dans ce modèle, la négociation de la pratique professionnelle n'est pas circonscrite au monde de l'agriculture. Elle est au contraire multidirectionnelle pour permettre

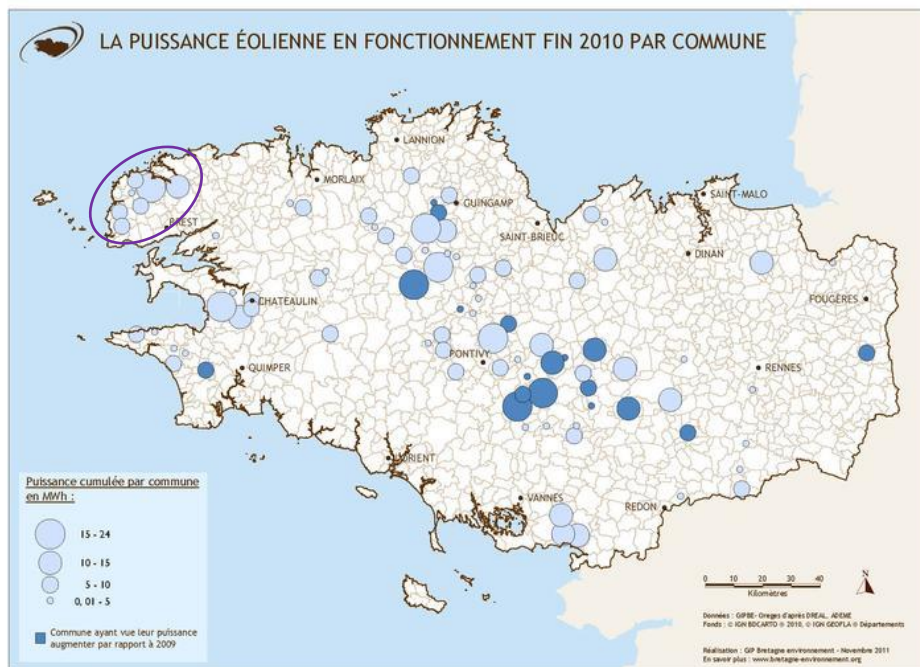
l'adaptation continue de l'élevage à son environnement naturel, social et économique.

Le second modèle renvoie à celui mis en place lors de la modernisation de l'agriculture où l'éleveur s'affranchit des conditions écologiques de production par un recours à une artificialisation et une technicisation du système productif fondées sur un mode d'action directe sur l'animal. Les exploitants qui adoptent ce second modèle se réfèrent quasiment exclusivement au monde de l'agriculture. Ainsi, certains éleveurs du premier modèle ont expliqué qu'ils calculaient le cheminement de leur troupeau en anticipant les attentes des non-agriculteurs, s'éloignant ainsi des hameaux ou des chemins les plus fréquentés. Ces attentes ne peuvent être connues qu'à travers les discussions que l'éleveur noue avec les non-agriculteurs. En revanche, les éleveurs se référant au monde de l'agriculture n'anticipent pas les attentes des non-agriculteurs. Quand les conflits deviennent importants, ils cherchent alors des solutions comme l'utilisation de produits masquant l'odeur des épandages, par exemple, pour répondre aux récriminations des non-agriculteurs à l'égard de ce qu'ils qualifient de nuisances olfactives.

Cette seconde approche de la négociation en agriculture permet de comprendre les divergences au sein même des représentants de la profession agricole défendant, selon eux, les intérêts de l'agriculture dans la négociation des dispositifs environnementaux autour de l'intégration des contraintes environnementales dans les systèmes de production.

Les parcs éoliens

Aujourd'hui, nombre de dispositifs environnementaux sont soit, portés par des structures politiques locales, soit nécessitent l'assentiment des représentants de ces structures pour être réalisés. Ainsi, les équipes municipales et intercommunales se doivent d'organiser un débat public autour de ces futurs aménagements avant d'arrêter des décisions. L'analyse des négociations autour de la mise en place de deux parcs éoliens s'inscrit dans cette perspective où le dispositif environnemental correspond à celui des négociations. Ces parcs ont été choisis dans une zone où l'éolien se développait, dans le nord-Finistère, à proximité de l'agglomération brestoise (cf. carte n°1.3) pour pouvoir analyser un débat public déjà bien argumenté.



— Zone d'étude
 Source : <http://www.bretagne-environnement.org>

Dans les deux cas, le processus délibératif a été extrêmement conflictuel opposant les promoteurs du projet, l'entreprise, et les réseaux locaux du pouvoir à des opposants bien souvent des résidents parmi les plus proches du parc. Selon les opposants, dans les deux cas, ils se seraient heurtés au pouvoir local et aux promoteurs qui ont refusé de réaliser des transactions substantielles entre le projet et leurs attentes pour parvenir à un accord. Dans les deux cas, la fermeture du débat a été expliquée par les opposants en raison de la place marginale qu'ils occupent dans la société locale. Cette place marginale découlerait d'un défaut d'intégration dû soit à une arrivée plus récente dans une situation déjà conflictuelle soit au fait que les opposants ne sont pas affiliés aux familles éligibles (Abélès, 1989). De ce fait, leur point de vue n'aurait pas été correctement relayé au moment de la prise de décision.

En interrogeant la négociation dans sa relation à la structure de la société locale, elle a été envisagée comme une modalité d'adaptation des décisions au système de relations sociales localisées (Van Tilbeurgh et Le Dû, 2009). La négociation en elle-même devient ainsi un moment de mise en tension progressif de ce système de relations. Il arrive parfois que l'opposition puisse structurer des relations remettant en cause les positions au sein du système de relations. Les opposants aux parcs éoliens, en s'organisant, ont ainsi tenté de modifier les positions au sein du système de relations dans lequel leur famille occupait une

place perçue comme marginale. Leur échec s'est traduit par une plus grande marginalisation dans le débat public.

Dans les deux cas, il est apparu que la recherche de l'accord se déroule à l'intérieur d'un cadre bien précis fixé, en l'occurrence, par le pouvoir local. Ainsi, l'attitude favorable aux parcs éoliens a été justifiée pour valoriser l'agriculture grâce aux loyers perçus par les exploitants propriétaires des parcelles sur lesquelles seraient érigées les éoliennes ainsi que pour modifier l'image de la commune en l'engageant dans la production d'énergies renouvelables. Ce cadre fixé par le pouvoir local et orienté principalement par les intérêts de l'agriculture peut être questionné lors des élections (les électeurs peuvent choisir ou non d'accorder leur suffrage aux réseaux qui organisent ce pouvoir), mais dans le cas des deux conflits éoliens, l'opposition n'a pas réussi à faire bouger le système de relations sociales dans un sens qui lui soit favorable permettant de mieux faire prévaloir son point de vue.

L'analyse de ces négociations s'est focalisée sur les débats entre les réseaux du pouvoir local et l'association des opposants au projet. Les autres parties (porteur du projet, Préfecture et bureaux d'étude) n'ont joué, dans les deux cas, que des rôles de second plan une fois que le permis de construire a été accordé et que le conflit a éclaté.

L'analyse de la différenciation du politique montre que l'articulation du politique avec les autres sphères d'activités dans les processus de prise de décision est une question récurrente. Les caractéristiques de cette articulation sont liées à celles des systèmes sociaux concernés. Dans cette perspective, la transition entre une organisation de la décision reposant sur la régulation croisée et un second modèle de décision reposant sur sa gestion territorialisée renvoie à une transformation en profondeur des systèmes sociaux localisés où l'autorité politique, le notable ou l'Etat, n'est plus en mesure de rendre légitime des décisions. De ce fait, des scènes de négociation sont ouvertes pour faire participer au processus de décision un plus grand nombre d'acteurs. Ce déficit de légitimité repose, en particulier, sur les difficultés rencontrées par les administrations pour répondre aux attentes des acteurs, mais également sur une impossibilité pour la figure incarnant l'autorité politique de cumuler suffisamment de ressources la rendant apte à imposer son point de vue. Ainsi, la différenciation des activités sociales dans les sociétés paysannes aurait porté la transformation du processus de décision publique provoquant une nouvelle articulation de la décision publique entre les différentes sphères d'activités reposant sur la négociation des décisions. L'analyse d'O. Kuty (2004) converge avec cette lecture dans la mesure où selon lui, c'est la diversification des sociétés contemporaines et leur

spécialisation, en générant une multiplication des règles sociales, qui aurait favorisé l'accroissement de leur négociation.

Les travaux sur les situations de négociation ont permis de montrer les formes prises par ces scènes ouvertes de décision dans des conditions concrètes. Ils ont servis, par ailleurs, à accumuler des données sur les situations de négociation. Leur analyse transversale laisse apparaître des questions récurrentes qui forment la structure de ce travail comme la place et le rôle de la négociation dans la prise de décision, les éléments cognitifs engagés dans les négociations ou bien encore le cadre normatif de la négociation. Toutefois, l'exposé de ces travaux de recherche laisse apparaître la grande hétérogénéité des dispositifs de négociation. Ainsi, avant de s'interroger sur les caractéristiques de cette négociation, ce sont celles des dispositifs qui seront questionnées.

Les dispositifs environnementaux

Différents auteurs ont discuté de la transformation de l'espace rural sous l'impulsion d'énoncés environnementaux (Barbault, 1997 ; Kalaora, 2001 ; Mormont, 2009). Découlant de l'écologie scientifique, ils ne pourraient en eux-mêmes pas jouer ce rôle s'ils ne bénéficiaient de tout un appareillage rendant leur mise en relation avec des espaces localisés particulièrement performante par la mobilisation d'une écologie politique et militante. L'objectif de ce chapitre est de montrer le processus par lequel cette liaison entre des énoncés globaux et un espace localisé s'opère à travers des dispositifs environnementaux liés ou non à la mise en œuvre de politiques publiques.

Dans un premier temps, ce sont les caractéristiques des dispositifs environnementaux et des énoncés environnementaux globaux qui seront décrits. Ensuite, l'interrogation portera sur le lien entre les dispositifs environnementaux et l'action. Les dispositifs foucaaldiens avaient de préférence pour objectif le contrôle des corps et des esprits par les institutions politiques. Les dispositifs environnementaux semblent être d'une autre nature, renforçant plutôt l'incertitude des situations et les indéterminations institutionnelles (Mormont, 1996). C'est à travers l'analyse de la notion de gestion environnementale que le rôle des dispositifs est interrogé. Que cela concerne la gestion de la biodiversité, la gestion intégrée ou la gestion des risques environnementaux, le dispositif est souvent conçu comme un dispositif de gestion, imposant en cela une empreinte particulière à la prise en charge des questions environnementales. C'est cette empreinte qui sera questionnée. Enfin, la dernière partie traitera de la dimension spatiale des dispositifs. Les énoncés globaux s'inscrivant dans un espace localisé, territoire sur lequel ces énoncés doivent s'appliquer, l'analyse portera sur les enjeux de cette spatialisation.

1. Les dispositifs et énoncés environnementaux

A un niveau très général, l'objectif premier des dispositifs environnementaux étudiés est de diminuer ou, plus modestement, de ne pas augmenter l'impact anthropique sur les milieux pour favoriser les capacités de reproduction des écosystèmes par une nouvelle régulation des usages¹.

Les caractéristiques des dispositifs environnementaux

Au-delà de cet objectif général, ces dispositifs se répartissent autour de grands deux pôles. Certains visent, de façon plus ciblée, la protection de la biodiversité que sa dégradation soit due à l'impact d'activités humaines ou non tandis que les autres se concentrent exclusivement sur la diminution de l'impact anthropique. Toutefois, ces deux objectifs ne sont pas exclusifs. Un dispositif environnemental peut les contenir tous les deux concomitamment.

Les dispositifs de protection

Ces dispositifs permettent la protection d'une portion de territoire par la mise en œuvre de statuts spécifiques. Nombre d'entre eux sont placés sous la tutelle du Ministère de l'écologie, qu'il s'agisse des 384 Zones de Protection Spéciales (ZPS) de la directive « Oiseaux », des 1 369 Sites d'Intérêt communautaire (SIC) ou Zones Spéciales de Conservation (ZSC) de la directive « Habitats », des 2 429 sites classés ou des 44 parcs régionaux pour ne prendre que les dispositifs les plus représentés. Plus globalement, en France, environ la moitié du territoire métropolitain bénéficie d'un statut de protection sous la tutelle plus ou moins directe de l'administration centrale de l'environnement². Pour avoir une représentation plus précise de la proportion du territoire national concerné par ses statuts de protection, il faut ajouter les réserves associatives et les territoires protégés par des statuts sous la tutelle des collectivités locales comme les zones naturelles des Plans Locaux d'Urbanisme. Toutefois, il peut y avoir des superpositions entre les tutelles, un espace sensible d'un département peut également être répertorié par le Ministère de l'écologie en tant que zone Natura 2000 au titre d'une ZPS ou d'une ZSC. Ces statuts sont très diversement contraignants, certains orientent fortement les pratiques humaines comme celui

¹ D'autres dispositifs ont comme objectif plutôt la protection des populations exposées aux aléas du milieu naturel comme les Plans de Prévention des Risques Naturels (PPRN). Même si, dans certains cas, ces risques naturels, comme les inondations par exemple, résultent également de pratiques humaines (les plans de prévention prévoyant alors là-aussi de diminuer l'impact anthropique sur le milieu), ces types de dispositifs n'ont pas été inclus à cette recherche. La question de la construction du risque et, plus particulièrement, du risque naturel faisant référence à des questionnements différents, la comparaison avec les autres dispositifs aurait été difficile.

² Soit plus de 270 00 km² pour une superficie de 547 030 km². Tous les chiffres cités proviennent du service « Observation et statistiques » du Ministère de l'écologie, mis à jour le 20.06.2012

des réserves naturelles (1 707 km² en métropole et 26 790 km² Outre-mer) ou les cœurs des parcs nationaux (3 550 km² en métropole et 21 465 km² Outre-mer), d'autres au contraire peuvent contenir très peu de contraintes pour les activités humaines et se cantonner à des politiques incitatives comme c'est le cas de certains parcs régionaux¹.

Les dispositifs de réduction de l'impact anthropique

A côté de ce premier « pôle » de dispositifs, d'autres visent plutôt une diminution de l'impact anthropique dans des perspectives de développement durable ou d'adaptation au changement climatique (comme les programmes de restauration de la qualité de l'eau par exemple). Ces derniers doivent permettre en premier lieu de réduire l'impact des activités humaines sur les capacités de reproduction de l'ensemble de l'écosystème. Ils concernent tout d'abord les activités identifiées comme responsables de la dégradation des qualités des écosystèmes. Ainsi, en France, depuis les années 1980, l'agriculture dont sa responsabilité dans la pollution des eaux a été montrée est plus particulièrement visée². De plus, la publication en décembre 1991 de la fameuse directive nitrate (91/676/CEE) contraint les États membres à s'orienter vers une prise en charge de la question des pollutions à travers la mise en place de programmes de restauration de la qualité de l'eau.

Ces programmes se succèdent jusqu'à aujourd'hui selon différentes modalités, même si l'insuffisance de leur efficacité au regard de l'argent public investi est dénoncée jusque dans les rapports de la Cour des comptes. A côté de ces dispositifs de restauration de la qualité de l'eau, il existe d'autres dispositifs agricoles mais visant plutôt à améliorer les qualités des agrosystèmes comme les mesures agri-environnementales (Billaud, 2002 ; Busca, 2010). Prises au titre de l'article 19 du règlement agricole n°797/85-CEE, le ministère de l'Agriculture retiendra à partir de 1989 deux thématiques d'action prioritaires : la lutte contre la déprise agricole et la protection des zones présentant un intérêt écologique. Dans un constat global, l'auteur souligne que les mesures agri-environnementales n'ont pas réussi à modifier « *profondément l'orientation productiviste de l'agriculture nationale et à résoudre les questions des pollutions d'origine agricole* » (Busca, 2010 : 33). L'agriculture n'est pas la seule activité productive concernée par des dispositifs de diminution de l'impact anthropique.

¹ Les 44 parcs régionaux de la France métropolitaine couvrent une superficie de 73 300 km². Il en existe 2 Outre-mer pour une surface de 2 859 km².

² Le rapport Hénin publié en 1980, faisant suite à un groupe de travail réuni par les ministères de l'Agriculture et de l'Environnement, transfère dans la sphère du politique le lien entre la pollution des eaux et les pratiques agricoles à travers l'augmentation des teneurs en nitrates. La pollution par les nitrates relève d'abord d'une question de santé publique, la toxicité du nitrate pour les nourrissons ayant été établie par les scientifiques depuis le début du XXe siècle (Thiébaud, 1994). La question environnementale se superposera au problème de santé public.

Plus généralement, l'exploitation des ressources naturelles est encadrée par des dispositifs, que cela concerne l'exploitation de la mer, de la forêt, du vent, etc..

Dans certains cas, ces dispositifs ne ciblent plus une activité, mais l'ensemble des activités humaines sur un territoire donné à travers la notion de gestion intégrée¹ (c'est le cas, par exemple, du Parc Naturel Marin de la mer d'Iroise). Il existe différentes définitions de cette notion, la plupart d'entre elles établissent un lien entre la mise en valeur d'un espace, le développement durable et un processus de prise de décision participatif. La gestion intégrée y est ainsi définie comme une méthode de coordination des activités. Dans certaines définitions l'accent est également mis sur l'évolution des représentations de la rationalité qu'elle promeut avec un processus de prise de décision reposant sur *la mobilisation des meilleures connaissances et technologies disponibles* (Billé, 2004). La notion d'intégration est fréquemment qualifiée par plusieurs dimensions. Elle doit intégrer dans le processus de prise de décision les différents secteurs d'activités (intégration intersectorielle), les différents niveaux de gouvernement (intégration intergouvernementale), les domaines marin et terrestre (intégration spatiale), les générations (intégration temporelle) et les approches des scientifiques, des gestionnaires et des usagers (intégration des rationalités). Cette notion correspond donc à une catégorie pour penser le lien entre les activités humaines et leur environnement naturel à travers la durabilité.

Des dispositifs pour réorienter des pratiques

Dans tous les cas, les dispositifs visent à réorienter les pratiques en reliant des données biophysiques, des institutions et des acteurs, des représentations et des ressources économiques, techniques et sociales. Autrement dit, ces dispositifs réorganisent les relations entre les humains ainsi qu'entre les humains et les écosystèmes avec leurs populations par une confrontation des activités humaines aux dégradations des écosystèmes. Cette confrontation repose sur une démarche réflexive par anticipation des conséquences de ces activités. La grande majorité de ces dispositifs reposent ainsi sur une mobilisation de connaissances empreintes d'écologie scientifique et, dans une moindre mesure, de sciences sociales, même si une distance à l'égard de ces connaissances scientifiques peut être introduite. Il s'agit, ainsi, de définir de nouvelles règles ou de transformer des règles existantes en introduisant des contraintes aux activités humaines en fonction des dynamiques des milieux naturels telles qu'elles sont perçues à travers les connaissances des acteurs. Ces innovations dans la prescription des usages peuvent être imposées par voie réglementaire ou s'appliquer à partir d'un recrutement volontaire grâce à des incitations. Elles se concrétisent à travers des subventions, des contrats et des chartes engageant les parties dans des exigences

¹ La notion de gestion intégrée a été définitivement instituée par le chapitre 17 de l'agenda 21 signé par les pays participants au Sommet de la Terre à Rio en 1992.

réci-proques pouvant se traduire par des procédures administratives d'autorisation ou bien encore la mise en place de normes environnementales. Dans tous les cas, ces dispositifs sont négociés à différentes phases de leur élaboration, voire même au moment de leur application. Certes, certains d'entre eux peuvent être stabilisés par le droit, mais ces règles prévoient alors une phase de négociation entre les acteurs au moment de leur opérationnalisation (programmes de restauration de la qualité de l'eau). L'élaboration comme l'opérationnalité de ces dispositifs reposent donc plus sur la coopération multi-acteurs que sur l'imposition de standards normatifs par l'autorité administrative. Les caractéristiques de ces dispositifs sont synthétisées dans le tableau n°2.1.

Tableau n°2.1 : Les dispositifs environnementaux

Activités humaines	Protection d'un écosystème	Production agricole	Exploitation de ressources naturelles	Multifonctionnalité de l'espace
- Impact(s) anthropique(s) visé(s)	Dégradation d'un écosystème	Dégradation des agrosystèmes et des ressources naturelles	Surexploitation des ressources et la lutte contre les nuisances	Dégradation d'un écosystème en raison des multi-usages
- Population cible	Les usagers	Les agriculteurs	Les exploitants	Les usagers
- Moyen d'action	Principalement réglementaire	Réglementaire, Incitatif	Réglementaire, Incitatif	Réglementaire, Incitatif
- Mode d'enrôlement	Normes techniques	Subvention, contrat, normes techniques	Contrat, normes techniques	Contrat, normes techniques
- Dispositif Type	Parc national ou Réserve naturelle	Programmes de restauration de la qualité de l'eau	Gestion de pêcheries, autorisation d'exploitation	Gestion intégrée ou concertée

Les lignes de tension des dispositifs

Les dispositifs environnementaux sont constitués d'une hétérogénéité d'éléments. Toutefois, la relation des systèmes sociaux au milieu naturel n'est pas univoque, elle engendre de multiples compositions de représentations, d'arrangements, de techniques, d'institutions engagées dans les dispositifs. Pour comprendre les débats suscités par la mise en place et l'opérationnalisation des dispositifs environnementaux, les lignes de tension, à la fois, normatives et cognitives qui parcourent l'ensemble des éléments hétérogènes formant les

dispositifs doivent être précisées. Concernant, tout d'abord, le cadre juridique des activités humaines, la particularité de ces dispositifs est double. On observe, à la fois, la prégnance d'un cadre juridique européen (existence de nombreuses directives européennes¹) voire international (définitions des énoncés globaux environnementaux découlant d'accords internationaux, normes internationales concernant certains dispositifs comme les parcs nationaux) et l'existence de droits d'usage tolérés mais incompatibles avec les standards juridiques internationaux. Ainsi, lors des négociations autour du Parc National Marin de la mer d'Iroise, deux types de régulation s'opposaient : celle mise en place par le groupe de marins-pêcheurs d'un port, reposant sur des liens de filiation contrôlant l'accès à l'espace de pêche, et celle portée par l'organisation professionnelle de la pêche maritime et le projet de parc fondée sur une évaluation des stocks de poissons pour limiter l'effort de pêche. De même, les représentations du milieu naturel engagées dans les dispositifs témoignent de la variabilité des relations à ce même milieu, entre un espace productif, un espace à protéger, un cadre de vie esthétisé incarnant une nature sauvage, etc. Chacune de ces représentations conduit à des règles spécifiques.

Au sein même des connaissances scientifiques, le discours est rarement univoque. Selon les disciplines mobilisées (écologie, pédologie, hydrologie, etc.), les impacts identifiés peuvent être radicalement différents tout comme les solutions proposées et les aménagements et techniques mobilisés qui varient en conséquence. Ainsi, par exemple, pour réduire les crues de la Loire, l'opposition entre les barrages proposés par les hydrauliciens et l'élargissement des zones d'expansion des crues proposé par les écologues renvoie à des techniques, des savoirs et des formations différentes. De même, de nombreuses administrations sont concernées par les problèmes environnementaux posés comme transversaux. Chacune d'elle participe à la mise en place de dispositifs en fonction de son histoire, de sa culture et de ses objectifs. Autour de la mise en place de certains dispositifs, une administration peut ainsi proposer des solutions allant à l'encontre de celles préconisées par une autre (administration de l'environnement et de l'agriculture par exemple). Pour parvenir à élaborer un dispositif suffisamment robuste, ces lignes de tensions nécessitent des traductions qui reconfigurent les pratiques, construisent et éprouvent l'expérience des acteurs.

Les énoncés environnementaux globaux

Ces lignes de tensions résultent, en partie, des énoncés environnementaux globaux comme l'érosion de la biodiversité, le développement durable ou le

¹. Selon les juristes, 80% des textes juridiques français sont une retranscription des directives européennes. Comme il a été vu, nombre de dispositifs découlent de directives européennes.

changement climatique. Ces énoncés sont souvent connus sous leur forme actuelle depuis les années 1980/1990, institués en 1992 lors du sommet de la Terre à Rio. Toutefois, ils sont en même temps beaucoup plus anciens, n'étant réactualisés qu'à une date récente.

La dégradation des qualités de reproduction des écosystèmes

Si l'on prend l'énoncé sur le changement climatique qui oriente aujourd'hui nombre de politiques à l'échelle mondiale, on s'aperçoit que la question plus générale de la dégradation des milieux causée par l'activité humaine a commencé à se poser dans les pays occidentaux à partir des XVIII^e et XIX^e siècles (Acot, 1988 ; Matagne, 1999 ; 2002). En revanche, le questionnement sur l'impact des activités humaines sur le milieu naturel remonte au moins à l'Antiquité (Fedeli, 2005). Toutefois, jusqu'au XIX^e siècle et suivant les époques, ce sont les conséquences religieuses, sanitaires, militaires ou sociales des dégradations humaines du milieu qui sont au centre des préoccupations. Ces conséquences restent donc évaluées par rapport aux humains et au fonctionnement des systèmes sociaux et non par rapport au fonctionnement des écosystèmes. Colbert, par exemple, alors ministre de Louis XIV, a promulgué un texte pour prémunir les forêts françaises de leur surexploitation qui nuirait, à terme, à la construction navale de guerre. Au début du XIX^e siècle, c'est la surexploitation des ressources naturelles (forêts et poissons, en particulier) qui inquiéta le législateur en France. Cette inquiétude trouvait son origine dans la crainte de voir une paupérisation des populations riveraines qui ne pourraient plus se nourrir, se chauffer, c'est-à-dire répondre à ses besoins domestiques. Plutôt que de jeter alors des milliers de bouches affamées sur les routes, mieux valait administrer ces ressources afin de permettre une pérennisation de la sédentarité des populations locales.

Le premier décret ayant pour objectif la protection du milieu naturel aurait été publié en 1769. Il imposait aux propriétaires de l'Île Maurice, alors Française, de maintenir 25 % de leurs terres boisées pour lutter contre l'érosion des sols (Matagne, 2002). Toutefois, ce ne serait qu'à partir du milieu du XIX^e siècle que ce lien commence à être envisagé de façon plus systématique en fonction de ses conséquences sur le milieu naturel. C'est autour du développement de l'industrie chimique que des inquiétudes se cristallisent questionnant l'impact anthropique sur le milieu naturel (Delort et Walter, 2001). En Europe, ces inquiétudes donnent lieu à la mise en place d'une législation contraignante pour les industries les plus dangereuses. Mais cette contrainte est tout de suite inscrite à l'intérieur des processus économiques, c'est ainsi que « *pour des raisons de coûts et de concurrence, il est souvent exclu d'appliquer les mesures les plus radicales et d'intervenir à la source. La dégénérescence du paysage végétal est admise comme le prix à payer pour le développement industriel. Tout est entrepris dans le sens d'une protection de l'industrie, pas de l'environnement* » (Delort et Walter, 2001). Ainsi, la

prescription de la hauteur des cheminées d'usines permettant de diminuer les émissions toxiques au niveau du sol et de les diffuser dans l'atmosphère avait le double avantage de réduire les plaintes des riverains et de rendre la source de l'émission difficilement identifiable en vue d'éventuels recours juridiques. La préoccupation environnementale en tant que telle était très peu présente. De plus, toujours à cette date, la croyance dans les capacités illimitées d'absorption du milieu était relativement partagée. Les seules conséquences du développement industriel qui seront traitées juridiquement avec une certaine efficacité sont celles qui touchent la santé des populations riveraines.

Même si dans la seconde moitié du XIXe siècle le législateur ne s'empare pas ou peu des énoncés de l'écologie scientifique¹, celle-ci commence à s'organiser et des travaux de savants montrent déjà l'existence de processus causés par les activités humaines et ayant un impact sur le milieu naturel comme celui des pluies acides (Delort et Walter, 2001). Ce n'est vraiment qu'un siècle plus tard, dans les années 1960, que les énoncés issus de l'écologie scientifique ou de la biologie qui traitent de l'impact des activités humaines sur le milieu commenceront à être traduits dans des réglementations spécifiques.

O. Godard repris par Aubertin *et al.* (1998) décrit le processus par lequel un problème identifié par l'écologie scientifique ou toute autre discipline scientifique est intégré aux activités humaines. Dans une première étape, le problème est posé en termes scientifiques, il est donc l'objet de controverses, témoignant en cela du fonctionnement ordinaire de l'activité scientifique. Les controverses scientifiques (et non médiatiques) autour du changement climatique constituent une illustration du mode de fonctionnement du débat scientifique. Alors que ces controverses ne sont pas encore stabilisées, ce problème se transforme en même temps qu'il passe dans la sphère publique. Dans la seconde étape, les acteurs de la sphère économique s'emparent du problème et commencent à lui imposer leurs définitions et leurs solutions sous la forme d'innovations sociotechniques. Ainsi, le monde industriel a repris rapidement le problème du changement climatique pour développer des dispositifs de production d'énergie moins coûteux en Gaz à Effet de Serre (GES). Dans une troisième étape, les acteurs politiques cherchent à dégager des accords pour instaurer une régulation des activités qui serait également politique autour de ces grands problèmes. Enfin, dans une dernière et quatrième étape, une fois le règlement juridique établi et fixant les grandes orientations, la régulation marchande prend le relais principalement pour orienter les activités. Les accords de Kyoto sur le changement climatique ont ainsi instauré des mécanismes pour diminuer la production globale de CO₂ par les industries reposant sur la création

¹ Le terme écologie a été inventé par le naturaliste allemand darwinien E. Haeckel en 1866 à partir du grec *oïkos* (maison ou habitat) et *logos* désignant ainsi la « science de l'ensemble des rapports des organismes entre eux et avec le monde extérieur » (Matagne, 2002).

d'un marché du carbone qui a été ouvert en 2005. Toutefois, l'ensemble des accords politiques sur le changement climatique étant provisoires, il faut les réactualiser régulièrement. Les moments de grandes controverses médiatiques correspondent aux périodes durant lesquelles les discussions autour de ces accords traversent une phase cruciale. La longueur de chacune de ces étapes est variable. Entre l'identification d'un problème par les scientifiques et la stabilisation des régulations marchandes, il s'écoule un délai inégal même si l'essentiel des problèmes environnementaux traité actuellement a commencé à être identifié dans la seconde partie du XIXe siècle (c'est le cas des pluies acides, du changement climatique, de la toxicité des nitrates, de l'érosion de la biodiversité, etc.).

La protection de la nature

En même temps que se développe un discours sur la dégradation des milieux émerge un second discours sur la protection de la nature. Au milieu du XIXe siècle, c'est autour de la protection des paysages pour des raisons esthétiques, que ce thème s'inscrit dans des textes réglementaires par la création de réserves¹. Puis, à la fin du XIXe siècle sont créées, en France, des réserves forestières biologiques pour protéger les espèces en voie d'extinction. Cette nouvelle forme de protection résulte d'une évaluation critique de l'impact d'activités traditionnelles sur les milieux naturels et sur les espèces d'animaux sauvages et plantes non cultivées et conjointement du processus d'industrialisation voire même de la société de consommation qui s'annonce (Matagne, 2002). Cette approche de la protection des milieux en termes de sanctuarisation a été portée tout d'abord aux Etats-Unis par les travaux du naturaliste John Muir². Elle a été renforcée par l'écologie Odumienne avec la notion « *d'état climacique* ». Ainsi, en sanctuarisant des espaces, les dynamiques naturelles peuvent s'exprimer pour que l'écosystème arrive à son point d'équilibre, manifestant le maximum de sa diversité (Blandin, 2009). A partir des années 1970, ces formes de protection comme leurs objectifs sont progressivement remis en cause. Cette transition est portée par l'écologie scientifique qui conteste de plus en plus cette conception du climax avant d'être appropriée progressivement par la sphère publique jusqu'à déboucher sur la stabilisation de nouveaux concepts de protection. Cette nouvelle inclinaison à la protection de la nature fut initiée dans la sphère publique lors de la Conférence

¹ La première réserve en France a été créée pour protéger les paysages pittoresques de la forêt de Fontainebleau en 1861.

² L'histoire de la protection de la nature oppose souvent J. Muir (1838-1914), partisan de la conservation d'une Wilderness image de la création divine, à G. Pinchot (1865-1946), forestier, fondant son approche sur une exploitation raisonnée et durable des ressources (Larrère et Larrère, 1997). L'un prônait une sanctuarisation des milieux alors que le second envisageait plutôt une exploitation parcimonieuse des ressources naturelles. Dans un premier temps, c'est plutôt l'approche de J. Muir qui l'emporta.

des Nations Unies sur l'environnement humain qui s'est tenue à Stockholm en 1972. La préparation de cette conférence comme sa présidence fut confiée à un homme d'affaires canadien, Maurice Strong, lequel introduisit dans l'approche portée par les Nations Unies la notion de protection par la gestion des ressources naturelles. Cette notion de gestion a été définie comme incluant la surveillance, la recherche, la législation, l'administration, la préservation, l'utilisation des ressources ainsi que l'éducation et la formation des publics (Blandin, 2009). Cet homme d'affaires a été un des dirigeants de la « *Power Corporation of Canada* » avant de jouer un rôle majeur dès la préparation de la conférence de Stockholm. Il fut également le premier directeur exécutif du Programme des Nations-Unies pour l'Environnement (PNUE). Il retourna ensuite travailler pour des entreprises pétrolières ou productrices d'énergies canadiennes avant de jouer à nouveau un rôle important au sein de la Commission mondiale sur l'environnement et le développement (Commission de l'ONU à l'origine du rapport Brundtland sur le développement durable) puis il fut nommé Secrétaire Général de la Conférence des Nations-Unis de Rio en 1992. Ce parcours illustre la nouvelle préoccupation qui émerge de ne plus opposer la protection de la nature au développement des systèmes sociaux.

C'est, toutefois, à partir de la conférence de Stockholm que la notion de nature s'estompe progressivement dans le discours sur la protection de l'environnement. Dans une première étape, c'est la notion de ressources naturelles qui la remplacera, sanctionnant une vision anthropocentrique et utilitariste de la relation au milieu naturel. Puis, sous l'impulsion, encore une fois, de l'écologie scientifique, la notion de biodiversité sera instituée dans les débats mondiaux en 1992 au Sommet de Rio pour répondre d'abord au problème posé par le génie génétique concernant les droits de propriété sur les ressources génétiques (Aubertin *et al.*, 1998). Là encore, le schéma en 4 étapes s'applique à la notion de biodiversité pour comprendre sa transformation en énoncé environnemental global. Les scientifiques étudiaient la diversité biologique et s'inquiétaient devant le rythme sans précédent de disparation d'espèces et la diminution de la superficie des forêts tropicales. Dans le même temps, l'exploitation des ressources génétiques par les industries posaient des problèmes juridiques. L'introduction de ces questions dans la sphère publique s'est traduite par la notion d'érosion de la biodiversité et une réglementation clarifiant l'exploitation des ressources génétiques. Selon J. A. Hannigan (1995), la question de la valeur et des modalités par lesquelles attribuer aux ressources génétiques une valeur restent un des facteurs majeurs du succès de la notion d'érosion de la biodiversité.

Certains auteurs comme J.-C. Guénot (2008) ou P. Blandin (2009) constatent dans la sphère publique le remplacement pur et simple de la notion de nature par celle de biodiversité. En effet, la biodiversité comprend trois niveaux : la

diversité spécifique, celle des espèces, la diversité génétique ainsi que la diversité fonctionnelle ou écologique (Barbault, 1997 ; Hannigan, 1995). C'est la diversité de ces trois niveaux du vivant qui forme sa richesse tout en acquérant un sens qu'en tant que totalité. Toutefois, une correspondance a principalement été établie entre la protection de la nature et celle de la biodiversité spécifique, même si cette dernière inclut également la protection des paysages, des relations entre les humains et le milieu, etc. Avec la notion de biodiversité s'estompe définitivement l'idée d'une nature extérieure aux humains qui s'imposerait par ses propres dynamiques, un principe transcendant aux activités humaines. Bien au contraire, cette biodiversité doit être prise en charge, gérée par les humains pour favoriser la diversité spécifique ou lutter contre son érosion. Alors que la protection de la nature reposait sur l'exclusion des humains de certains « morceaux de nature » sanctuarisés, le maintien de la biodiversité doit faire l'objet de transactions entre les humains et les non-humains, transactions sanctionnées par des plans de gestion ou de restauration.

Le développement durable

Le troisième énoncé global interroge la notion de développement à travers sa durabilité. Cette notion de développement durable appartient à la longue tradition de notions élaborées pour penser l'inscription des sociétés dans l'histoire. Elle vient à la suite de celle de développement qui est une version réactualisée de la notion beaucoup plus ancienne de progrès. Selon F.-D. Vivien (2005), la notion de progrès correspondrait au grand mythe des sociétés occidentales portées par un récit sur l'amélioration de la condition humaine par le jeu des échanges individuels et de la division du travail. Ce grand mythe a tout d'abord été porté par des théologiens avant de se laïciser au XIXe siècle. Cependant, dès le XIXe siècle, certains économistes ont mis en évidence la contradiction dans l'accumulation des richesses entre le développement du capitalisme et le fait qu'il se trouve forcément borné par des contraintes naturelles. Toutefois, à cette date, la notion de progrès trouve une forme d'achèvement avec l'évolutionnisme, la laissant apparaître alors comme « *une norme sociale, plus encore, comme un fait naturel* » (Vivien, 2005). Le terme de développement a commencé à être utilisé quand il est apparu que le progrès n'était pas inhérent à toute société, mais une propriété spécifique des sociétés occidentales. Chaque société alors put se situer les unes par rapports aux autres selon un schéma de développement. C'est la notion de sous-développement, créée après la seconde guerre mondiale, qui permit de placer les différentes sociétés dans une continuité les unes par rapport aux autres.

Cette notion de développement liée à la croissance économique, en particulier, commence à être discutée à la fin des années 1960. Les économistes inaugurent une salve de critiques diffusée par le rapport Meadows (1972) qui

remet en cause la poursuite des croissances : populations, consommations énergétique et matérielle. Dans le même temps, les premières discussions sur l'émergence d'un concept de développement nuancé par des valeurs environnementales ont lieu sous l'égide des Nations Unies (Blandin, 2009). Dans un premier temps, c'est le concept d'écodéveloppement élaboré par I. Sachs qui fut l'objet de débat, mais arrivé en plein renouveau néolibéral porté, en particulier, par R. Reagan et M. Thatcher, il ne fut pas retenu. En 1980, la publication du rapport « *Stratégie mondiale de la conservation* » par l'Union Internationale pour la Conservation de la Nature (UICN) renouvelle le cadre théorique et pratique de la conservation de la nature pour la concilier avec des objectifs de développement. En 1983, l'Assemblée générale des Nations Unies crée la Commission Mondiale pour l'Environnement et le Développement dirigée par Mme Gro Harlem Brundtland alors première ministre de Norvège dont fut membre M. Strong. Cette commission achève ses travaux par la publication du rapport « *Notre avenir à tous* » (1988) qui fixe les bases de la notion de durabilité qui sera instituée lors du Sommet de la Terre à Rio en 1992.

Cette notion qui ne possède pas de contenu prédéfini correspond à une sorte de principe normatif sans norme (Kalaora, 1999, Theys, 2003 ; Vivien, 2005). Elle institue un nouveau référentiel d'action mettant en tension des processus économiques, le développement équitable des sociétés et la préservation de l'environnement naturel (Lévy et Lussault, 2003). Autrement dit, il s'agit d'évaluer l'activité humaine non seulement par la richesse économique qu'elle produit, mais également à travers la valeur sociale et environnementale qu'elle génère¹. Pour cela, la notion de développement durable met d'abord l'accent sur l'inscription temporelle de ce développement, sa durabilité étant conçue par rapport aux générations futures et à l'intérieur d'une même génération. Elle s'étend aux systèmes naturels comme l'atmosphère, l'eau, les sols et les êtres vivants qui doivent être transmis aux générations futures sans dégradations irréversibles². Selon le rapport Brundtland (1988), cet horizon programmatique nécessite une réforme politique passant par des transformations institutionnelles et juridiques. La première de ces modifications vise le processus de prise de décision publique avec pour objectif de mettre en place des dispositifs participatifs s'ouvrant à la société civile, identifiée à des groupes d'acteurs comme les ONG, les experts scientifiques, les acteurs économiques et le grand public. Les modalités d'un projet de développement durable doivent être alors négociées entre les acteurs concernés.

¹ M. Baudin (2009), par exemple, développe la notion de triple performance pour les entreprises conjuguant les trois objectifs du développement durable.

² L'intégration de la dimension environnementale renvoie, en plus, à une prise de conscience de la limitation des ressources naturelles.

L'inscription des énoncés globaux dans les pratiques

Cette définition très large et sans contenu normatif a priori du développement durable inscrit cette notion dans la lignée des récits mythiques qui encadre l'activité humaine. Elle permet la reconstruction narrative d'un projet commun après les coups de butoir apportés aux notions de développement et de croissance (Rumpala, 2010). Plus largement, ces trois notions (le changement climatique, la protection de la biodiversité et le développement durable) possèdent cette même caractéristique d'être des catégories de pensée sans contenu normatif a priori. Elles permettent une reconstruction narrative d'un projet dans la mesure où elles renvoient toutes trois à des menaces concrètes sur des cadres de vie, voire même à l'échelle de la planète, en appelant à une action collective pour les surmonter. Tout comme Y. Rumpala (2010) l'a montré pour le développement durable, ces notions apportent ainsi de nouvelles réponses aux problèmes identifiés tout en réorganisant les perceptions et les interprétations collectives.

Cette réinterprétation générale s'élabore en mettant en relation des éléments qui jusqu'à maintenant n'apparaissaient pas liés (les questions environnementales, sociales et économiques pour le développement durable par exemple). Elle génère en même temps de nouvelles ressources, de nouvelles possibilités assurées par l'aspect peu contraignant des notions. Enfin, elle codifie de nouveaux rapports sociaux qui s'expriment à travers les textes règlementaires qui sanctionnent provisoirement l'état du compromis productif à l'échelle de la planète¹. Comme l'évolution de l'écologie scientifique, ces trois notions concourent à penser l'être humain en relation avec les transformations de la biosphère. Tout d'abord, l'être humain apparaît en tant que générateur de perturbations dont certaines portent atteintes aux qualités de reproduction des écosystèmes, mais surtout il se place en capacité d'agir sur les processus naturels pour favoriser la diversité du vivant contre les excès des pratiques humaines.

Pour que ces notions puissent transformer les pratiques humaines et passer ainsi d'une définition globale à une inscription locale, elles doivent s'inscrire dans des systèmes de relations sociales localisées générant de nouvelles régulations. Différents auteurs ont montré l'importance aujourd'hui des dispositifs de gestion (Schnitzler et al. 2008 ; Guénot, 2008), ancrant localement les énoncés globaux et transformant les projets précédents d'administration et d'aménagement du milieu (Jollivet, 2001). Cette gestion comme les plans de gestion qui en découlent effectuée au nom de la protection de la biodiversité, du développement durable ou du changement climatique transforment

¹ Selon S. Rousseau et B. Zuideau (2007), à un niveau macroéconomique le capitalisme s'organisait autour d'un compromis productiviste réunissant les principaux acteurs (entreprises, syndicats de salariés, Etats) et jouant à l'encontre de l'environnement. C'est devant les dégâts causés par ce capitalisme productiviste qu'a émergé une nouvelle sensibilité à l'environnement.

L'intervention humaine qui est menée par des gestionnaires mesurant l'évolution des qualités environnementales du milieu. Cette gestion résulte bien souvent des accords négociés où pour mesurer leur efficacité, leur impact est évalué à travers l'identification et qualification d'indicateurs de gestion. L'objectif de ces plans de gestion dans les espaces protégés concerne, aujourd'hui, avant tout la protection de la biodiversité (Guénot, 2008 ; Blandin, 2009). Dans les espaces productifs, les objectifs de gestion restent beaucoup plus diversifiés. La notion de biodiversité peut être mobilisée, mais à côté des autres enjeux environnementaux globaux. La prégnance de cette notion de gestion au sein des dispositifs environnementaux interroge directement cette notion de gestion.

2. La production gestionnaire de l'environnement

L'analyse du dispositif foucauldien et dans une moindre mesure celui conçu par G. Agamben (2007) met l'accent sur les modalités d'inscription d'un projet social de gouvernementalité par le contrôle des corps et des esprits, le dispositif étant étudié en tant qu'outil de modelage des rapports de force dans une conception de la causalité déterministe. En revanche, l'analyse des dispositifs environnementaux souligne plutôt leur marge d'incertitude (Callon *et al.*, 2001 ; Salles, 2006), les nouveaux liens construits permettant de déplacer ou juste de réduire les incertitudes (Mormont, 1996). Différents types d'incertitudes sont identifiés ayant des impacts inégaux : l'incertitude technico-écologique, l'incertitude socioéconomique et l'incertitude sociopolitique (Mormont, 1996). Ces incertitudes sont identifiées, le plus souvent, en partant du point de vue des individus qui intègrent le dispositif (cf. encadré 2.1). Toutefois, le rôle de l'incertitude dans les dispositifs participe au déplacement de leur analyse. Selon J.-S. Beuscart et A. Peerbaye (2006) ceux-ci sont décrits et analysés comme étant de moins en moins unifiés autour d'un projet social initial et l'on s'attache davantage à faire ressortir le fait qu'ils sont avant tout des ressources pour l'action, en perpétuelle reconfiguration.

Encadré n°2.1 : L'incertitude dans les dispositifs environnementaux

Les organismes professionnels agricoles en Bretagne ont construit les dispositifs de restauration de la qualité de l'eau comme augmentant l'incertitude économique pour l'agriculteur et pour les industriels sans apporter de réponse définitive au problème environnemental devant l'incertitude des connaissances écologiques mobilisées. Ce qui a permis aux exploitants s'en gageant dans un programme de se positionner stratégiquement. Il a été ainsi montré que le premier Plan de Maîtrise des Pollutions d'Origine Agricole (les PMPOA) avait

surtout permis aux agriculteurs qui en ont bénéficié de moderniser leur exploitation (Busca, 2010).

L'interrogation des dispositifs environnementaux à travers la notion de gestion doit permettre de préciser l'orientation des dispositifs environnementaux à l'articulation d'un projet social et de ressources pour l'action. En effet, ce qui oriente les relations au sein d'un dispositif, c'est cette notion de gestion. La sociologie questionne déjà depuis de nombreuses années l'introduction de la gestion dans les organisations, en tant que technique de pouvoir, pour tenter d'identifier les transformations des rapports sociaux et des rapports au travail qu'elle génère. L'analyse des dispositifs de gestion environnementale au travers des résultats de la sociologie de la gestion s'est concentrée sur deux types de dispositifs environnementaux au sein desquelles cette notion reste particulièrement prégnante : ceux concernant la protection des écosystèmes et la production agricole.

La gestion environnementale et la transformation des rapports sociaux

Dans un premier temps, l'analyse de deux situations où un mode de gestion a été mis en place permettra de comprendre comment les plans de gestion transforment les rapports sociaux dans un système de relations localisées. Ces analyses sont issues des recherches sur la création du parc naturel marin en mer d'Iroise (Van Tilbeurgh, 2007) et de celles portant sur l'agriculture familiale en Amazonie brésilienne (Van Tilbeurgh et Charlier, 2010).

La gestion dans un espace protégé

L'association environnementaliste active autour de la mer d'Iroise (la Société pour l'Etude et la Protection de la Nature en Bretagne, SEPNB)¹, propose dès sa création à la fin des années 1950 d'ouvrir des réserves ciblées essentiellement sur la protection d'oiseaux marins (Le Démézet, Maresca, 2003). Cette place prépondérante de la protection des oiseaux s'explique par différentes raisons. Le premier argument est d'ordre esthétique, les concentrations particulièrement denses de colonies d'oiseaux de mer dans les falaises et les îles exerçant une sorte de fascination chez ceux qui les admirent (*Penn-ar-Bed*, 1980). Le deuxième argument concerne la faisabilité de la protection. Les réserves ornithologiques sont, à la fin des années 1950, aisément concevables car les colonies d'oiseaux sont localisées et se situent généralement sur des îles ou des portions de côte non cultivées, c'est-à-dire sur des terrains dont la location ou l'achat ne rencontre pas d'obstacles majeurs. Dans les publications de la SEPNB, le troisième argument est scientifique, certaines des espèces représentées sur les

¹. Cette association a aujourd'hui changé de nom pour « Bretagne Vivante ».

îles sont parfois des colonies uniques en France. De plus, dans les années 1950 en Bretagne, les populations d'oiseaux marins étaient arrivées à leur niveau maximum de diversité spécifique après avoir connu une évolution chaotique¹.

La réserve associative de l'Iroise est créée en février 1960 avec pour objectif la protection de l'avifaune mais également de la flore et de la faune par la transformation du site en sanctuaire avec un accès strictement contrôlé et réservé aux scientifiques. A cette date, il est souligné que l'invasion des goélands (goéland marin, goéland brun et goéland argenté), qui a commencé à débiter à partir de 1925, freinent progressivement l'essor des colonies de sternes. Selon J.-Y. Monnat (1970), des difficultés apparaissent rapidement pour assurer un gardiennage efficace sur les îlots de l'archipel éparpillés sur une vingtaine de kilomètres alors que le tourisme commence à s'y développer et qu'« *un simple pique-nique de vacanciers non avertis sur Banneg, peut entraîner des dégâts considérables : les pas écrasent les œufs de goélands, les poussins des sternes et des gravelots, défoncent les terriers des puffins et des pétrels* ». Autrement dit, dans les années 1970, la Réserve naturelle n'était pas gérée en tant que telle, mais des problèmes étaient identifiés relevant, à la fois, des dynamiques naturelles et humaines.

C'est à partir des années 1980 qu'un lien est dessiné entre l'abandon des usages productifs et la dégradation des lieux qui pourrait être irréversible. Il devient donc nécessaire de gérer ces espaces. Dans le texte rédigé par J.-Y. Monnat (1983), cette évolution est justifiée conjointement par celle du milieu naturel, notamment par la dynamique interspécifique des populations d'oiseaux marins, et par celle de l'écologie. Elle se fonde sur une discrimination entre espèces menacées et espèces plus ou moins envahissantes. Face à cette situation déséquilibrée due, au moins en partie, aux activités humaines, l'auteur propose de faire évoluer les objectifs des réserves. Il s'agirait en se fondant sur les acquisitions de l'écologie de favoriser « *le maintien d'une diversité spécifique, facteur de richesse et d'équilibre* ». En d'autres termes, la réserve doit être gérée pour favoriser la diversité spécifique. Pour ancrer son propos concrètement, l'auteur explique que la SEPNB a été amenée à empoisonner des dizaines, voire des centaines de goélands argentés afin d'assurer la protection des espèces les plus menacées. La gestion du milieu naturel s'étend également à la végétation. En effet, la régression d'activités traditionnelles comme l'agriculture serait responsable de la raréfaction de certaines espèces aussi bien végétales qu'animales en raison, en particulier, de l'évolution de la végétation. D'une couverture végétale constituée de pelouse, les espaces abandonnés sont colonisés par la fougère puis par les ronciers ou les fourrés à prunelliers. Ainsi, les effectifs

¹. D'après les rapports des ornithologues du XIX^e et du début du XX^e siècle, les pratiques de prédation humaine, dans les îles britanniques, ont décimé les populations d'oiseaux marins jusqu'aux années 1920/1930. Une période de récupération puis d'expansion rapide pour certaines espèces succéda à cette phase de déclin.

des animaux qui trouvaient leur nourriture dans les pelouses littorales régressent d'où la nécessité d'effectuer des travaux pour favoriser l'implantation de ces espèces, travaux planifiés dans un plan de gestion. Dans ce plan, il ne s'agit plus simplement d'interdire certaines activités humaines sur un territoire, mais de «recréer» un milieu naturel susceptible d'être celui présentant la plus grande diversité spécifique.

Dans les années 1970 dans l'archipel de Molène, l'objectif était de protéger les oiseaux marins avec une identification d'un danger ou d'une menace résultant d'activités humaines passées, présentes ou en expansion (la prédation humaine et la pratique touristique). Il suffisait donc de diminuer ces menaces pour protéger les espèces. En revanche, les formes de gestion de la Réserve de l'Iroise à partir des années 1980 renvoient à l'identification d'un autre danger, celui de la perte de cette diversité spécifique. Dès lors, il ne s'agit plus de protéger les oiseaux marins des touristes, mais de prendre des mesures permettant de conserver la diversité spécifique. Cette évolution se traduit par une réinterprétation des activités locales. Elles ne sont plus distinguées des activités touristiques comme c'était le cas précédemment pour justifier un allègement des contraintes dans la mesure où elles n'avaient jamais menacé en tant les oiseaux marins. Dans les plans de gestion, ce sont toutes les activités humaines qui peuvent être et sont, potentiellement, identifiées comme constituant un danger pour la diversité spécifique. A ce titre, elles peuvent être fortement contraintes comme, par exemple, les interdictions de débarquer sur certaines îles de la Réserve lesquelles s'adressent également aux habitants de l'archipel même s'ils avaient pris l'habitude d'y venir pique-niquer. Ainsi, le territoire de la Réserve qui était sanctuarisé pour permettre l'expression des dynamiques naturelles devient jardiné, travaillé pour recréer un idéal de nature s'exprimant à travers sa diversité spécifique (Larrère et Larrère, 1997).

En même temps, les formes de gestion instituées par les plans de gestion redistribuent et cristallisent des rapports de force entre les gestionnaires et les autres usagers de l'espace en créant des exclusivités là où l'espace était partagé entre plusieurs catégories d'usagers (protecteurs et habitants de Molène). Ces exclusivités sont créées par la mobilisation de statuts de protection portés par l'État (passage d'une réserve associative, puis départementale, à une Réserve Naturelle sur le Domaine Public Maritime). On assiste bien là à une mise en relation de l'écologie scientifique et politique aboutissant à la transformation des usages des milieux.

La gestion des pratiques agricoles en Amazonie brésilienne

L'introduction de la notion de gestion environnementale peut pareillement transformer des pratiques productives par l'adhésion d'un producteur à un dispositif environnemental. L'objectif ici peut également être la protection de la

biodiversité, mais, plus couramment, il concerne la diminution de l'impact anthropique sur le milieu. En Amazonie brésilienne, par exemple, l'adhésion de l'agriculteur à une coopérative de transformation de fruits permet de le mobiliser à travers des formations liées à la mise en œuvre de dispositifs environnementaux pour qu'il prenne mieux en compte les dynamiques naturelles dans ses pratiques. L'apprentissage des contraintes environnementales s'appuie sur cette notion de gestion qui permet de neutraliser ce qui est gênant, ce qui dérange, ce qui ne cadre pas avec la prise en compte des contraintes environnementales en ayant recours à une rhétorique de la rationalisation. Comment s'opposer à un processus qui doit permettre d'améliorer la qualité du milieu naturel et, à terme, de la qualité de la production agricole à travers sa gestion ? comme l'expliquent ceux qui ont la charge de certains projets.

En ce sens, « *cette logique gestionnaire est du côté du pouvoir* » (de Gauléjac, 2005 : 73). Elle permet de distinguer ce qui est bon de ce qui est ralenti la bonne marche d'un projet. Elle n'oppose donc pas simplement les rapports au monde, les imaginaires ou les façons de considérer les relations entre les humains et le reste de la société des agriculteurs familiaux et des gestionnaires. Elle les hiérarchise également, plaçant les agriculteurs dans une situation où ils ne peuvent pas refuser les contraintes que cette logique fait peser sur leur mode de production et leurs modes de vie. Ces contraintes sont, à la fois, économiques et environnementales. Elles sont générées en grande partie par la nécessité de répondre à une demande des marchés, c'est-à-dire d'ajuster la production en fonction des clients (et non en fonction des besoins domestiques des agriculteurs¹) et d'améliorer les capacités de reproduction des agrosystèmes (diminution de l'élevage au profit de l'arboriculture, reboisement, protection des points d'eau, lutte contre le feu, etc.).

Les agriculteurs familiaux ne sont pas les seuls à constater une transformation de leur pratique par l'introduction de cette notion de gestion. Ainsi, l'obtention des subventions publiques pour financer les coopératives de transformation des fruits est souvent acquise à la suite d'une procédure administrative durant laquelle le projet est évalué selon des critères économiques, sociaux et environnementaux. Pour cela, les porteurs du projet doivent être en capacité de le traduire en indicateurs de gestion. Pour entrer dans cette démarche, les membres de l'équipe porteuse du projet doivent s'approprier un vocabulaire et des méthodes élaborés par les administrations ou les

¹ Il a été observé qu'en l'absence de plans de gestion, les agriculteurs organisaient leur production en fonction des besoins monétaires générés par les stratégies familiales. Ainsi, les bêtes ou les fruits (l'époque de floraison des arbres étant calculée pour cela) sont vendues en fonction des termes des établissements scolaires des enfants, par exemple. Le recours à la gestion permet de faire passer au second plan ces stratégies familiales.

organismes internationaux. Ces projets de développement durable favorisent ainsi l'intégration environnementale, mais également économique et sociale, des acteurs participants aux dispositifs localisés en diffusant une rationalité, un langage et des techniques reposant sur l'efficacité et la concurrence. Ainsi, les coopérations publiques/privées de la gestion de l'environnement permet une extension de la rationalité gestionnaire.

La gestion comme projet de rationalisation des activités

Alors que le discours des gestionnaires met l'accent sur le lien entre la gestion des espaces et l'introduction d'une démarche de rationalisation de l'intervention humaine, les analyses du discours des gestionnaires, plus distanciées, préfèrent identifier dans la gestion une forme spécifique de rationalisation.

Les caractéristiques de la rationalité gestionnaire

Deux caractéristiques permettent de comprendre les enjeux qu'elle pose. Tout d'abord, selon J. Girin (1990), la particularité de la gestion « *réside dans le fait qu'il ne s'agit pas de poursuivre une finalité choisie par des individus, ni une finalité négociée à l'intérieur d'une collectivité, mais une finalité imposée de l'extérieur* ». Ainsi, la diffusion du modèle de gestion serait liée aux transformations du contexte macro-social et macroéconomique aux niveaux national et international (Craipeau et Metzger, 2007). Dans les deux cas exposés, comme dans d'autres ayant fait également l'objet de publication (Bernard, 2005 ; Charles *et al.*, 2008), les plans de gestion sont impulsés par des éléments extérieurs, l'arrivée de scientifiques au sein de la SEPNE ou la mise en place de dispositifs publics. La gestion devient un outil par lequel les organisations ou un réseau d'acteurs répondent à la modification de leur environnement, cette réponse étant plus ou moins contrainte par l'élément extérieur. Dans cette réponse est engagée, en particulier, une certaine vision du monde humain et non humain et un système de croyances. Elle justifie l'écologie scientifique et le génie écologique comme savoir et un savoir-faire sur le milieu tout en l'inscrivant dans un contexte macro-social. Autrement dit, elle permet d'étendre le système de sens de ces démarches scientifique et technique à des espaces qui jusque-là n'étaient pas connus à partir de ces catégories cognitives.

La seconde caractéristique renvoie aux moyens mis en œuvre pour qualifier cette rationalité reposant sur l'utilisation d'outils permettant de matérialiser et d'opérationnaliser l'action (Lascoumes, Le Galès, 2004). Un plan de gestion c'est un ensemble de techniques et de procédures qui cadrent l'action en fixant les statuts et les rôles des humains comme des non humains et les règles de fonctionnement à travers des opérations concrètes. Cet outil a pour objectif de

rendre opérationnel la notion de protection de la biodiversité ou de diminution de l'impact des activités humaines. Autrement dit, cet outil permet de faire correspondre des opérations spécifiques à une situation donnée en fonction des énoncés globaux (cf. encadré n°2.2).

Encadré n°2.2 : Les plans de gestion

Pour protéger la biodiversité de la Réserve d'Iroise, la sterne a acquis un statut de protection et, à ce titre, les gestionnaires lui ont attribué un rôle particulier celui de pouvoir (devoir) se reproduire contrairement au goéland cendré dont les œufs sont détruits en raison de son statut d'espèce envahissante. Les dispositifs agricoles, quant-à eux, hiérarchisent les pratiques agricoles entre elles : les « bonnes » pratiques d'arboriculture sont valorisées auprès des exploitants alors que les pratiques d'élevage bovin dénigrées afin de parvenir à une agriculture durable.

La gestion environnementale participe ainsi à l'articulation entre l'écologie scientifique et politique (porteuse des dispositifs environnementaux) et des espaces localisés à partir d'instruments encadrant et matérialisant l'action sur ces espaces. Dans cette perspective, les dispositifs de gestion deviennent des points de rencontre du global et du local, un des outils permettant l'irruption à l'échelle microsociale de processus macro-sociaux. Cette irruption génère son propre ordre social, ses légitimités et ses exclusions, bref modifie les rapports sociaux, mais également les relations entre les humains et les non humains et, plus largement, entre les humains et leur environnement. Elle a ainsi conduit à transférer l'usage des îlots de l'archipel de Molène des habitants de l'île aux scientifiques gestionnaires de la Réserve Naturelle, tout comme elle a transformé la logique de production des agriculteurs familiaux les conduisant à intensifier leur production.

La gestion par les indicateurs

Les dispositifs de gestion peuvent être considérés comme la partie instrumentale des dispositifs environnementaux. Ils reposent, la plupart du temps, sur une quantification de l'action mesurée principalement en termes de flux financiers et par une mise en équation du milieu naturel. Pour cela, les plans de gestion portent sur l'identification d'indicateurs de biodiversité (souvent les espèces animales ou végétales menacées) ou d'impacts d'activités humaines, comme l'azote pour l'agriculture, qui permettent d'orienter l'action. Ces indicateurs et les actions qu'ils suscitent sont référés à des coûts financiers. Le principe général de cette démarche est de considérer que l'amélioration de la performance de l'indicateur choisi augmentera la biodiversité locale ou diminuera l'impact anthropique tout en améliorant ou maintenant la viabilité

économique de la protection ou de la production. Ces indicateurs se transforment ainsi en norme de gestion pour orienter l'action.

Dans leur article sur la construction de l'indicateur de « *bois mort en forêt* », P. Deuffic et C. Bourget (2010) montrent toute la difficulté pour un indicateur de se transformer en norme de gestion (cf. encadré n°2.3). Pour cela, il faut l'instituer en problème public, le préciser en le qualifiant et le quantifiant puis mobiliser des acteurs qui pourront le stabiliser et convaincre les gestionnaires de sa pertinence¹. Une fois l'ensemble de ce travail réalisé, l'indicateur repris dans les plans de gestion nationaux et européens devient ainsi une norme professionnelle orientant l'action des forestiers, mutés en protecteurs d'une biodiversité dépendante de ses coûts financiers.

Encadré n°2.3 : L'indicateur de gestion « bois mort en forêt »

Le bois mort jouerait un rôle clef dans les écosystèmes forestiers d'où sa transformation progressive en indicateur de gestion. Les spécialistes estiment que 1000 à 3000 espèces d'insectes, 20 espèces d'amphibiens et de reptiles, 35 espèces de mammifères et 39% des oiseaux forestiers sont tributaires du bois mort ou des arbres à cavités dans les forêts tempérées. De plus, lorsqu'un arbre se décompose, il maintient la fertilité du sol et les troncs couchés en limitent son érosion. Selon P. Deuffic et C. Bourget (2010), la première publication française sur l'écologie de la biodiversité associée au bois mort a eu lieu en 1966, le Conseil de l'Europe publie ses premières recommandations en 1988 et, en 1995, un indicateur de bois mort apparaît dans la première synthèse sur les indicateurs de gestion durable des forêts françaises de l'IFN (Inventaire Forestier National). La stabilisation de cet indicateur en norme de gestion permet de financer des plans de gestion le prenant spécifiquement en compte. Ainsi, un programme LIFE-Commission européenne en Italie subventionna des interventions consistant à « *renverser volontairement des arbres, à en casser d'autres à mi-hauteur, à tuer des arbres au pied, à éliminer les essences exotiques à l'explosif ou encore à créer des loges pour oiseaux et chauves-souris à la tronçonneuse* » pour créer du bois mort dans une forêt relativement jeune posant une équivalence entre le bois mort produit par les écosystèmes forestiers et celui créé artificiellement par les gestionnaires (Schnitzler *et al.*, 2008).

Pareillement, M. Bourblanc et H. Brives (2009) montrent le processus d'élaboration complexe et co-construit d'indicateurs de pollution diffuse permettant de financer les dispositifs de restauration de la qualité de l'eau. Plus globalement, ces indicateurs de gestion servent à effectuer une transition entre des apports cognitifs issus de l'écologie scientifique et des normes d'action. C'est cette transition qui nécessite l'engagement d'une écologie politique, portée par

¹. Ce processus n'est pas sans montrer quelques similitudes avec les 4 étapes de la construction sociale d'un problème environnemental.

des organismes publics et la formation d'arènes publiques traduisant des énoncés cognitifs en norme d'action. L'engagement du politique permet en plus de financer ces nouvelles normes de gestion.

La rhétorique de l'efficacité

Le contenu de cette rationalisation repose sur l'adoption d'une rhétorique de l'efficacité et du primat de la performance. Les bonnes pratiques sont mesurées, testées et, grâce aux indicateurs de gestion, il est alors possible de quantifier l'efficacité du dispositif en fonction de son objectif. En ce qui concerne la gestion environnementale, les indicateurs de gestion construisent alors la diversité spécifique et l'impact anthropique, ceux-ci étant émiettés, éclatés entre les différents indicateurs sélectionnés. Plus encore, cette sociobiodiversité (dans le sens où elle résulte d'une construction sociale à plusieurs niveaux) et l'impact anthropique acquièrent un contenu qu'à travers les indicateurs de gestion, c'est-à-dire que ce sont avant tout des notions instrumentales et quantitatives, appréhendées par la mesure. Ces indicateurs permettent de prescrire l'action à partir du seul élément qu'ils ont ciblé (la préservation d'habitats spécifiques pour le Grand Tétrás ou la diminution d'éléments lié au cycle de l'azote pour la restauration de la qualité de l'eau). Plus largement, ces indicateurs transforment la relation entre les humains et les non humains, elle devient instrumentale, comptable et segmentée entre les indicateurs au nom de la performance et de l'efficacité des pratiques de gestion. Ainsi, dans son article, B. Bernard (2006) fait le lien entre le refinancement de l'Office National des Forêts (ONF), une demande d'augmentation de 30 % de la productivité des forêts et l'émergence d'indicateur de gestion dont celui de « *la densité des tétras dans les places de chant* ». Pareillement, les indicateurs de gestion de la restauration de la qualité de l'eau doivent permettre diminuer l'impact des activités humaines sans remettre en cause la rentabilité des exploitations agricoles. Cette capacité à rendre compte de l'action humaine sur les écosystèmes et les agrosystèmes à travers les dispositifs de gestion génère une représentation d'une maîtrise des processus naturels par les humains.

Cette représentation n'est pas nouvelle et son lien avec l'idéologie judéo-chrétienne a été souligné à diverses reprises. La foi en un Dieu unique a conduit à la représentation d'une nature dédivinisée dont les humains sont en droit d'en devenir « *maître et possesseur* » (White, 1967 ; Delort et Walter, 2001). Cette relation a ensuite diversement évolué avec l'émergence du protestantisme et la sécularisation des sociétés occidentales (Charles et Jeudy, 2000)¹. Aujourd'hui,

¹ L'opposition entre les théologies catholique et protestante est toutefois plus ambiguë qu'il n'y paraît. La figure de Saint François d'Assise et la théologie de Saint Thomas d'Aquin invitaient déjà au respect de la Création Divine (White, 1967 ; Frère Arnould, 1995). Cette préoccupation fut ensuite reprise par le

dans les sociétés laïcisées, les dispositifs de gestion reposant sur les technologies de l'information couplés à l'écologie scientifique et politique ont réactualisée cette représentation mais en la fondant sur la performance, là où il n'existe plus de principe extérieur divin ou naturel pour légitimer l'action humaine.

Ces indicateurs de gestion donnent également un sens nouveau au milieu naturel, toujours au nom de l'efficacité. Ainsi, les statuts et les rôles affectés aux non humains à travers les indicateurs de gestion dépendent des situations. Dans certains lieux, une population animale ou, plus largement tel élément naturel fera l'objet de prescriptions pour favoriser son développement ou sa diminution et pas dans d'autres situations. Ainsi, ce n'est plus un élément naturel qui est en soi porteur de sens, mais la situation au sein de laquelle cet élément prend place. A titre d'exemple, auparavant la plupart des oiseaux marins était la cible de pratiques de prédation humaine, dans certains lieux, les transformant en gibier. Aujourd'hui, en fonction de la situation, les différentes espèces d'oiseaux auront ou non un droit de protection, voire même de vie accordé par les gestionnaires. Autrement dit, les indicateurs de gestion permettent d'effectuer une transition dans l'affectation de sens aux éléments naturels. Auparavant cette affectation reposait sur les caractéristiques propres de l'espèce animale, essentialisant en quelque sorte l'élément en lui-même, alors que maintenant l'affectation de sens dépend des relations entre cette espèce et les autres qui partagent le même habitat. Cette nouvelle affectation de sens aux espèces traduit également la prégnance de l'écologie scientifique dans l'élaboration des dispositifs de gestion.

Les dispositifs de gestion et les usagers

Selon S. Maugeri (2002), les dispositifs de gestion en gérant des rapports de sens seraient « *chargés de réduire la polyphonie cognitive issue des mondes sociaux, des sphères locales d'activités* ». Ils participeraient à l'élaboration d'une définition de la situation (au sens de Thomas) alors même que d'autres définitions sont toujours présentes. La réduction de cette polyphonie cognitive serait opérée par une routinisation de l'action guidant ou dirigeant une séquence d'action en organisant, en coordonnant, en élaborant le travail de gestion, c'est-à-dire les prescriptions à l'égard des usagers et des milieux¹. C'est cette capacité à enrôler les humains et les non humains, à les orienter qui transforme ces dispositifs en rapports de force. Ainsi, ces dispositifs organisent, à la fois, les connaissances d'un milieu ou d'un phénomène et les capacités d'agir des groupes sociaux engagés dans l'élaboration des dispositifs. A ce titre, comme l'ont noté I. Berrebi-

protestantisme avant d'être à l'origine, aujourd'hui, de l'émergence d'une écothéologie catholique renouvelant certains aspects du dogme officiel de la domination humaine sur la Création.

¹. Selon S. Maugeri (2002), une règle se distingue d'une routine en ce sens que les routines viennent « *combler ce qui n'est pas spécifié par les règles, ... [sorte de] comportement délibératif adopté sans qu'il y ait un raisonnement explicite* ».

Hoffmann et V. Boussard (2005), la place normative de ces outils de gestion renvoie à la place laissée vacante par un tiers régulateur, par une autorité extérieure (l'Etat aménageur, l'Eglise, de plus longue date, ou bien encore la nature en tant qu'entité autonome). Leur prégnance questionne directement les nouvelles formes de gouvernance reposant sur des savoirs issus de l'action (Gaudin, 2002). Entre l'imposition de normes et leur négociation en l'absence d'une autorité extérieure, comment s'effectue l'enrôlement des humaines et des non-humains ?

L'encadrement des usagers-visiteurs

Les prescriptions issues des dispositifs de gestion sont nombreuses. Chacun d'entre nous peut admirer à l'entrée de tout espace protégé (Réserve naturelle, départementale ou associative, par exemple) la longue liste des interdictions contraignant les pratiques humaines. Qu'il s'agisse d'interdire de ramasser des végétaux (bois, plantes et champignons), de sortir des chemins balisés ou de couper des lacets, d'utiliser des bâtons de marche avec des pointes métalliques, de faire du feu, du kayak, du camping, de bivouaquer, d'escalader les rochers, d'émettre des sons bruyants, de chasser, de pêcher, de prélever des minéraux, de laisser des déchets, de nourrir les animaux, de rentrer sur le territoire de la réserve en voiture, à moto ou en bicyclette ou de le survoler avec un engin motorisé, les prescriptions destinées aux usagers-visiteurs des espaces protégés portent sur des gestes ou des engagements physiques placés alors sous contrôle. Plus précisément, les prescriptions à l'encontre des visiteurs de ces espaces placent d'abord les corps et les activités des usagers sous le contrôle d'agents de terrains¹.

L'autre moyen par lequel les prescriptions sont transmises aux visiteurs consiste à les inscrire dans l'espace. La place du marquage dans les espaces naturels remarquables, et plus particulièrement dans les Parcs nationaux, a été constaté par différents auteurs (Leynaud, 1985 ; Selmi, 2006 ; Larrère *et al.*, 2009, Le Caro et Van Tilbeurgh, 2010). Ce marquage assure différentes fonctions découlant des plans de gestion. Un premier type de marquage sert ainsi à prescrire les usages à l'intérieur de l'espace. Il rend d'abord visible les frontières de l'espace protégé distinguant sur un territoire un dedans et un dehors. Ensuite, il organise les flux de visiteurs pour les détourner des lieux jugés fragiles, en raison par exemple des caractéristiques de la biodiversité spécifique. Ce marquage correspond au balisage des chemins, aux poteaux indicateurs, aux cartes qui émaillent le cheminement des visiteurs et à tous les objets qui canalisent les visiteurs (barrières, sections de chemin recouvertes de bois,

¹. Dans les parcs nationaux, ces agents sont commissionnés et assermentés pour la police de l'environnement et la réglementation spécifique du Parc. Ils sont autour d'une cinquantaine par Parc, leurs tâches sont variées et s'étendent bien au-delà des missions de surveillance du public.

plateformes d'observation, etc.). Enfin, un marquage complémentaire vient associer à ce premier marquage des normes de comportements. Des panneaux signalent ainsi ce qui est autorisé et interdit ou rappellent les règles générales de comportement dans une nature construite comme sauvage. Ce marquage permet souvent de justifier les prescriptions. On trouve ainsi fréquemment des panneaux qui apprennent aux visiteurs à reconnaître les éléments notables de la faune et de la flore en raison desquels les prescriptions ont été prises.

Si le premier type de marquage organise les flux de visiteurs et norme les pratiques, ce second type norme les connaissances des visiteurs. Ainsi, les panneaux attribuent fréquemment un nom aux populations observables et quelques indications sur leur mode de vie. Ces informations sont fréquemment fondées sur des connaissances scientifiques diffusées à travers un savoir procédural. Dans certains cas, ce « *marquage cognitif* » est complété par une invitation à éprouver des émotions par la contemplation du « *spectacle de la nature* »¹. La mobilisation d'un discours esthétique reposant sur l'éprouvé individuel et son exaltation permet à l'utilisateur une appropriation subjective des connaissances et des prescriptions. Cette appropriation subjective de nouvelles règles facilite la mise en œuvre des prescriptions découlant des plans de gestion. Elles ne sont pas imposées par une autorité extérieure dont la nature ne peut plus se prévaloir. Leur mise en œuvre dépend de leur appropriation subjective par les visiteurs.

Différencier l'enrôlement des usagers

La plupart des prescriptions qui découlent des dispositifs de diminution de l'impact anthropique s'attachent moins à un contrôle des individus qu'à inciter les usagers à modifier leur pratique à l'égard du milieu. Ce n'est souvent que dans une seconde étape que les incitations se transforment en obligation réglementaire où les usages peuvent être contrôlés. Même si les dispositifs d'incitation sont assortis de subventions, leur mise en œuvre n'est pas nécessairement accompagnée de mesures de contrôle ; tout dépend de l'état du rapport de force entre les usagers et les prescripteurs au moment de l'élaboration des dispositifs. Dans le cadre d'actions incitatives, les prescriptions reposent plus sur la persuasion, sur l'information du public visé. Plus généralement, les prescriptions sont plutôt imposées aux visiteurs des espaces protégés par une mobilisation de leur subjectivité signifiante. Ces prescriptions permettent de construire la nature sauvage, que l'on vient visiter mais qu'il ne faut déranger sous aucun prétexte, en introduisant une rupture entre le monde des humains et le monde naturel. Dans les espaces protégés, la nature sauvage du visiteur résulte

¹. Cet extrait d'un panneau du Parc National des Cévennes est illustratif de ce marquage : « *Deux boucles sont là pour vous permettre de découvrir des paysages enchanteurs, propres à la méditation, et vous inviter à un extraordinaire voyage dans le temps avec comme compagnons de route, ces mystérieuses pierres plates* ».

du balisage et, plus largement, du marquage de l'espace naturalisé séparant le monde des humains et celui de la nature. C'est donc ce marquage et son système de sens qui crée la nature de la même façon que l'espace sacré résulte d'une rupture opérée dans un espace amorphe entre les lieux sacrés reliés à Dieu et les autres, le sacré étant créé par cette séparation (Eliade, 1987).

Les prescriptions qui ne s'adressent pas aux visiteurs, mais plutôt aux autres usagers des franges de ces espaces comme les chasseurs, par exemple, sont négociées avec les gestionnaires pour déterminer les transactions acceptables. Qu'il s'agisse des prescriptions s'adressant aux individus qui résident à proximité des espaces protégés¹ ou celles devant orienter l'action de production, en l'absence de principe extérieur de légitimité, ces prescriptions reposent sur des transactions négociées entre les parties. A. Selmi (2006) a ainsi montré la façon par laquelle les limites du Parc National de la Vanoise avaient été négociées entre les gestionnaires et les élus locaux pour ne pas inclure dans le périmètre du Parc des terrains de chasse particulièrement prisés par des résidents. Seules, les prescriptions résultant de la création d'une entité s'imposant à des usagers/visiteurs ne sont pas négociées.

Normaliser les pratiques et créer des ressources pour l'action

Pour cerner le rôle de la négociation dans les prescriptions des dispositifs il faut le mettre en perspective avec la dimension normative du dispositif. Cette dimension a été mise en exergue par M. Foucault qui posait le lien entre un dispositif et des rapports de pouvoir jusqu'à considérer un dispositif comme porteur d'un projet social contraignant. Aujourd'hui, cette approche coexiste avec une seconde privilégiant l'analyse des dispositifs comme des ressources pour l'action. Par exemple, D. Salles *et al.* (1999) ont identifié 4 stratégies de positionnement des agriculteurs à l'égard des dispositifs environnementaux, chacune de ces stratégies intègre le dispositif à des modèles d'action différents engendrant des systèmes de relations sociales dissemblables². Toutefois, des publications plus récentes réinterrogent la dimension normative des dispositifs en lien avec la rationalisation de la gestion dans les organisations (Maugeri, 2001 ; Berrebi-Hoffman et Boussard, 2005) avec la puissance publique (Lascoumes et Le

¹ A. Selmi (2006) a ainsi montré la façon par laquelle les limites du Parc National de la Vanoise avaient été négociées entre les gestionnaires et les élus locaux pour ne pas inclure dans le périmètre du Parc des terrains de chasse particulièrement prisés par des résidents.

² Une première stratégie vise à « renforcer et à préserver une identité professionnelle fondée sur le modèle de l'agriculteur-producteur » dans la poursuite d'une agriculture intensive intégrant les normes environnementales, la deuxième stratégie intègre les prescriptions « environnementales dans la perspective de redéfinir une identité professionnelle sur un modèle alternatif » au précédent, la troisième stratégie tend à « refuser ou à différer l'intégration des exploitations à ces dispositifs » pour poursuivre la conduite des exploitations sur un mode traditionnel tandis que la quatrième stratégie « intègre les dispositifs » en raison de convictions environnementales fortes (Salles *et al.*, 1999 : 72).

Galès, 2004) ou, plus généralement, dans le nouveau contexte environnemental et de globalisation des échanges (Ponte *et al.*, 2011 ; Alphandéry *et al.*, 2012).

D'une manière générale, force est de constater que les dispositifs environnementaux reposant sur la négociation, à la fois, cadrent et orientent les rapports sociaux et servent de ressources pour l'action du public concerné par ces dispositifs. Ainsi, les dispositifs de lutte contre les marées vertes négociées principalement entre les élus et les responsables agricoles locaux, mais dont un cahier des charges a été élaboré entre l'Etat et les responsables agricoles, ont permis de normer l'impact environnemental des exploitations agricoles, donc les pratiques des agriculteurs, tout en constituant une nouvelle ressource pour réorienter ou refinancer certaines exploitations.

La normalisation des pratiques

Pour comprendre plus précisément le processus par lequel se jouent la normalisation des conduites, la sociologie de la gestion peut être une nouvelle fois éclairante. Selon S. Craipeau et J.-L. Metzger (2007), les rapports de domination générés par les dispositifs de gestion résulte d'un changement permanent et multidimensionnel, une transformation sans cesse de l'existant. Cette domination serait induite par le « *renouvellement permanent des cadres de l'action et par l'extension, à un nombre toujours plus grands d'aspects, de la rationalité gestionnaire* ». En effet, le changement permanent des dispositifs de gestion, la modification continue des indicateurs de gestion ou des prescriptions liées à ces indicateurs en fonction de l'évolution des mesures, en rend leur sortie difficile. A chaque étape, tout le monde se concentre sur la maîtrise de la nouvelle étape du processus d'ingénierie sans penser à remettre en cause les principes initiaux. Ce processus cumulatif du changement permanent creuse des écarts de ressources cognitives, qui augmentent à chaque changement, entre les gestionnaires des dispositifs et les usagers inscrivant les rapports de domination à l'intérieur de rapports de cognition (Craipeau, Metzger, 2007 ; Metzger, 2012)¹. Ces dispositifs de gestion renvoient ainsi les rapports de domination à l'émergence et l'institutionnalisation de groupes professionnels en capacité d'imposer leurs savoirs cristallisés dans les dispositifs de gestion.

Le processus de traduction d'énoncés environnementaux de l'écologie scientifique à l'écologie politique ainsi que l'organisation du génie écologique et de l'écologie de la conservation en tant que corpus de connaissances appliquées à la gestion des écosystèmes en constant renouvellement peut laisser penser que

¹ Le lien entre un dispositif et une dimension cognitive a déjà été souligné par M. Foucault avant d'être repris par G. Agamben (2006) pour qui « *le dispositif est toujours inscrit dans un jeu de pouvoir, mais toujours lié aussi à une ou à des bornes de savoir, qui en naissent mais, tout autant, le conditionnent* » p. 10. L'analyse de la sociologie de la gestion montre en plus la dimension dynamique de ces rapports de domination se traduisant par une amplification des écarts entre les prescripteurs et les usagers.

la dimension normative des dispositifs découle également de sa dynamique (Bernard, 2005). Certes, incarné localement dans les dispositifs de gestion qui cristallisent ces savoirs, les dispositifs permettent aux professionnels de la gestion écologique, experts-écologues, de s'imposer à titre d'acteur collectif pour prendre en charge ces dispositifs et le changement qu'ils génèrent. Dotés de connaissances technico-scientifiques reconnus (Legay et Barbault, 1995 ; Barbault, 1997), les professionnels seraient en mesure d'imposer leur expertise aux usagers dans les dispositifs soulignant le lien entre la légitimité professionnelle et les dispositifs de gestion. Comme si le retrait ou la disparition de tiers régulateurs (la nature ou l'État) laissait aux professionnels, pouvant construire des dispositifs de gestion à partir de la mobilisation de leurs savoirs grâce à des énoncés globalisés, la possibilité de construire des dispositifs de domination augmentant leur capacité d'agir¹.

Comme je l'ai montré dans mes recherches (Van Tilbeurgh, 2007), cette situation se rencontre essentiellement là où les dispositifs sont portés par une seule organisation. Que cela concerne les réserves de l'Office National de la Chasse et de la Faune Sauvage (ONCFS), d'associations environnementalistes et sous la tutelle de l'administration de l'environnement, ces réserves sont gérées selon des plans de gestion définis le plus souvent au sein même de l'organisation. Bien sûr, il existe des fronts de résistance à ces dispositifs constitués à la fois d'humains et de non humains qui refusent ou qui ne peuvent pas rentrer dans ces dispositifs. Il arrive ainsi que des êtres vivants ne se comportent pas comme les dispositifs de gestion l'avaient prévu ou que des gestionnaires contestent la pertinence de ces dispositifs. C'est ainsi que le nombre de Grand Tétras par place de chant a continué de baisser malgré tout ce qui était fait pour eux tout comme, en mer d'Iroise, les phoques ont été expulsés du premier dispositif de protection quand les spécialistes se sont aperçus qu'ils n'étaient pas aussi rares que prévus. De plus, au-delà des publications (Guénot, 2008 ; Terrasson, 2008), des gestionnaires contestent actuellement cette notion de gestion. Contrairement aux organisations socioéconomiques, il n'existe pas de mesure de coercition en tant que telles à l'encontre des êtres non humains dont les comportements restent rétifs à tout dispositif. Quant aux gestionnaires contestataires, ils réussissent souvent à trouver une capacité d'action suffisante pour continuer à s'occuper du

¹. Cette domination s'exerce également entre les scientifiques de différentes disciplines. Ainsi, par exemple, dans leur article, M. Charles *et al.* (2008), spécialistes de sciences sociales impliqués dans l'élaboration de modèles multi-agents pour gérer la transformation des paysages dans des réserves de biosphère (UNESCO), montrent les relations asymétriques entre les différents spécialistes, les écologues intervenant systématiquement dans la construction des savoirs sociologiques et ethnologiques sans que l'inverse ne se vérifie.

milieu sans beaucoup s'engager derrière le suivi des plans et des indicateurs de gestion (Bernard, 2006)¹.

Dans ces espaces protégés, la fragilité des dispositifs de gestion renvoie, plus particulièrement, à la difficulté de l'enrôlement des humains et des non humains sans, toutefois, les considérer de façon symétrique. Seuls les gestionnaires exercent réellement une résistance à l'égard de l'idéologie gestionnaire. On peut supposer que les non humains dont les comportements apparaissent désajustés par rapport aux dispositifs ne font que poursuivre leur trajectoire sans lui affecter un sens par rapport à l'existence ou non d'un dispositif.

La normalisation des connaissances

De nombreux dispositifs ne sont pas sous la tutelle unique d'une organisation. Dans ce cas, ils reposent sur la négociation des plans de gestion ou du dispositif en lui-même. Leur analyse a montré que le rôle des connaissances de l'écologie scientifique ou de l'expertise écologique était complexe. Même si par le passé, certains dispositifs ont pu être élaborés principalement en fonction des connaissances scientifiques expertes (Lepage *et al.*, 2003 ; Charlier-Kerbiguet, 2004), d'autres publications plus récentes montrent plutôt l'hybridation des savoirs (Bérard, 2005 ; Pinton *et al.*, 2006 ; Deverre *et al.*, 2007). Ainsi, le conflit autour de l'application de la directive Habitats devant instituer les zones Natura 2000 dans les années 1990 avait pour origine une dénonciation du monopole de l'expertise scientifique sur les objets de nature (Alphandéry et Fortier, 2005)². La demande ministérielle d'élaborer les mesures de gestion en concertation avec tous les usagers est une réponse à cette défiance.

L'analyse des savoirs mobilisés dans les plans de gestion et dispositifs montre ainsi l'hybridation des connaissances scientifiques avec celles issues de l'expérience de pratiques cynégétiques, agricoles, halieutiques, sylvicoles, etc. Toutefois, à un deuxième niveau de lecture, cette hybridation s'inscrit dans un certain nombre de limites rendant compte d'une asymétrie des connaissances. En effet, cette hybridation nécessite une co-construction des dispositifs et des mesures de gestion difficile à mettre en place, les connaissances pratiques locales, hétérogènes et plus intimes rendant leur confrontation avec les connaissances scientifiques ardues. De ce fait, il est plutôt observé une juxtaposition des connaissances scientifiques, techniques et pratiques plutôt qu'une réelle synthèse

¹ On peut d'ailleurs noter à ce propos que concernant la mer d'Iroise, les gestionnaires les plus impliqués dans la gestion de la nature étaient universitaires et/ou membres du CNRS. Les gestionnaires affichant plus de distance avec cette notion n'étaient pas membre d'une organisation scientifique.

² La contestation de la place dominante des connaissances des experts scientifiques semble partagée dans nombre de dispositifs environnementaux. A l'origine de l'échec du deuxième projet de parc national en mer d'Iroise, ce conflit peut également s'exprimer dans des dispositifs environnementaux moins ambitieux (Doidy, 2003 ; Barthélémy *et al.*, 2010).

(Deverre *et al.*, 2007). Dans d'autres cas, les connaissances pratiques seront médiatisées avant d'être confrontées aux connaissances scientifiques en ayant recours à des experts locaux ayant comme effet d'en gommer leur diversité (Doidy, 2003 ; Alphandéry *et al.*, 2005). Même si le moment où les dispositifs étaient principalement pilotés par les connaissances scientifiques semble révolu dans bien des cas, il n'en demeure pas moins que la difficulté à prendre en compte des connaissances hétérogènes dans les dispositifs conduit à une certaine uniformisation des pratiques de gestion à partir des connaissances de l'écologie scientifique. Or, ces connaissances en liant les dynamiques naturelles et humaines, c'est-à-dire en mobilisant de nombreuses variables explicatives, sont particulièrement instables. Ainsi, certains plans de gestion doivent être réévalués plusieurs fois par an pour un pilotage précis de la biodiversité ou de l'impact anthropique.

Au-delà de la standardisation des pratiques induites par les connaissances engagées et comme pour la gestion des organisations (Craipeau, Metzger, 2007), les prescriptions environnementales remettent en cause des collectifs et des pratiques professionnelles aboutissant à terme à une remise en question du sens du travail. Le lien entre les injonctions environnementales et la transformation de la profession d'agriculteur, par exemple, a été souligné par différents auteurs (Lémery, 2003 ; Candau et Ruault, 2005 ; Lamine, 2011). Cette évolution est encadrée par les organisations agricoles (syndicats, Chambre d'Agriculture, groupements de producteurs, coopératives, banques, etc.) lesquelles construisent avec les agriculteurs les rapports de force permettant de définir les points de résistances (diminution des cheptels de porcs sur les bassins versants en contentieux en Bretagne, par exemple) ou, au contraire, les avancées dans l'adoption des prescriptions environnementales. Ainsi, même si ces dispositifs de gestion semblent moins orienter les comportements que ceux émanant d'une organisation et devant s'appliquer à cette organisation, il n'en demeure pas moins qu'ils conservent leurs capacités à orienter les pratiques et à redéfinir les identités des professionnels et des usagers.

Les dispositifs environnementaux se distinguent nettement autour des formes de gestion. D'un côté, les dispositifs de gestion de la nature créent une biodiversité qui est socialement construite. Dans ces dispositifs, la finalité des activités humaines est de créer la biodiversité appréhendée à travers les indicateurs de gestion. Le statut et le rôle affectés aux éléments de cette biodiversité dépendent donc de leur position au sein des écosystèmes. Cette sociobiodiversité devient ainsi le principe régulateur des activités humaines comme des trajectoires des autres êtres vivants. L'émergence de ce principe régulateur renvoie, d'un côté, à la globalisation d'énoncés environnementaux (l'érosion de la biodiversité) grâce à la montée en force de l'écologie scientifique

et politique et, d'autre part, à la structuration d'un savoir et d'un groupe de professionnels de gestionnaires d'espaces protégés. Les dispositifs ayant pour objectif la diminution de l'impact anthropique des activités relèvent d'une logique gestionnaire différente. Il s'agit d'effectuer des transactions entre des connaissances et des énoncés globaux repris localement pour réguler des pratiques dont la finalité est d'exploiter des ressources naturelles à partir d'injonctions environnementales. Ces deux types de dispositifs se rejoignent pour s'exprimer sur une même échelle territoriale. En effet, il s'agit à travers ces dispositifs de mettre en place des outils de gestion pouvant prendre en compte les spécificités environnementales et sociales locales.

3. Les dispositifs spatialisés et la mise en ordre environnementale

La dimension locale des dispositifs environnementaux s'exprime de deux manières différentes. D'une part, ces dispositifs modifient les régulations des activités humaines sur un espace déterminé, privilégiant, ici où là, la protection de la biodiversité au détriment de certaines activités humaines ou privilégiant la diminution de l'impact des activités humaines sur le milieu, renforçant l'hétérogénéité des territoires. D'autre part, ces dispositifs expriment les énoncés globaux à travers leur appropriation par des configurations sociales et dans des jeux d'acteurs localisés.

Des dispositifs spatialisés

Cette dimension spatiale a déjà été discutée dans les publications portant sur les transformations de politiques publiques pour montrer les processus et les effets de leur territorialisation (Duran et Thoenig, 1996 ; Salles, 2006). Ces dernières privilégient la première dimension de l'analyse spatiale, c'est-à-dire la différenciation des territoires entraînée par les dispositifs. En revanche, elles permettent moins d'analyser le lien entre des énoncés globaux et un espace situé pour comprendre cette différenciation de l'espace par les dispositifs, mais également le processus par lequel localement s'opère cette différenciation autour de la mobilisation des acteurs locaux et de la négociation des dispositifs.

La production de l'espace

Cette interrogation sur la production de l'espace à travers les rapports sociaux n'est pas récente en sociologie ; elle renvoie aux réflexions portant sur le processus de construction de l'espace où celui-ci est envisagé comme le produit et le support des activités humaines. Cette approche, commencée par l'École de Chicago, a été poursuivie à une période plus récente. H. Lefebvre (1974) dans son

ouvrage sur la production de l'espace propose une approche théorique d'inspiration néomarxiste pour expliquer le processus de production de l'espace. Selon cet auteur, l'espace est une construction historique s'articulant autour de trois dimensions : les pratiques spatiales (le perçu) qui créent l'espace, les représentations de l'espace (le conçu), celui des savants, des planificateurs, des urbanistes ainsi que les espaces de représentations (le vécu) à travers les symboles et les images qui l'accompagnent. Le processus de construction de l'espace correspond à une articulation de ces trois dimensions et pas une simple opposition binaire entre deux d'entre elles. De plus, cette production de l'espace s'inscrit dans une dimension macro-spatiale et dans un temps long. L'auteur compare ainsi les différences et les similitudes dans la construction de l'espace entre les sociétés capitalistes et d'autres sociétés. Cette approche à l'échelle macro-spatiale et historiquement située de la construction de l'espace a été reprise par A. Giddens (1994), par exemple, autour du processus de délocalisation/relocalisation des relations sociales.

Concernant plus particulièrement l'analyse du processus de construction d'un espace naturalisé, plusieurs travaux socio-historiques ont analysés la transformation des rapports sociaux et des mécanismes écologiques situés aboutissant à la construction de l'espace. Que cela soit en Camargue (Picon, 1978), dans le Marais-Poitevin (Billaud, 1984), dans la forêt de Brocéliande (Calvez, 1984), la construction de l'espace y est analysée à travers les compromis successifs entre les différents groupes sociaux mettant en regard les dynamiques sociales, les dynamiques naturelles et les controverses. Cette analyse articule les trois dimensions du processus de construction de l'espace identifiées par H. Lefèbvre (1974). Le point commun entre ces travaux est qu'ils portaient sur des espaces délimités. A côté de cette approche, on trouve des analyses sur l'évolution de l'espace rural au prisme des questions environnementales. Dans une première phase, ces travaux ont montré que les questions environnementales (protection de la nature, des paysages, etc.) devenaient l'instrument de rapports de domination permettant de transposer dans l'espace rural des représentations et des pratiques assimilées jusque-là plutôt aux catégories sociales associées à l'urbanisation (Chamboredon, 1980 ; Kalaora, 1995 ; 2000). Ainsi, l'espace agricole aurait été reconquis par des catégories sociales urbanisées grâce à la légitimité acquise par les questions environnementales, en particulier à travers la notion de paysage¹, alors que ces questions se posaient dans des termes différents de ceux d'aujourd'hui. Cette approche montre le processus par lequel les mutations de l'espace rural sous l'influence de l'urbanisation participent à la

¹ Selon J.-C Chamboredon (1980), la constitution du paysage comme objet d'appropriation aurait été portée à l'origine par les urbains effectuant un retour à la terre. Cette notion de paysage aurait alors été perçue alors comme un moyen d'appropriation symbolique de l'espace agricole par ces urbains où la terre comme moyen de production était niée.

transformation des rapports sociaux ayant un impact direct sur la construction de l'espace.

La localisation des dispositifs

Aujourd'hui, cette opposition entre les espaces ruraux et urbains s'est fortement transformée sous l'influence de différents facteurs dont la globalisation des échanges et des énoncés environnementaux (Mormont, 2009). En revanche, l'espace rural continue d'être façonné par les pratiques humaines et, plus particulièrement, par les pratiques régulées par les dispositifs environnementaux qui contribuent de la sorte à la construction de cet espace.

Différents éléments participent à la construction de cette dimension spatiale. Le premier d'entre eux renvoie plutôt à la façon dont les dynamiques naturelles sont identifiées dans les lieux prévus. Ainsi, par exemple, tous les espaces ne peuvent prétendre à être des lieux d'expression de la biodiversité. Les espaces protégés semblent partager la même caractéristique, ils sont avant tout des espaces sur lesquels l'empreinte anthropique reste peu visible soit parce qu'ils résistent à l'anthropisation en raison de conditions pédoclimatiques particulières, soit parce que les humains les ont délaissés¹. Laissés vacants ou réinvestis récemment à travers la notion de patrimoine naturel, ils ont souvent été formés, façonnés à travers des pratiques humaines abandonnées depuis plus ou moins longtemps (Veschambre, 2008). Cet abandon a permis d'estomper progressivement les signes les plus visibles de leur anthropisation, permettant l'émergence de la formation d'espaces naturels aujourd'hui. Ils se situent souvent en marge des centres d'anthropisations constitués par les zones urbanisées et les espaces agricoles. Constitués d'estuaires, de marais, de landes, de maquis, de zones humides ou trop sèches, ensablées ou noyées, leur faible investissement anthropique a favorisé leur appropriation par une faune et une flore réputées sauvages². Toutefois, le faible investissement humain n'explique pas, à lui seul, la transformation d'un espace en espace protégé. De même, l'impact environnemental d'une activité humaine n'explique pas, à titre exclusif, la mise en place de dispositifs spécifiques pour le réduire. Comme au XIXe siècle, les impacts se traduisant par des effets en termes de santé publique (comme ceux

¹ Plusieurs raisons peuvent expliquer cette vacance : leur mise en valeur peut ne plus être rentable (extraction de la tourbe, de certaines pierres, etc.), leur non-utilisation résulte d'un compromis local (réserve de Camargue) ou d'une exposition à des risques naturels.

² Les révolutions agricoles successives ont joué un rôle majeur dans l'évolution de la surface agricole utilisée et par voie de conséquence sur la superficie d'espaces laissés vacants. Ainsi, J. Cochin (1983) explique le lien entre la surface agricole utile et les friches au cours de la modernisation agricole des années 1950/1960 par un raccourcissement du cycle productif des élevages et cultures permettant l'intensification de la production. L'évolution du cycle productif a reposé, certes, sur la mécanisation du processus de production, mais également sur la réorganisation du territoire de l'exploitation au cours de laquelle les parcelles les moins productives, les plus éloignées du siège de l'exploitation ont été abandonnées laissant vacantes des parcelles agricoles.

engendrant des incapacités ou des décès) sont particulièrement visés par les dispositifs ainsi que ceux spécifiquement ciblés par une directive. Dans ce dernier cas, le dispositif peut permettre à cette activité humaine d'atteindre les seuils exigés par les textes réglementaires.

Au-delà des dynamiques naturelles, l'inscription d'un dispositif repose sur un compromis local. Ainsi, certains espaces peu anthropisés peuvent ne pas être transformés en espace protégé alors que d'autres, avec une empreinte humaine plus prégnante, le seront. Plus généralement, la création d'espaces protégés représente l'aboutissement d'un accord. Il résulte, dans une certaine mesure, des tensions qui structurent les rapports sociaux localement (encadré n°2.3). Ainsi, la création d'un espace protégé reflète, d'une part, les modes de mises en valeur du milieu naturel par les collectifs locaux et, d'autre part, l'état des rapports sociaux entre des acteurs à un moment donné. Les statuts de l'espace protégé sanctionnent en quelque sorte l'état de ces rapports sociaux à un moment particulier.

Encadré n°2.3 : Le parc naturel marin d'Iroise

Le cas du Parc Naturel Marin de la mer d'Iroise illustre ce processus (Van Tilbeurgh, 2007). Le périmètre actuel du parc, difficilement lisible car il ne forme pas un ensemble homogène, est l'aboutissement de vingt ans de négociation entre des acteurs locaux et les administrations centrales. En fonction des énoncés globaux mobilisés, des tensions entre les acteurs et des formes de l'action publique, l'espace protégé a évolué aussi bien dans son contenu que dans son périmètre. A une échelle historique plus longue, la mise en protection de la mer d'Iroise est d'abord l'aboutissement du retrait des activités productives (pêche, exploitation des champs d'algues et agriculture sur les îles) commencé au début du XXe siècle. Puis, l'arrivée de nouvelles structures portant un discours environnementaliste dans les années 1950 (association de protection de la nature, l'université de Bretagne occidentale, etc.) permit une première réorientation de territoires laissés vacants autour de la protection de la nature. Enfin, dans les années 1960 et 1970, la création d'institutions « environnementalistes » comme le Parc Naturel Régional d'Armorique ou l'administration de l'environnement développa et stabilisa cette réorientation.

Les dispositifs de réduction de l'impact anthropique des activités humaines peuvent avoir, soit un caractère obligatoire (au-delà d'un certain seuil, la loi oblige à mettre en place un dispositif type), soit reposer sur des engagements volontaires. Ainsi, la participation au plan de lutte contre les marées vertes a un caractère obligatoire pour les bassins versants en contentieux en Bretagne. Toutefois, le contenu de ces programmes d'action doit être négocié localement entre les acteurs. En revanche, d'autres dispositifs n'ont aucune dimension réglementaire, reposant sur la seule mobilisation volontaire d'acteurs locaux.

Dans un cas comme dans l'autre, ces dispositifs reposent également sur un compromis local engageant des acteurs. Que cela concerne les dispositifs de restauration de la qualité de l'eau, de lutte contre les pollutions diffuses, de lutte contre les émissions de gaz à effets de serre, d'exploitation durable des ressources naturelles, tous ces dispositifs reposent à un moment sur un compromis local. Il est institué par le dispositif dans la mesure où les règlements ou l'accord entre les parties porteuses du dispositif imposent que ses caractéristiques soient l'aboutissement d'une négociation entre les acteurs concernés. C'est au cours de cette étape de négociation que les énoncés globaux seront appropriés et intégrés aux réglementations locales.

Cette appropriation par les acteurs locaux des enjeux environnementaux permet de déterminer le niveau de transactions possibles. A priori nul ne peut savoir quelles sont les concessions que les marins-pêcheurs seraient prêts à faire pour lutter contre la diminution des captures ; quelles sont les évolutions que les éleveurs envisagent d'effectuer pour diminuer l'impact environnemental de leurs élevages ; jusqu'où des habitants veulent s'engager pour lutter contre les gaz à effet de serre, etc. Toutes ces réponses dépendent des conditions locales d'exercice des activités humaines (pour lesquelles les conditions pédoclimatiques jouent un rôle de tout premier plan) et des relations que les différents groupes sociaux entretiennent entre eux. Si, par exemple, le modèle intensif agricole de production porcine est largement légitimé, localement défendu par les élus locaux et l'ensemble du secteur agricole, les « environnementalistes » rencontreront des difficultés à faire accepter aux producteurs de porcs ou à leurs représentants de larges concessions permettant de réduire notablement l'impact anthropique sur le milieu. Cette construction locale des dispositifs environnementaux fait de la négociation entre les acteurs un des moments clés du dispositif car c'est par la négociation que sont appropriés les énoncés globaux et que les compromis locaux sont stabilisés. Mais ce mode de construction des dispositifs fait également de la configuration locale des activités humaines et des rapports de force entre ces activités un des moteurs de la spatialisation des dispositifs.

La mise en ordre environnementale dans l'espace

L'empreinte spatiale des dispositifs

L'empreinte des dispositifs se distingue en fonction de leur objectif. Les dispositifs dédiés à la protection de la biodiversité sont mis en œuvre dans des espaces circonscrits. Les limites des espaces protégés n'existent pas, le plus souvent, avant la création du dispositif et cette limite, une fois le dispositif institué, reste très présente. Clairement représentée et inscrite dans l'espace, coulée dans le béton sur des rochers, symbolisé par des clôtures et de lourdes

portes, elle marque ces espaces en différenciant les lieux d'expression de la biodiversité de l'espace amorphe qui les entourent (cf. encadré n°2.4). Comme il a été souligné, l'appareillage de marquage de ces espaces permet d'affecter un système de sens à cet espace en faisant écho aux énoncés environnementaux globaux autour de la protection de la biodiversité en particulier. Ainsi, non seulement les limites de l'espace protégé créent un espace de biodiversité, mais en plus elles transforment la grille de lecture de cet espace. Des parcelles agricoles laissées à l'abandon deviennent des espaces qui participent à leur échelle à la lutte contre l'érosion de la biodiversité.

Encadré n°2.4 : Les parcs nationaux dans les pays anglophones

L'inscription des limites de l'espace protégé est plus marquée dans les parcs nationaux des pays anglophones. Que cela soit aux USA, en Australie ou encore au Canada, l'accès aux parcs est contrôlé par des portes imposantes où les visiteurs doivent régler un droit de passage. De plus, la limite du parc y est souvent, au moins partiellement, matérialisée par une clôture. C'est donc un espace fermé souvent inhabité et soumis à une réglementation spécifique où les visiteurs sont sous le contrôle d'agents spécialisés, les Rangers. En Australie, le principe des parcs nationaux reste identique. Dans certains d'entre eux vivent, toutefois, des communautés de propriétaires traditionnels cogérant le parc avec l'administration australienne (c'est le cas du Parc National d'Uluru-Kata Juta, Territoire du Nord). Dans ces parcs, l'accueil des visiteurs n'est autorisé que sur une superficie relativement restreinte. Pour déambuler en dehors de ces périmètres dédiés, les humains doivent obtenir une autorisation.

Dans les dispositifs de réduction de l'impact anthropique, les limites sont moins visibles voire même jamais matérialisées. Quand elles sont clairement définies, elles peuvent renvoyer à des limites juridiques ou politiques (limites de propriétés, communales) ou à des limites de compétences entre les organisations (bassins versants pour les agences de l'eau). Toutefois, bien des dispositifs ne s'inscrivent pas dans des espaces aux limites clairement établies. Il en est ainsi, en particulier, des limites dessinées par les dispositifs organisant les relations entre les acteurs concernés par des autorisations d'ouverture d'établissements générant des nuisances ou de réductions de nuisances (les dispositifs de négociation des parcs éoliens, par exemple ne précisent pas les limites des populations concernées). Dans certains cas, cette population concernée peut même être éparpillée sur l'étendue de la planète et mobilisée par le mouvement associatif environnementaliste (Clayes-Mekdade, 2001 ; Bayet et Lascoumes, 2005). Dans ces dispositifs, l'enjeu n'est pas de modifier le sens affecté au milieu naturel sur un espace bien circonscrit, mais de donner une inclinaison environnementaliste aux pratiques humaines. Dans certains cas toutefois, la

participation à des dispositifs de réduction de l'impact anthropique est utilisée, à l'égard de visiteurs, comme une labellisation prouvant, en quelque sorte, que les énoncés environnementaux globaux sont incarnés localement. Il s'agit en particulier de certains exploitants agricoles qui utilisent stratégiquement leur participation à des programmes de lutte contre les pollutions diffuses dans des arguments commerciaux (Busca, 2010). Dans ces situations, les deux types de dispositifs (espaces protégés et réduction de l'impact anthropique) fonctionnent de la même manière, ils sont utilisés comme des labellisations certifiant l'ancrage local d'énoncés globaux, mais une labellisation qui repose moins sur un cahier des charges que sur la négociation d'accords locaux.

Inscription spatiale et mise en ordre de l'environnement

L'analyse du principe d'organisation de cette mise en ordre de l'environnement permet de saisir le contenu de cette différenciation de l'espace. Ce principe d'organisation est différent dans les deux types de dispositifs. Comme il a été montré à travers l'analyse des dispositifs de gestion, la construction de la biodiversité repose sur un principe hiérarchique distinguant d'abord les espèces animales et végétales entre-elles en fonction de leur capacité à coloniser d'autres niches écologiques ou à dominer d'autres espèces. Ce sont les faibles qui sont favorisés, les dominés, les rares, les menacés. L'autre principe hiérarchique distingue les espèces invasives (qui viennent de l'extérieur) des espèces endémiques (elles existent dans cette zone à l'état spontané) où les espèces invasives sont combattues au profit des endémiques. Enfin, dans cette hiérarchie entre les espèces, l'homo sapiens est confiné à l'intérieur même de l'espace protégé à certaines zones pré-affectées. Ce confinement doit permettre de ne pas déranger les populations animales et végétales, de les protéger des divagations humaines. Autrement dit, la socialisation des dynamiques naturelles passe par une inversion des rôles et des principes hiérarchiques entre humains et non humains.

Le nouvel environnement qui se met en ordre, c'est un monde dans lequel sont placés au sommet de la pyramide sociale les espèces endémiques (au détriment des espèces étrangères) menacées ou rares tandis que les humains deviennent de simples observateurs confinés sur des passerelles, dans des cabanes ou des granges, là où se trouvent les éléments d'interprétation. Ces lieux sont reliés entre eux par un parcours de déambulation permettant de mettre en relation le visiteur avec cet espace naturalisé. Les chemins peuvent organiser ainsi des rencontres, à la fois, avec les animaux sauvages placés en haut de la pyramide sociale, au détour d'un lacet¹, et avec l'expression esthétique de dynamiques naturelles sur les belvédères² permettant d'admirer les paysages

¹. Cf. Les travaux sur l'histoire du Parc National de la Vanoise (Selmi, 2006).

². Cf. Les travaux sur la construction de la forêt de Fontainebleau en musée vert (Kalaora, 1995).

naturalisés. Ces relations facilitent l'intériorisation par les visiteurs des principes hiérarchiques mettant en ordre l'environnement naturel, les prescriptions affichées dans les espaces protégés tout comme l'appel à une relation esthétique sur les panneaux d'interprétation faisant écho à cette intériorisation.

Les dispositifs de réduction de l'impact anthropique remettent également en ordre les relations entre les humains et le reste du monde en hiérarchisant non pas les éléments naturels, mais les activités humaines ou les groupes sociaux en fonction de leur impact sur le milieu. C'est ce système hiérarchique qui repose sur la mobilisation des énoncés environnementaux globaux comme la lutte contre l'érosion de la biodiversité ou bien encore la lutte contre le changement climatique ou la transition énergétique. Ainsi, la lutte contre les marées vertes se traduisant par une lutte contre les fuites d'azote, toutes les activités humaines fortement contributrices aux fuites d'azote sont sommées d'évoluer. Un parc éolien, en générant pour certains seulement des nuisances sonores et visuelles, construit également de nouvelles hiérarchies. Pourquoi et comment accepter que certains groupes sociaux soient soumis à de nouvelles nuisances alors que d'autres en tirent un profit en prestige, en capacités d'agir ou économique ? L'existence de ces différents énoncés produit cependant un système hiérarchique pluriel. En effet, chaque énoncé oriente les dispositifs qui s'y réfèrent aboutissant, dans certains cas, à rendre particulièrement complexe le pilotage d'une activité soumise à plusieurs dispositifs contradictoires entre eux. L'élevage laitier est ainsi plutôt privilégié au regard de l'impact humain des autres activités d'élevage sur la biodiversité, sur les paysages, etc. En revanche, il contribue fortement à la production de gaz à effet de serre incriminés dans le changement climatique et combattus dans les plans énergie-climat. De même, la protection des paysages peut jouer à l'encontre des dispositifs de production d'énergie renouvelable pourtant censés lutter contre les gaz à effet de serre, interdisant ça et là l'érection d'éoliennes.

Ces conflits sont résolus de deux manières correspondant à deux échelles distinctes de résolution du problème. D'une part, la traduction par des textes réglementaire des énoncés de l'écologie scientifiques permettent d'en hiérarchiser les objectifs, rendant obligatoire la prise en compte, dans certaines activités de certains énoncés. Il apparaît ainsi que les risques sanitaires auxquels une population est exposée sont traduits rapidement dans des textes réglementaires. Ces réglementations posent le cadre d'une régulation contrôlée par des agents de surveillance. D'autre part, la hiérarchisation des énoncés peut être effectuée à l'échelle locale au sein des processus de négociation liés aux dispositifs environnementaux. Cette hiérarchisation est ainsi effectuée, au cas par cas, là encore en fonction des acteurs mobilisés dans les négociations et des caractéristiques des rapports sociaux dans un espace donné. Cette approche spatialisée de la hiérarchisation des énoncés permet également d'adapter les

règles, décidées à l'échelle nationale, européenne voire même internationale, à l'échelon local en fonction d'un contexte spécifique.

Dans un premier temps, les énoncés environnementaux globaux ont été définis en tant que reconstruction narrative d'un projet commun. La mise en évidence des limites posées par les croissances ininterrompues du nombre d'êtres humains et de leur mode consommation dans le cadre restreint des ressources naturelles de la planète et des capacités de reproductions de ses écosystèmes a appelé à repenser le lien entre économie et environnement. Le nouveau projet narratif a été institué par les organisations internationales. Toutefois, bien avant cette date, le projet commun du développement continu avait été écorné. L'institutionnalisation d'un nouveau projet à l'échelle de la planète permit d'en systématiser ses effets. Ce nouveau projet est exécuté en fonction des formes dominantes de régulations de l'activité humaine à travers les politiques publiques ainsi que les mécanismes économiques et culturels. Ces énoncés globaux s'expriment dans des dispositifs de gestion de l'environnement où l'action sur les milieux et les activités humaines est en correspondance avec un projet de rationalisation des pratiques et évaluée à l'aune des résultats financiers. L' enrôlement des humains dans les dispositifs est assuré par leur instabilité que l'incertitude des situations renouvelle sans cesse. Ces dispositifs exercent leur contrôle moins par un assujettissement des corps et des esprits que par une soumission aux connaissances engagées dans les dispositifs. Les dispositifs de gestion de l'environnement déterminent ainsi les moyens affectés dans la mise en œuvre du projet commun. Enfin, ce projet commun ne s'incarne que sur certaines portions du territoire, celles qui peuvent se prévaloir d'un « ex » pour expérimental, exemplaire, exceptionnel (Fourny et Micoud, 2002) participant ainsi à rendre hétérogène la composition spatiale des systèmes sociaux. C'est cette inscription dans l'espace du projet commun qui permet de l'ancrer localement en faisant reposer son opérationnalisation sur la négociation entre les acteurs concernés. En effet, comme la notion de développement durable l'a institué, les énoncés environnementaux globaux sont moins imposés à travers des textes règlementaires qui définissent avec précision l'expression de ces énoncés que négociés entre les acteurs. Ainsi, les formes de l'appropriation de ces énoncés globaux dépendent des accords locaux discutés et stabilisés dans les négociations alors même que ces énoncés appropriés et exprimés dans les dispositifs aboutissent à une remise en ordre environnementale localisée.

Plus largement, la codification des rapports sociaux qui s'exprime à travers la notion de développement durable institue un nouveau compromis entre différents ordres de contraintes (économique, social et environnemental), mais renvoie la formalisation de ces compromis à des coordinations d'acteurs. Ce sont

les dispositifs environnementaux qui sont alors porteurs d'enrôlement fixant les statuts et instituant les rôles des humains et des non humains et qui participent à la différenciation de l'espace.

La négociation régulatrice environnementale

L'analyse des dispositifs environnementaux a mis en avant la place de la négociation dans leur élaboration. C'est en effet par la négociation qu'un contenu est affecté aux dispositifs, que le jeu entre les différents niveaux d'échelle (global, intermédiaire et local) est stabilisé, que la confrontation entre des rationalités est effectuée. Enfin, c'est par la négociation que les acteurs et les collectifs s'engagent dans la concrétisation des énoncés environnementaux globaux. Cette place de la négociation n'est pas spécifique à la résolution de problèmes environnementaux.

Les analyses de la négociation convergent pour reconnaître le rôle de cette activité sociale dans les modes de décision relevant aussi bien de politiques publiques, de l'organisation du travail ou des interactions interindividuelles. Plus généralement, le rôle accordé à la négociation dans la formation des accords a conduit à la placer au centre de plusieurs théories sociologiques. Qu'elle soit envisagée dans sa contribution à la création d'ordres sociaux localisés (Strauss, 1978) ou comme un élément concourant à la régulation de systèmes sociaux (Reynaud, 1993, 2005 ; de Terssac, 2003), elle est pensée comme une sorte de clef de voûte de l'échange social fondée sur l'autonomie des acteurs. Le résultat de ces échanges n'est pas un objet, un bien commun, un prix, mais bien l'établissement d'une règle.

L'activité de négociation a été l'objet de différentes approches s'inscrivant dans d'autres disciplines scientifiques venant nourrir l'approche sociologique, faisant de la négociation un objet interdisciplinaire¹. La caractéristique des négociations liées à la mise en place de dispositifs environnementaux renvoie, à la fois, à la dimension collective de la règle sociale qui y est discutée et à la nature

¹ Les premières publications centrées exclusivement sur la négociation datent des XVI^e et XVII^e siècles. Elles 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 scientifique investigué par différentes disciplines (psychologie sociale, économie, gestion, sciences politiques, histoire, philosophie, etc.) et la sociologie. Dans une perspective interdisciplinaire, les références qui ont fondé l'approche scientifique de la négociation datent des années 1960 (cf. Schelling, 1960 ; Walton et McKersie, 1965).

de la valeur créée. En effet, les règles discutées doivent s'appliquer à un ensemble d'utilisateurs, dont le nombre varie suivant les dispositifs, et impliquent fréquemment de nombreux organismes. Le cadre des négociations met ainsi en relation différents organismes mais également des mandants (membres d'un groupe professionnel, d'une association) avec leurs mandataires. Cette dimension collective des négociations laisse de côté les interrogations sur la négociation intime¹. Ces règles doivent permettre de réorienter l'action pour créer un bien commun, un écosystème naturalisé ou à plus faible impact anthropique. La négociation des règles est ainsi focalisée sur la création d'une valeur particulière, la construction d'un bien commun liant des dynamiques sociales et naturelles.

Dans cette perspective, l'analyse de la négociation des dispositifs environnementaux a pour objectif de comprendre le processus par lequel un bien commun est créé. Ce bien commun repose sur la mobilisation d'énoncés globaux appropriés par les négociateurs puis traduits en de nouvelles règles sociales localisées. L'objectif de ce chapitre est double, d'une part, il s'agit de poser les jalons de l'analyse sociologique d'un processus de négociation et, d'autre part, d'effectuer une lecture des enjeux posés par l'élaboration des dispositifs environnementaux spatialisés sous l'angle de la négociation.

1. La négociation régulatrice

Qu'elle soit considérée comme une activité sociale pour définir une règle d'action, un rapport social qualifiant des interactions interindividuelles ou bien encore inter-organisationnelles ou une norme sociale, la négociation reste avant tout un processus décisionnel, permettant aux parties en présence de s'accorder sur un arrangement de préférences pour produire une règle (Zartman, 2004).

Les modalités de prise de décision

La négociation, envisagée comme un processus décisionnel collectif portant sur l'élaboration de règles sociales et non comme un rapport social comme peut le faire J.-D. Reynaud (2005), a pour avantage de circonvenir plus précisément son domaine d'application. Ce processus décisionnel se compose de plusieurs étapes dont leur succession doit permettre de trouver un accord entre les négociateurs, ce processus se clôturant par une décision stabilisée dans l'accord.

¹ Les réflexions sur la négociation interindividuelle ont plutôt été portées par les travaux d'A. Strauss (1978, 1992), celles sur la négociation intime par les approches de C. Thuderoz (2010).

C. Thuderoz (2010), s'inspirant des travaux de W. Zartman, identifie quatre modes de décision collectifs.

La négociation et les autres modalités de décision

La coalition ou l'agrégation, dont la décision repose sur le vote, légitime une décision prise à la majorité qu'elle soit relative ou absolue. Ce mode de décision nécessite la reconnaissance par toutes les parties de l'autorité de la majorité. Le second mode de décision est l'adjudication où la décision est prise par un tiers (un juge, un arbitre, un jury, etc.). Ce mode de décision repose sur un principe d'autorité légitimant la décision de l'adjudicateur. Le troisième mode de décision est l'imposition, laquelle nécessite également la reconnaissance d'un principe d'autorité, institué par des normes sociales, qui légitiment les relations de domination permettant à des parties de se voir imposer des décisions par d'autres. Le quatrième mode de décision est celui de la négociation où les individus concernés co-construisent la décision incarnée dans l'accord. Le principe de la négociation repose sur les transactions opérées entre les parties, selon leurs préférences pour prendre une décision. Ces transactions doivent permettre aux parties concernées d'élaborer puis de s'accorder sur une solution laquelle ne peut correspondre aux prétentions initiales d'une des parties. Autrement dit, la négociation est un mode de décision qui repose sur la formation d'un accord par l'aménagement des préférences de chacune des parties. Henry Kissinger (cité par Thuderoz, 2010) définissait ainsi la négociation comme un mode de « *décision conforme aux règles de l'unanimité* » mettant en exergue 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 qui la distingue des autres modes de décision où celle-ci ne traduit pas nécessairement les préférences de toutes les parties.

La décision par adjudication ou imposition nécessite la reconnaissance d'un principe d'autorité introduisant une différenciation des parties dans le processus de décision. Qu'il engage une institution (un juge, un jury) ou qu'il repose sur une autorité charismatique pouvant être incarnée par un individu (un chef de bande), ce principe établit des hiérarchies entre les parties. La décision en elle-même est ritualisée à travers un appareillage sociotechnique permettant d'inscrire dans les corps, l'espace et le temps la différenciation des parties¹. En revanche, la décision par coalition ou négociation repose sur le principe d'une participation de toutes les parties à la décision. Le vote, imposition de la préférence majoritaire, tout comme la négociation, aménagement des préférences, pose un principe de participation de toutes les parties à la décision. La décision par coalition (le vote) introduit une inégalité de traitement entre les

¹ Par exemple, les juges et les arbitres se distinguent nettement des autres parties par leurs vêtements. Ils adoptent une gestuelle particulière.

parties, mais seulement à l'issue de la décision, là où le résultat de la décision négociée doit traduire l'intégration des préférences de toutes les parties. Cette intégration est assurée, là aussi, par un encadrement sociotechnique du processus décisionnel. Une procédure de vote ou un processus de négociation combine, à la fois, un encadrement technique spécifique (urne, isolements, lieux de vote ou de réunion, documents argumentatifs, etc.), une inscription précise dans l'espace (agencement des bureaux de vote et des lieux de négociation) et dans le temps par une procédure segmentée (campagne, vote, proclamation des résultats, diagnostic, recherche de solution, etc.).

Articuler les modalités de décision

Les quatre modes de décision sont souvent articulés dans les situations concrètes. En effet, une décision définitive engageant de nombreuses parties reste fréquemment composée de plusieurs microdécisions reposant sur les différents modes décisionnels (cf. encadré n° 3.1).

Encadré n°3.1 : Les modes de décision et la création du parc marin

Les négociations préalables à la création du parc national marin de la mer d'Iroise ont cumulé dans le temps tous ces modes de décision. Certaines décisions ont relevé de l'adjudication (conflit entre deux administrations tranché par le Premier ministre de l'époque), de l'imposition (périmètre imposé par l'administration de tutelle), de la coalition (délibérations des conseils municipaux, du conseil Général du Finistère, des Chambres consulaires, etc.) ou de la négociation (les statuts de l'espace protégé et les plans de gestion).

Les modes décisionnels peuvent être également confondus dans un même processus décisionnel. Il est ainsi relativement banal qu'une décision au sein d'une instance délibérative soit soumise au vote à la suite d'un arrangement entre les préférences des parties en présence afin d'obtenir des décisions votées à l'unanimité. De même, les décisions prises par un adjudicateur peuvent comporter une phase de négociation pour lui permettre de prendre en compte les préférences des parties dans sa décision et dénouer ainsi des situations particulièrement conflictuelles (jurys ou tribunaux). En outre, assurer la prise en compte de toutes les parties dans les processus de prise de décision reposant sur des coalitions ou des négociations est une tâche qui peut s'avérer difficile, transformant alors ces modes décisionnels par l'imposition des préférences d'une partie minoritaire. Une décision par coalition peut ainsi se transformer en imposition en ayant recours à des techniques électorales spécifiques (bourrage d'urnes ou achat du vote d'électeurs) ou de communication (intimidation d'électeurs). Une négociation peut se transformer en processus décisionnel reposant sur l'imposition quand une des parties réussit à imposer ses préférences.

Encadré n° 3.2 : Imposition et négociation autour du parc marin

Dans les négociations préalables à la création du parc national marin de la mer d'Iroise, le processus de négociation a vu alterner des phases de négociation avec des phases où au moins une des parties cherchait à imposer ses préférences par des actes d'intimidation des parties adverses qui, parfois, sont sortis du stricte cadre de la légalité. En même temps, l'administration centrale de l'environnement a repris en main le processus de décision quand les négociations dessinaient un accord ne lui convenant pas. Ainsi, le processus de création du parc marin a constamment alterné entre des phases de négociation et d'autres d'imposition d'une décision.

Sans doute plus qu'avec la coalition où les pratiques électorales sont largement instituées, la négociation est un mode décisionnel dont la participation de toutes les parties à l'arrangement des préférences peut être à tout moment remise en cause. Différents facteurs ont été mobilisés suivant les analystes pour expliquer la fragilité des processus décisionnels fondés sur la négociation :

- Tout d'abord, des facteurs historiques liés à la définition du contrat social qui laissent moins de place, en France que dans d'autres pays, à la possibilité d'un apprentissage de la négociation. Plusieurs auteurs (Mermet, 2000 ; Dupont, 2006 ; Thuderoz, 2010) ont souligné le lien entre les décisions publiques en France, engageant très peu un mode décisionnel négocié, et le type de contrat social reposant sur l'intérêt général défini et incarné par l'Etat. Cet intérêt général aurait comme conséquence de bloquer l'expression de parties divergentes et, plus largement, d'empêcher la structuration de débats autour des décisions publiques donc l'apprentissage de ce mode décisionnel¹. Il n'est d'ailleurs pas rare de constater, dans les processus de négociation environnementale où la décision publique est souvent engagée, que les différentes parties réunies pour trouver un accord n'ont même pas une conscience explicite de négocier contrairement à des situations équivalentes mais prises dans un contexte de travail par exemple².

- Dans les négociations fondées sur la mise en débat de valeurs, ce qui est souvent le cas dans les décisions concernant l'environnement, l'objectivation du traitement des parties dans l'arrangement des préférences reste difficile à établir

¹. Par exemple, B. Picon et P. Allard (2005) ont montré le processus par lequel, dans la seconde moitié du XIXe siècle, la rationalité scientifique et technique avait été mobilisée par Napoléon III pour résoudre le problème des inondations, élargissant en cela les champs d'intervention de l'Etat au nom de l'intérêt général. Ici, l'intérêt général permit d'imposer une rationalité commune fondée sur des connaissances scientifiques et techniques pour répondre à un problème transférant, du même coup, la prise en charge des inondations des collectivités locales à l'Etat.

². S. Allain (2009) qui a également étudié des dispositifs environnementaux de négociation dresse un constat identique sur l'absence de reconnaissance explicite, dans certains cas, des situations de négociation par les parties impliquées.

(quelles équivalences établir entre les préférences des parties) alors que l'objectivation du traitement des parties coalisées, en reposant en grande partie sur la quantification, demeure plus immédiate et lisible.

- Plus généralement, le traitement des parties entre elles résulte, bien souvent, d'un accord qui émane des négociateurs alors que dans une coalition la participation de toutes les parties à la décision est encadrée par des textes règlementaires et instituée par des rites (les élections en particulier), lui affectant une extériorité intériorisée par les individus. Cette opposition renvoie au grand tournant effectué par la transition d'une conception transcendante vers une conception immanente des règles sociales et des normes de l'action.

L'ensemble de ces éléments transforme le mode décisionnel de la négociation en mode de décision souvent instable et incertain, sans cesse remis en cause, fragilisé par des comportements pouvant mal accepter la participation de toutes les parties dans l'arrangement des préférences. En effet, les normes qui encadrent la négociation sont moins institutionnalisées que celles permettant de former des coalitions (dans le cas d'élections par exemple), sauf dans certaines situations bien précises où la négociation est largement reconnue et instituée comme telle (comme dans les relations diplomatiques, par exemple). En outre, la partie qui viole le cadre normatif de la négociation en tentant d'imposer ses préférences peut en tirer un avantage, les autres parties s'accordant pour s'aligner sur ses prétentions. Autrement dit, dans certaines situations, des parties peuvent retirer un bénéfice immédiat du non respect du cadre normatif de la négociation sans, pour autant, que leur comportement ne soit sanctionné.

La négociation de prescription

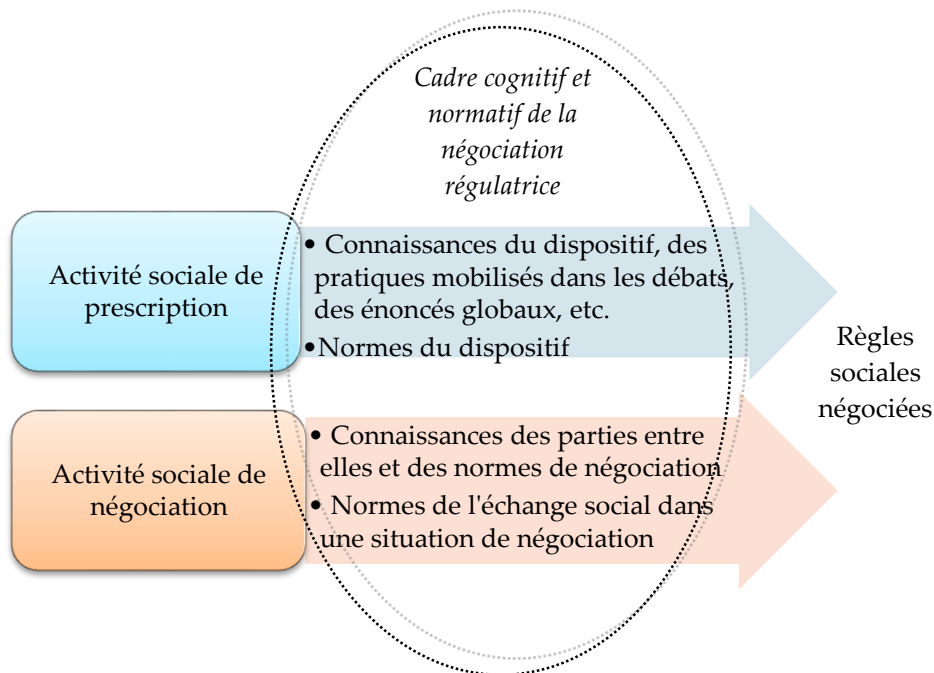
Jusqu'à présent les processus de négociation ont été abordés de manière homogène, aucune distinction n'a été introduite pour les caractériser à partir de leur comparaison. Or, dans la littérature spécialisée, la négociation ne renvoie pas toujours à des processus sociaux identiques. L'approche d'A. Strauss (1978) se caractérise par le lien qu'il construit entre la négociation et la construction d'ordres sociaux localisés. Selon cet auteur, la négociation serait inhérente à la production du social car le lien entre les règles formelles et l'action serait relativement lâche, ce qui oblige les acteurs à négocier leur concrétisation. En effet, les règles formelles sont trop générales pour permettre d'agir de façon non ambiguë, l'espace relationnel devient ainsi producteur de règles sociales négociées pour qu'elles soient adaptées à l'univers cognitif des individus. C'est par la négociation qu'opère le processus de construction/adaptation des règles dans les interactions entre les individus. La dynamique de ces nouvelles règles « *produit des ordres négociés qui sont contingents et liés aux configurations d'acteurs et à l'organisation des tâches [...]* » (Dubar et Tripier, 1998).

La perspective de J.-D. Reynaud (1993) renvoie également à cette notion d'adaptation. Le conflit entre les règles serait une modalité d'adaptation de l'action collective aux situations, le transformant en vecteur du changement social. Dans cette approche, les négociations ont pour fonction d'adapter l'action collective aux situations incertaines qui ne se règlent pas par la mobilisation de routines. Elles confrontent alors des rationalités sur lesquels reposent des principes régulateurs différents. La négociation permet d'élaborer une régulation conjointe à la rencontre d'une régulation de contrôle et d'une régulation autonome. Toutefois, en focalisant son attention sur la normativité ordinaire J.-D. Reynaud (2003), tout comme A. Strauss (1978) lorsqu'il s'attache à décrire l'activité routinière de construction d'ordres négociés localisés, mettent l'accent sur la fonction adaptative de la négociation ordinaire.

Le cadre de la négociation de prescription

En contrepoint de cette approche, l'analyse de la négociation de dispositifs environnementaux montre que les processus de négociation ne fonctionnent pas uniquement comme des instances adaptatives de règles sociales par des parties/usagers, même si dans certains cas ils peuvent remplir cette fonction (cf. Van Tilbeurgh et Le Dû, 2011). Plus largement, la négociation des dispositifs doit permettre de construire de nouvelles règles sociales générant de la valeur incarnée, en particulier, par la création de biens communs. A travers ces dispositifs, il ne s'agit pas seulement d'adapter des règles sociales, mais de créer de nouvelles prescriptions en réorientant la régulation de pratiques et d'usages inscrivant, localement, des énoncés globaux environnementaux. De fait, les situations de négociation n'ont pas pour objectif la seule négociation ordinaire d'adaptation de la règle. Schématiquement, un processus de négociation d'un dispositif environnemental peut être considéré comme l'agencement de deux activités sociales, chacune générant des normes et des connaissances pertinentes en fonction de la situation (cf. schéma n°3.1). L'activité sociale de prescription permet d'affecter un contenu au dispositif reposant, en partie, sur la traduction d'énoncés globaux en règles d'actions concrètes et localisées. L'activité sociale de négociation encadre la situation de négociation pour établir les règles de l'échange social.

Schéma n° 3.1 : Dispositif environnemental négocié



L'agencement de ces deux activités sociales forme le cadre cognitif et normatif de la négociation régulatrice. Il se compose de l'ensemble des expériences et connaissances, des normes et jugements mobilisés dans les négociations pour élaborer et affecter du sens à une prescription et à l'échange social qui s'y déroule. Ce double cadre résulte de l'action collective permettant d'articuler la dimension individuelle et collective de l'action. Selon J.-D. Reynaud (2003 : 245), les acteurs sociaux n'ont pas « *une identité qui préexisteraient à l'action commune dans laquelle ils s'engagent. Ils ne se définissent pas par des caractéristiques communes, une situation semblable, des ressemblances dans leurs origines ou leurs orientations ou plutôt, tout cela ne prend un sens commun que par une orientation d'action. (...) C'est l'action collective qui crée [l'identité] en constituant une base de normes communes pour l'action* ». Dans une publication postérieure, J.-D. Reynaud et N. Richebé (2007) reviennent sur cette question à partir d'une analyse des coordinations d'acteurs qui se forment autour d'actions collectives. Ces coordinations instaurent des conventions formées par les normes d'action, ces normes émergent des contraintes même de la coordination. Là encore, il est souligné que les normes n'existent pas en-dehors des coordinations, elles naissent de « *la volonté de participer à une action collective* » (Reynaud et Richebé, 2007 : 7). Dans cette perspective, les normes de la négociation qui cadrent

l'échange social et le structurent¹ tout comme celles permettant de donner un contenu au dispositif émanent des coordinations d'acteurs à chaque fois situées (cf. encadré n°3.3).

Encadré n°3.3 : Les coordinations d'acteurs du parc marin

Le processus de négociation du parc national marin de la mer d'Iroise a vu succéder trois coordinations différentes d'acteurs, ces trois coordinations ont élaboré à chaque fois un statut de protection et une forme de négociation spécifiques. Le petit périmètre de parc était porté par des acteurs locaux avec des statuts de protection ciblés sur les superprédateurs et une négociation dominée par une partie. Le grand périmètre était porté par l'administration de l'environnement pour protéger un écosystème mosaïque dans une négociation conflictuelle où s'affrontaient deux options. Enfin, le parc naturel marin d'Iroise visant la gestion intégrée de la zone côtière était porté par la plupart des parties impliquées dans une négociation coopérative.

L'élaboration du cadre de la négociation

Avec la négociation régulatrice, l'arrangement des préférences renvoie à deux modèles de négociation. Le premier modèle, qualifié de « *négociation de régulation* » (Thuderoz, 2010) permet d'organiser le contenu de l'arrangement des préférences pour réorienter le sens des pratiques et représentations. Quand les oppositions entre les parties ne portent pas ou peu sur les valeurs, ces arrangements ne concernent que le contenu des règles sociales en cours d'élaboration. Toutefois, O. Kutry (1998, 2004) a montré que dans certaines situations de négociation, les arrangements devaient également porter sur les valeurs, les principes ou les identités des parties. La particularité de ce second modèle de négociations viendrait du fait que les arrangements de préférences seraient impossibles, les valeurs n'étant pas segmentables pour être ensuite interchangées. Selon C. Thuderoz (2010 : 121), le litige valoriel « *n'est soluble dans aucun compromis : il est seulement suspendu ; le règlement dans ce cas a pour objectif d'instituer [...] la coexistence de valeurs et d'identités plurielles, antagoniques, qui supportent et ont occasionné ce conflit* ». Quand ces valeurs sont celles engagées dans les pratiques des parties, les protagonistes négocient une résolution pratique de leur différend en le traitant concrètement². Il existe, de plus, un

¹ Par exemple, il est fréquemment identifié 3 étapes dans un processus de négociation (Walton et McKersie, 1965). La première étape permet une définition du problème, puis vient l'étape de recherche de solution par l'étude des conséquences des solutions envisagées avant d'arrêter une solution dans une troisième étape. Le cycle de négociation peut être recommencé à tout moment à la suite d'un blocage. Ces 3 étapes sont, dans certains cas, transformées en normes d'action.

² Dans leur ouvrage formalisant la méthode de la négociation raisonnée ou « *gagnant-gagnant* » R. Fisher et W. Ury (1982) insistent, en d'autres termes, sur cet aspect des négociations. Selon les auteurs, pour arriver à un accord, il faut se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions ou les principes des

troisième modèle d'échange social, le marchandage, où les positions sont échangées pour aboutir à un équilibre des intérêts (Kuty, 2004). Sans reprendre le débat pour savoir si le marchandage est ou non une négociation, on peut s'accorder pour reconnaître que ce modèle transactionnel ne renvoie que partiellement aux caractéristiques de la négociation. En effet, il ne peut y avoir une égalité de traitement des parties car, dans ce type négociation, l'accord dépend exclusivement de l'acceptation par une des parties des propositions de l'autre partie. Il n'est pas possible, non plus, de trouver un accord à partir d'un aménagement des préférences car ces négociations ne portent le plus souvent que sur un seul enjeu. Enfin, cette forme de négociation n'engage pas les parties dans des relations durables. Une fois le marché conclut, les protagonistes peuvent ne jamais se revoir (Thuderoz, 2010).

Dans les négociations environnementales, les deux premiers modèles de négociation (de régulation et valoriel) sont souvent intrinsèquement liés. Plus précisément, les engagements valoriels orientent souvent les débats, transférant alors la négociation des engagements axiologiques sur une traduction pratique. C'est donc à travers des débats portant sur des opérations concrètes que s'élabore progressivement le cadre des négociations.

Pour comprendre la construction des cadres cognitif et normatif de l'activité de négociation dans les situations concrètes, ce découpage analytique reste néanmoins moins opératoire qu'il n'y paraît. Dans une situation concrète comme la négociation du dispositif de lutte contre les marées vertes, le simple fait de s'engager dans des négociations sur la désintensification de la production agricole a obligé les représentants professionnels de l'agriculture à ne pas s'opposer par principe à cette désintensification même s'ils ont affirmé l'inverse avant l'ouverture des négociations. Comment interpréter cette évolution ? Est-ce parce qu'ils ont participé à la définition de normes communes les engageant dans l'échange social de négociation qu'ils ont fait évoluer leurs positions ? Ou bien parce qu'ils envisagent des arrangements pratiques en lien avec leurs préférences ? Et cela, c'est sans compter sur une troisième interprétation considérant les positions initiales des représentants professionnels comme étant une stratégie visant à réduire les prétentions des parties demandant une forte désintensification. Plus généralement, les normes et connaissances résultant de l'activité de négociation et celles découlant de la prescription interagissent dans l'élaboration des règles sociales. Ainsi, une dissonance entre les parties dans l'arrangement des préférences autour des contenus du dispositif peut conduire à une remise en cause des normes de la négociation (cf. encadré n°3.4).

Encadré n°3.4 : Suspension des négociations autour du parc marin

Lors des négociations autour du Parc National marin de la Mer d'Iroise (premier projet), un accord se dessinait pour une mise en réserve intégrale de zones maritimes autour des reposoirs à phoques alors que ces zones étaient parmi les plus poissonneuses de la mer d'Iroise. Les représentants des marins-pêcheurs professionnels ont tenté durant une période de concilier les normes de la négociation et un arrangement de préférences qui ne leur convenait pas. Après avoir alerté à diverses reprises les autres parties, ils ont dû finalement interrompre les négociations donc sortir du cadre normatif de la négociation pour que leurs préférences soient prises en compte.

Dans cette perspective, l'accord négocié ne peut intervenir que si les normes de la négociation réussissent à orienter durablement l'arrangement des préférences. Il existe quelques garde-fous qui permettent d'orienter la négociation afin d'éviter toute divergence entre l'activité de prescription et celle de négociation. Si les parties s'engagent sur un objectif commun, celui-ci permet de lier l'activité de prescription et de négociation par l'élaboration d'un cadre partagé d'action. En effet, les cadres cognitif et normatif sont élaborés par rapport à l'anticipation d'une situation future. Si un accord est trouvé à propos d'une situation future et sur ce qui doit être anticipé pour atteindre cette situation, alors ces deux activités pourront être orientées autour de cet objectif commun. De même, les cadres cognitif et normatif de la négociation et de la prescription peuvent s'influencer mutuellement (cf. encadré 3.5).

107

Encadré n°3.5 : Les négociations et la modification du périmètre du parc marin

L'arrivée d'un chargé de mission du ministère de l'environnement pour préfigurer le parc national marin de la mer d'Iroise a, dans un premier temps, modifié le cadre normatif des négociations en les sortant de leur domination par l'alliance d'acteurs qui les conduisait jusque-là. Cela s'est traduit progressivement, sur un plan cognitif, par l'émergence d'une nouvelle connaissance de la mer d'Iroise en tant qu'écosystème mosaïque et par une demande visant à l'élargissement du périmètre du parc portée, en particulier, par certains experts scientifiques. En effet, le jeu d'alliance précédent et les formes de l'échange au cours de ces négociations n'avaient pas permis de faire émerger cette option.

Le cadre normatif de la négociation, en imposant une co-construction de la décision à partir d'un arrangement des préférences des parties, les oblige à se positionner à partir de leurs expériences, de leurs pratiques et de leurs connaissances. La participation de toutes les parties dans l'arrangement des préférences suppose que ne s'applique aucun principe d'autorité délégitimant les préférences d'une ou des partie(s). D'ailleurs, qu'il s'agisse de négociation diplomatique ou de négociation au sein de l'entreprise, un parallèle est fréquemment dressé entre l'émergence d'une négociation régulatrice dans un

domaine de la vie sociale et la perte d'influence du principe d'autorité qui le régulaient et sur lequel reposaient les décisions. Plus précisément, la première activité sociale régulée par la négociation a été l'activité diplomatique. L'approche négociée des relations internationales s'est structurée (avec des publications dédiées) au moment de la construction des Etats modernes européens, c'est-à-dire à l'époque où le principe d'autorité divine s'estompait quelque peu dans l'organisation des relations entre les Etats. Selon O. Kuty (2004), l'introduction de la négociation dans les entreprises américaines, dans les années 1930, correspond à la transition entre un capitalisme bourgeois où les propriétaires dirigent leur entreprise et la montée en puissance de managers assurant la direction des entreprises, époque où le principe de l'autorité du père fondateur devenait obsolète. Plus largement, la négociation est envisageable dans un ancrage dans la pratique là où il n'existe pas de principe transcendant légitimant les positions de certaines parties. L'arrangement des préférences nécessitent de passer de principes transcendants qui fondent la règle sociale à des conventions fondées sur la pratique et l'expérience des parties résultant de coordination d'acteurs desquelles émergent les règles sociales.

L'accord en négociation

Partager ou créer de la valeur ?

L'échange social fondé alors sur un arrangement des préférences permet, soit un partage de la valeur, soit la création de valeur (Lax et Sibenius, 1995)¹. Dans des publications plus récentes, la distinction entre ces deux types de négociation a été développée. Les négociations reposant sur le partage de valeur en se fondant exclusivement sur le jeu de concessions réciproques pour arriver à dégager un accord (pouvant s'apparenter dans certains cas au marchandage) seraient plus compétitives (Lempereur et Colson, 2010) ou distributives (Walton et McKersie, 1965). En effet, dans ce type de négociation, l'accord repose sur l'abandon volontaire par les parties d'une partie de leur prétention. Ce type d'accord par un compromis pose ses limites en raison de sa praticité qui semble

¹ Pour illustrer ce processus, les négociations exposées dans de nombreux ouvrages (cf. Fisher, Ury, 1982 ; Dupont, 2006 ; Lempereur et Colson, 2010, etc.) et réinterprétées périodiquement concernent les accords de Camp David signés en 1978 entre l'Egypte et l'Israël. Au début des négociations, les demandes des deux parties semblaient parfaitement inconciliables. Le président égyptien Anouar El Sadate insistait pour que la péninsule du Sinaï (prise par Israël durant la guerre des Six Jours, en 1967) soit rendue à son pays en raison de droits historiques. Le Premier ministre israélien Menahem Begin, refusait de céder le territoire gagné pour assurer la protection de son territoire d'une éventuelle attaque terrestre ou aérienne. Ces deux adversaires ont accepté de rentrer dans un processus de négociation sous l'égide des USA. Dans l'accord finalement conclu, le Sinaï revenait à l'Egypte, mais de vastes zones en étaient démilitarisées pour assurer la sécurité des Israéliens. Dans cet exemple, l'accord a été conclu, les concessions réalisées, dans l'objectif de créer autre chose, c'est-à-dire de restaurer la paix civile et la prospérité économique dans les deux pays. Cet accord n'a jamais été appliqué dans sa totalité.

« assujettie à des efforts volontaires de la part des négociateurs, devant s'efforcer, contre toute raison, de s'écarter du problème, en modifier radicalement les données ou inventer des dispositifs astucieux » (Thuderoz, 2010 : 142). Il semble ainsi que la recherche d'un accord négocié reposant sur une démarche volontaire des parties fondée sur une diminution des prétentions de chacune d'elle entraîne des situations beaucoup plus conflictuelles que quand il s'agit de négocier un accord pour obtenir des avantages pour chaque partie. Dans le premier cas, il s'agit pour chaque partie de négocier le moins de pertes possibles alors que dans le second cas il s'agit de négocier pour obtenir des avantages. Il peut donc être constaté que là où les normes de l'échange reposent plus sur la coopération, dans le second cas, elles permettent de procurer des avantages à toutes les parties alors que l'absence d'entente serait particulièrement coûteuse pour les parties car elles ne peuvent prétendre à créer de la valeur. En revanche, dans le premier cas, chaque partie peut à tout moment tirer un avantage à abandonner ses engagements pour tenter d'imposer ses prétentions et voir ainsi diminuer pour elle le coût de l'accord. Les normes compétitives de l'échange social dans ces négociations traduiraient l'absence de création d'un bien commun ou de valeurs communes. Toutefois, les accords fondés sur la création de valeur peuvent traverser une phase plus compétitive quand il s'agit, dans une seconde étape, de créer les règles de répartition de la valeur créée (Lempereur et Colson, 2010).

Les arrangements dans les dispositifs environnementaux

La traduction de cette négociation régulatrice dans le champ environnemental n'en modifie pas ses bases. Selon les situations, les arrangements peuvent porter, soit sur les préférences des négociateurs, soit sur le dispositif en lui-même si la cohérence des arrangements nécessite de le modifier pour créer un bien commun désirable (encadré n°3.6).

Encadré n°3.6 : Les arrangements des négociateurs

Ainsi, une délibération d'un conseil municipal sur la création d'un parc éolien tentera de concilier, à la fois, les avis des opposants à l'éolien et les avis de ceux qui le soutiennent en se montrant favorable à la construction du parc sous certaines réserves reprenant chacun des points contestés par les opposants. Dans cet exemple, le conflit s'est renforcé dans une seconde étape par l'absence d'accord sur la répartition de la valeur créée. Selon les opposants et la municipalité cette valeur aurait été trop rapidement et injustement captée par le promoteur éolien (Van Tilbeurgh, 2006). Dans une autre situation, le dispositif peut être adapté pour pouvoir concilier les préférences des parties afin de produire un bien commun. Dans les négociations autour de la création du Parc National marin de la Mer d'Iroise, une fois les phoques exclus des accords en raison de la découverte de l'extension de leur zone de peuplement qui n'en faisait plus une espèce indigène selon les experts impliqués dans les

négociations, ils ont pu être réintégrés au dispositif de protection en en modifiant son objectif. C'est, en particulier, à travers la mobilisation d'une catégorie performative, celle de patrimoine naturel et d'espèce patrimoniale, que le phoque a pu jouir à nouveau d'un statut de protection de plein droit au sein de l'espace protégé comme le souhaitait les parties impliquées (Van Tilbeurgh, 2007).

La particularité de la négociation environnementale apparaît, en revanche, par le fait que de nombreux dispositifs environnementaux sont sous la tutelle d'une administration (écologie, agriculture, intérieur, etc.). De ce fait, ils sont encadrés par les normes de la négociation, certes, mais également par celles portées par les dispositifs institutionnalisés. Un accord permettant la création d'un parc national doit être en cohérence avec la doctrine de ce dispositif, reconnu à l'échelle européenne et internationale laquelle encadre les possibilités d'arrangements. Il en est de même pour des dispositifs moins institutionnalisés. Dans tous les cas, les normes du dispositif cadrent toujours les possibilités d'arrangement. Toutefois, le maître d'ouvrage des dispositifs y compris l'État, quand il est le porteur du dispositif, dispose d'une large marge de négociation pour répondre aux demandes des coordinations locales d'acteurs (cf. encadré 3.7).

Encadré n°3.7 : Les arrangements du cadre réglementaire

Dans le cadre du Parc National Marin de la mer d'Iroise, les demandes successives des parties sont à l'origine de la modification de la doctrine sur les parcs nationaux à la fin des années 1990, puis d'un nouveau texte de loi sur les parcs nationaux en 2006 avec la création d'un statut spécifique pour les parcs marins (celui de parc naturel marin). L'exemple de ce dispositif est particulièrement intéressant à prendre en compte dans la mesure où c'est un des dispositifs de protection les plus encadrés réglementairement et, pourtant, la marge de négociation entre les parties et l'État y a été considérable. Dans cet exemple, l'action de l'administration centrale a fluctué pour garantir la stabilisation des engagements des acteurs locaux autour de la prise en compte d'énoncés environnementaux globaux au détriment de ses priorités de protection.

La seconde particularité de la négociation environnementale concerne la production et la répartition de la valeur. En effet, les valeurs environnementales comme les biens communs sont très inégalement reconnus parmi les parties conduisant fréquemment à des évaluations extrêmement divergentes du processus de création et de répartition de la valeur. Ainsi, les négociations autour des dispositifs de restauration de la qualité de l'eau opposent schématiquement les parties reconnaissant une valeur à la qualité environnementale et celles qui

privilégient la valeur économique de la production de biens. Dans ce contexte, la question centrale dans les négociations concerne la reconnaissance de l'impact de l'élevage sur le milieu naturel (création d'une valeur environnementale) et la répartition du coût de sa restauration (la répartition des dépenses de restauration).

2. La négociation dans les dispositifs environnementaux

La théorie de la modernisation écologique (Ecological Modernization Theory) est une théorie du changement social devant rendre compte de l'écologisation des pratiques sociales. La thèse principale de cette approche considère que « *les entreprises capitalistes contemporaines s'habituent elles-mêmes aux contraintes écologiques jusqu'à un certain degré relativement élevé maintenant sans être privées de conditions de production favorables, de nouveaux marchés et de profits croissants. De plus, la protection et la réforme environnementales se sont avérées être un marché rentable pour l'éco-industrie qui se développe. Par conséquent, l'incorporation de la nature est envisagée comme la troisième force de production (après le capital et le travail) des processus économiques capitalistes* » (Mol et Spaargaren, 2000 ; Buttel, 2000). Selon M. Jänicke (un des précurseurs de cette théorie), cette modernisation écologique est une réponse à la crise écologique dont la responsabilité est largement imputée aux Etats modernes qui n'ont pas su réagir face aux problèmes environnementaux (Spaargaren *et al.*, 2000). M. Jänicke a toutefois rapidement décrit la transformation des politiques publiques pour tenter d'apporter des réponses à cette crise et moderniser les Etats. Les publications de cet auteur ont reposé sur des travaux menés en Allemagne et aux Pays-Bas, mais des constats comparables ont été dressés en France montrant l'ouverture des processus de décision publique par la participation pour répondre au mécontentement environnemental (Barbier et Larrue, 2011).

Réorganiser la décision publique

Ces politiques environnementales auraient 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'Etat et la société civile (Spaargaren, 2000). Aux politiques dé-spatialisées, hiérarchiques et universalistes s'opposent aujourd'hui des politiques environnementales récentes 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* ».

Les évolutions des politiques publiques dessinées dans les recherches anglophones et francophones convergent avec ce constat même si les premières observations ne portent pas sur une analyse des politiques environnementales (Gaudin, 1995 ; Duran et Thoenig, 1996). Dans la suite de ces travaux, de nombreuses recherches se focalisant sur l'analyse de politiques environnementales ont été menées pour explorer le lien entre des dispositifs de politiques publiques coopératifs et la construction des territoires. Ce lien a été exploré aussi bien à travers les transformations de l'espace rural et naturel qu'à travers celle des façons de gouverner conduisant à une territorialisation de l'action publique. Plus largement, la négociation de la décision dans les dispositifs environnementaux renvoie, le plus souvent, à des dispositifs générés par les politiques publiques. Cette caractéristique explique qu'aujourd'hui la notion de concertation (plus que de négociation) soit, à la fois, une norme d'action encadrée par un certain nombre de textes réglementaires et une catégorie pour la recherche en sciences sociales. Ce sont ces deux aspects qui seront successivement abordés.

Le cadre réglementaire de la participation

La participation a pris forme tout d'abord dans les procédures de déclaration d'utilité publique instaurant les enquêtes publiques. Par ces enquêtes, créées en 1834, il s'agissait de rendre plus efficace l'action administrative en offrant des garanties aux propriétaires privés expropriés (Callon et al., 2001). Plusieurs réformes de ces procédures ont été conduites dans les années 1970-1980. Celle de 1976 est à l'origine de l'évolution du lien entre l'Etat et la société civile, à la fois, par la reconnaissance d'un droit à l'information du public et par l'élargissant du champ d'application de l'enquête publique. Puis en 1983, la loi « Bouchardeau » généralise l'enquête publique « *lorsqu'en raison de leur nature, de leur consistance ou du caractère des zones concernées, ces opérations [d'aménagements, d'ouvrages ou de travaux] sont susceptibles d'affecter l'environnement* » (loi n°83-630). De plus, cette loi ouvre la voie à la participation du public au processus de décision, mais sans en définir précisément son rôle. Ainsi, au-delà de l'information du public, cette loi a pour objectif « *de recueillir des appréciations, des suggestions et des contre-propositions* », mais elle ne précise pas comment ces avis doivent être pris en compte dans la décision.

On observe ainsi une simultanéité des évolutions entre la décentralisation de l'État et la formalisation d'outils permettant aux citoyens de donner leur avis sur des projets les concernant, même si à cette date des zones d'ombre sont encore laissées. Pour répondre à cela, 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 « *relative au renforcement de la protection de l'environnement* » puis celle du 27 février 2002 « *relative à la démocratie*

de proximité »¹. 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 délivrée par les autorités publiques et à favoriser la participation du public à la prise de décisions ayant des incidences sur l'environnement.

Cette participation juridique n'impose pas précisément le partage de la décision par la négociation ; elle oblige plus modestement la participation du public au processus décisionnel selon différentes modalités. Parallèlement à ce train de mesures, l'État introduit également dans la gestion des ressources et des milieux naturels la notion de participation. Qu'il s'agisse des lois successives sur l'eau (1992 et 2006) avec ses dispositifs rattachés comme les SAGE (Schéma d'Aménagement et de Gestion de l'Eau) ou les SDAGE (Schéma Directeur d'Aménagement et de Gestion de l'Eau), de la mise en place du réseau européen Natura 2000, des parcs nationaux, etc., la plupart des dispositifs réglementaires reprennent des catégories juridiques de participation, concertation, consultation. Cette participation se traduit le plus souvent par l'institution d'un lieu de débat et de confrontation sous la forme d'un « *comité de pilotage* » ou d'une « *cellule de concertation* » composés de représentants d'intérêts publics et privés.

Plus largement, dans leur définition des procédures réglementaires les textes ne se réfèrent pas explicitement à la notion de négociation, mais à celles de concertation et de participation. Par l'utilisation de ces termes et la définition des procédures sur lesquelles portent les règlements, leur 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 rendue obligatoire dans différents textes oblige à prendre l'avis du public concerné. Toutefois, ce public n'est pas inclus en tant que tel au processus de décision. Il n'est pas invité à co-construire directement la décision, mais seulement à donner son avis sur un projet. Il en est de même pour les débats publics organisés par la CNDP au sein des Commissions Particulières du Débat Public (CPDP). 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 et que l'ancrage plus récent des questions environnementales dans le débat national fragilise encore cette action. Parallèlement, aux textes réglementaires qui imposent une concertation ou la participation du public, de nombreuses initiatives associatives ou pilotées par

¹ La loi du 2 février 1995 crée la Commission Nationale du Débat Public (CNDP), chargée de promouvoir la concertation et le débat public en amont des projets d'intérêt général, notamment des projets d'environnement. La loi du 27 février 2002 donne un cadre à la participation des habitants à la vie locale. Elle transforme la CNDP en autorité administrative indépendante et en élargit le champ de compétence.

une collectivité locale incluent une phase de concertation ou la participation du public dans l'élaboration de dispositifs environnementaux. Ces initiatives peuvent ne pas être liées à des politiques publiques nationales, elles relèvent alors de l'action collective. En effet, de nombreux débats sont organisés dans des collectivités en dehors de tout cadre réglementaire à l'occasion de l'élaboration d'un projet environnemental quel qu'il soit : plan de gestion d'un espace naturel, création d'une réserve associative, etc.

Selon M.-H. Bacqué et Y. Sintomer (2011), les enjeux de la participation seraient multiples. Ils portent un enjeu gestionnaire pour rendre plus efficace la bureaucratie et l'obliger à rendre des comptes, un enjeu social permettant la transformation des rapports sociaux, un enjeu politique répondant à la perte de légitimité de la démocratie représentative, un enjeu écologique pour relever le défi du développement durable et de la décroissance sélective, un enjeu économique pour mobiliser des partenaires y compris les communautés locales. Plus largement, la participation environnementale repose sur trois types de justification (Barbier et Larrue, 2011). Elle éviterait des remises en cause ultérieures et coûteuses des projets car elle participe à l'acceptabilité d'une décision. Elle améliorerait la qualité d'une décision par l'apport des connaissances des parties prenantes. Enfin, elle consoliderait la citoyenneté des participants en les intéressant à la sphère publique. Ainsi, la participation environnementale ne peut être réduite à sa seule justification politique comme cela est souvent effectué.

Les dispositifs environnementaux négociés comme objet de recherche

Les programmes de recherche ministériels

Le Ministère de l'environnement puis de l'écologie, lui-même critiqué dans les années 1990 pour le caractère centralisé et peu transparent de ses processus de décision, s'est rapidement interrogé sur cette transformation des politiques publiques environnementales¹. C'est ainsi que de 1999 à 2012, deux programmes de recherche « *Concertation, Décision, Environnement* » se sont succédés avec pour objectif de comprendre le fonctionnement et les enjeux des processus de concertation environnementaux². Dans ces programmes de recherche, c'est le terme de concertation qui a été préféré pour qualifier l'analyse des processus participatifs. Cette notion de concertation renvoie à un processus de co-construction de la décision qui reste incomplet où la décision opérationnelle demeure, la plupart du temps, de la compétence du porteur de projet ou de

¹ Le Plan National pour l'Environnement publié en 1990 dénonçait ainsi l'aspect centralisé des procédures du ministère de l'environnement comme autant d'archaïsmes nuisant à la démocratie.

² Une synthèse du premier programme de recherche (1999-2005) a été publiée en 2009 (Mermet et Berlan-Darque, 2009). De plus, ces recherches ont été à l'origine de nombreuses publications.

l'administration de tutelle. Pour les uns, la concertation correspond ainsi à une forme renouvelée de consultation où ni le processus de décision, ni la décision elle-même n'est réellement négociée, pour les autres, seule une partie du processus de décision est négociée, le reste relevant des compétences du porteur de projet ou de l'administration (Mermet et Berlan-Darque, 2009). Ces recherches ont mis en évidence la complexité de la décision dans l'élaboration et la mise en place des dispositifs environnementaux. La décision finale ou opérationnelle y est fréquemment décrite comme l'aboutissement d'un processus décisionnel mêlant, à la fois, des segments de consultation, de concertation ou de négociation, mais dans lesquels la décision est imposée par l'administration de tutelle ou le porteur de projet (Deverre, 2005). De même, les moments de concertation se renvoient les uns aux autres jusqu'à former des cadres temporels relativement longs qui permettent aux concertations de s'influencer mutuellement.

Dans ces programmes de recherche, la participation des citoyens dans les dispositifs publics a été analysée en mobilisant les théories de la négociation, mais à côté d'autres cadres théoriques. L'objectif de ce programme, plutôt centré sur la transformation des politiques publiques et la redéfinition du lien politique, a orienté les recherches sur l'évolution du mode décisionnel dans les politiques publiques. Ainsi, la plupart des recherches ne se sont pas focalisées sur la compréhension de la dynamique des ordres négociés locaux qui se construisent à travers les dispositifs environnementaux. Toutefois, un certain nombre de résultats ont pu être stabilisés, ils permettent de comprendre les évolutions que les textes réglementaires introduisent dans l'action publique. Le premier constat renvoie à l'évolution des politiques publiques dans la mesure où le lien entre la participation et la décision permet d'ancrer les dispositifs environnementaux dans l'espace et dans le temps, c'est-à-dire dans des situations spécifiques. En d'autres termes, les dispositifs participatifs seraient un outil d'adaptation des politiques publiques aux conditions socio-environnementales complexes. Un second constat montre l'importance des enjeux cognitifs, et plus particulièrement, des registres de l'argumentation (registre stratégique, de l'expertise ou de l'émotion) et des jeux de pouvoirs dans la dynamique des débats (Deverre, 2005). Ces dispositifs participatifs seraient ainsi des lieux de réaffirmation ou de redéfinition des capacités d'agir des acteurs locaux et pas seulement des élus locaux.

Plus globalement, l'analyse des dispositifs de concertation a montré l'impossibilité de monter en généralité pour tenter d'en déduire l'évolution des politiques publiques. Certaines recherches ont conclu que la concertation représentait bien un mouvement de renouvellement de la démocratie alors que d'autres ont plutôt insisté sur le fait qu'elle ne correspondait qu'à de simples variations procédurales autour d'un système décisionnel qui reste centralisé (Deverre, 2005 ; Mermet et Berlan-Darque, 2009). Cette absence de convergence

renvoie, à la fois, à la très grande variabilité des dispositifs de concertation, à l'imprécision de la notion de concertation ainsi qu'à la pluralité des modèles d'analyse engagés derrière l'étude des dispositifs de concertation. Quatre modèles d'analyses de la concertation auraient ainsi été mis en œuvre dans les travaux : le modèle de la délibération (débouchant sur l'analyse d'un processus permettant le partage d'arguments), le modèle de la coopération (analysant la transformation d'une situation inorganisée et conflictuelle en un processus coopératif), le modèle stratégique (renvoyant l'analyse des dispositifs de concertation aux stratégies d'action d'acteurs engagés) et le modèle négociatif (pensé comme relevant à la fois des modèles coopératif et stratégique) (Mermet et Berlan-Darque, 2009). Toutefois, ce modèle négociatif pose un certain nombre de limites. Ainsi, la réduction, à la fois, de l'action des acteurs à une lecture stratégique et du champ d'observation au processus de concertation en lui-même (sans le référer à un contexte élargi permettant d'analyser le rôle des dynamiques locales dans la concertation) fait obstacle à une compréhension de la formation des accords. De plus, le processus de concertation n'a pas été analysé à partir de la modalité de décision mise en œuvre, permettant fréquemment des amalgames entre des décisions négociées et imposées.

Les transformations des systèmes de décision

La diversité des publications liées à ce programme de recherche a toutefois permis de formuler progressivement des interrogations plus générales. Ainsi, la transformation du modèle de décision publique par la généralisation du principe de concertation a été questionnée à partir du lien entre les dispositifs participatifs et le fonctionnement démocratique. Dans son ouvrage, D. Salles (2006) a identifié les évolutions liées au fonctionnement démocratique qui sont induites par la mise en place de ces dispositifs. Elles sont de trois ordres : un mouvement de territorialisation quasi-systématique des politiques publiques, un recours à des procédures collaboratives et un processus d'individualisation et de renforcement des normes de régulation par le marché. La territorialisation de l'action environnementale s'appuierait sur le principe de subsidiarité reposant sur « *l'hypothèse d'une responsabilité et d'une mobilisation des communautés locales pour défendre leur cadre de vie* » (Salles, 2006). Cette solution serait plus performante que le jeu des régulations des marchés et que le pilotage centralisé des politiques publiques. Cette évolution a entraîné une autonomisation croissante des systèmes d'action locaux générant ainsi de nouveaux territoires, distincts des territoires politico-administratifs. De plus, cette territorialisation des politiques environnementales se caractérise par une grande diversité dans les formes d'appropriation et d'adaptation locales des prescriptions environnementales. Cela conduit à une fragmentation de l'espace en une multitude de territoires disposant de systèmes de régulation spécifiques. Ainsi la territorialisation de

l'action environnementale construit des territoires indissociables des relations spécifiques établies entre les usagers et l'environnement naturel.

Concernant maintenant les prescriptions environnementales, D. Salles (2006) a montré qu'elles sont définies au niveau intermédiaire d'élaboration des choix collectifs dans les arènes de négociation. Toutefois, cet auteur comme D. Busca (2010) ont montré que le lien entre ces prescriptions déterminées dans les arènes de négociation et celles que les usagers mettent réellement en œuvre peut-être plus ou moins lâche. Ces changements sont justifiés pour améliorer la faisabilité administrative du dispositif (rendre plus fluide des partenariats complexes) ou pour garantir son acceptabilité sociale. Il résulte de cette évolution une dissociation marquée entre l'espace politique de la négociation collective et l'opérationnalisation des politiques publiques.

D'autres travaux, portant sur la description et l'évaluation des segments de négociation à l'intérieur des processus de concertation, permettent de saisir leur complexité et renvoient assez fidèlement à l'analyse des processus de négociation tels qu'ils sont décrits dans la littérature spécialisée (Comte-Allain, 2008). Ainsi, les dispositifs de concertation articulent, d'un côté, une activité de prescription que doivent fournir les acteurs participant aux arènes et, de l'autre côté, une activité de négociation. Ces dispositifs de concertation ne sont donc pas de simples dispositifs permettant l'adaptation des politiques publiques ; ils sont les instances au sein desquels un contenu est affecté aux dispositifs environnementaux par l'intermédiaire des prescriptions.

Les conflits territorialisés

Cette première approche a traité principalement des dispositifs environnementaux portés par les politiques publiques. Toutefois, une autre perspective se focalise sur les situations de conflits territorialisés pour analyser les dynamiques de l'action publique ou collective. Qu'ils portent sur les usages de l'espace ou ses représentations, qu'ils concernent des conflits de proximité ou des conflits à de plus grandes échelles, que l'enjeu oppose des biens communs à une appropriation privative de ressources, les transformations de l'espace rural et côtier semblent générer de nombreuses tensions souvent analysées en relation avec leur territorialisation (Kirat et Torre, 2008). Les travaux ont montré, en particulier, les processus par lesquels les mutations de l'occupation de l'espace rural aboutissaient à sa conflictualisation et, accessoirement, à la mise en place de processus de négociation.

Dans cette approche partant non pas de politiques publiques mais de conflits locaux les procédures de négociation n'ont certes pas été réellement interrogées¹, mais en montrant les mécanismes de conflictualisation de l'espace

¹ Pour reprendre l'ouvrage précédemment cité (Kirat et Torre, 2008), sur les quinze études de cas présentées, seule une se focalisait sur un dispositif de participation.

des éléments ont été apportés pour comprendre les dynamiques des situations de négociation. Ainsi, la superposition de fonctions auparavant relativement bien disjointes spatialement provoquent aujourd'hui de nombreuses tensions entre les usagers (évolution des espaces dédiés à la production en espaces multifonctionnels devant articuler des demandes récréatives, liées au cadre de vie ou naturalisées). De plus, la légitimité acquise par les expressions et les revendications locales relayées par des groupes sociaux obligent les acteurs locaux à trouver des accords intégrant l'ensemble des demandes.

Cette deuxième évolution a été analysée, en particulier, à partir des mobilisations collectives. Elle résulterait, plus spécifiquement, de la transformation de la notion d'intérêt général, ce qui a des conséquences sur l'acceptabilité des projets. En effet, cette acceptabilité se serait longtemps construite à travers l'intérêt général imposé par l'administration au nom, fréquemment, d'une rationalité scientifique et technique. Cette prise en charge par l'Etat de l'intérêt général, à travers ses administrations, aurait perduré jusque dans les années 1980 à quelques nuances près. Selon A. Jobert (1998), la décentralisation du politique à partir des années 1980 a eu comme conséquence de découpler les intérêts des aménageurs et autres porteurs de projets de ceux des élus locaux. Les élus seraient ainsi « *de moins en moins prompts à défendre des projets qui ne seraient pas les leurs et au contraire de plus en plus enclins à s'y opposer s'ils perçoivent leur électorat comme hésitant* » (Jobert, 1998 : 78). En effet, depuis les lois de décentralisation, les élus locaux seraient perçus comme responsables de l'ensemble des affaires de leur territoire (Duran et Thoenig, 1996), l'Etat se mettant en retrait. Ces enjeux d'aménagement sont devenus progressivement des enjeux politiques locaux forts montrant les difficultés à les construire en intérêt général à l'échelle locale à travers les mobilisations collectives.

Ces mobilisations sont ainsi devenues une forme légitime d'expression de la citoyenneté renvoyant aux débats autour de l'émergence d'un nouveau modèle démocratique, passant d'une démocratie représentative à une démocratie participative (Blondiaux, 2008) ou délibérative (Sintomer, 2011). Cette mobilisation, qui passe par des formes d'action collective, repose sur l'engagement des individus dans des arènes publiques (Cefaï, 2007) ou des forums hybrides (Callon *et al.*, 2001). Que cela soit à travers l'analyse du phénomène NIMBY (Trom, 1999) ou de celle du rôle des émotions (Traïni, 2009), les mobilisations collectives sont étudiées à partir des engagements individuels et collectifs dans l'action en lien avec un processus de prise de décision. Ce mouvement concerne directement l'élaboration des dispositifs environnementaux lesquels peuvent se trouver soutenus ou remis en cause par des mobilisations collectives qui deviennent alors un élément du dispositif de négociation permettant d'articuler différentes échelles d'engagement.

Plus généralement, ces analyses se situent plutôt en amont ou en aval du processus de négociation. Ce qui est au cœur de l'analyse, c'est moins la négociation en elle-même, c'est-à-dire le rôle de la situation de négociation sur la décision, que les particularités des politiques publiques environnementales participatives ou celles des modalités de résolution des conflits localisés et des mobilisations collectives. Les travaux permettent, par exemple, de comprendre les caractéristiques des politiques publiques environnementales et en soulignent leur opérationnalité. Mais dans la plupart des cas, le processus de négociation, traité souvent comme une « *boîte noire* », ne permet que partiellement d'analyser les effets spécifiques de la négociation sur la décision environnementale et sur les engagements tant individuels que collectifs comme sur la production d'un espace. De plus, ces démarches résolvent difficilement l'articulation entre, d'un côté, des politiques et des dispositifs publics chargés de réduire l'impact anthropique sur les milieux et, de l'autre côté, les pratiques des acteurs qui semblent régulées avec une grande variabilité par les règles environnementales négociées collectivement.

Les dispositifs environnementaux et la négociation

Les analyses des dispositifs environnementaux participatifs se focalisent plutôt sur l'étude de l'ensemble d'un processus décisionnel. Elles cherchent à identifier la part de la négociation dans l'ensemble du dispositif décisionnel.

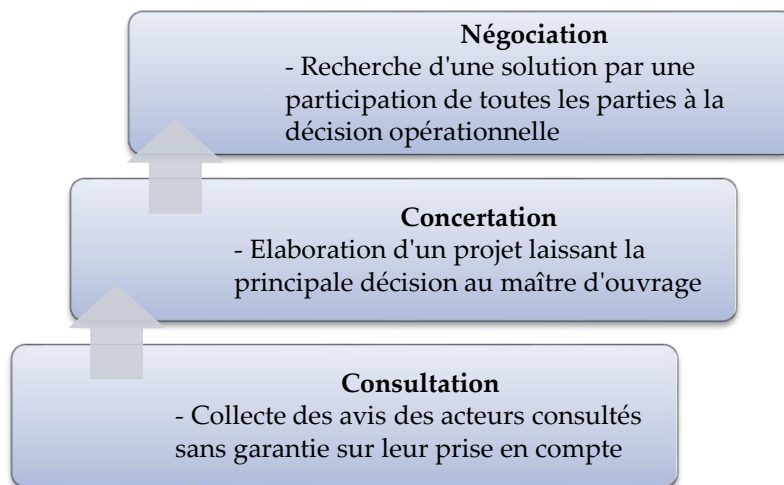
Consultation, concertation et négociation

Plusieurs auteurs, dont L. Mermet (2000) et J.-E. Beuret (2009), proposent dans cette perspective une discrimination entre différents modes de décision participatifs, les hiérarchisant en fonction de l'engagement des participants dans la décision finale. Plusieurs types de dispositifs participatifs sont alors distingués : la négociation, la concertation et la consultation (cf. schéma n°3.2). En fait, cette typologie est beaucoup plus ancienne ; elle a été proposée dès 1969 (Arnstein, 1969). Un quatrième type est fréquemment ajouté aux trois présentés ici. Il s'agit de l'information où le public ne participe pas à la décision, type de dispositif également identifié dans l'article de S. Arnstein.

L'intérêt de ce schéma est de pointer la place différenciée de la négociation dans les dispositifs participatifs. En fait, seuls les processus de négociation permettent une co-construction des décisions. Le lien entre la négociation et le processus décisionnel est plus ténu dans les processus de concertation (Mermet, 2006). Deux cas de figure sont fréquemment évoqués soit, construire un projet à plusieurs parties sans aboutir à une décision opérationnelle qui est, dans ce cas, prise par le maître d'ouvrage, soit aboutir à des décisions opérationnelles, mais sur des aspects secondaires du processus de décision, la décision principale étant

du seul ressort du maître d'ouvrage. Dans le premier cas de figure, par exemple, une collectivité locale organise une concertation entre des associations d'usagers, des associations environnementalistes, des experts scientifiques, des acteurs socioéconomiques pour élaborer un projet d'aménagement quelconque. Les réunions permettront de se mettre d'accord sur un projet, mais la décision de la réalisation opérationnelle du projet n'est pas du ressort des parties réunies, elle reste de la seule compétence des élus. Deuxième cas de figure, la concertation participe également au processus décisionnel, mais uniquement pour des décisions secondaires. Par exemple, une collectivité locale ou l'Etat anime une concertation entre des acteurs locaux pour faciliter la mise en œuvre d'un projet dont il est le maître d'ouvrage. Dans ce cas, la décision discutée ne concerne pas le projet en lui-même, mais les contreparties qui sont négociées entre les acteurs locaux (cf. encadré 3.8).

Schéma n° 3.2 : Les formes de participation



Les flèches indiquent le sens du renforcement de l'engagement participatif à la décision

Source : d'après L. Mermet (2000) et J.-E. Beuret (2009)

Encadré n° 3.8 : Une concertation pour réintroduire l'ours dans les Pyrénées

La concertation autour de la réintroduction de l'ours dans la partie française de la chaîne des Pyrénées a fait couler beaucoup d'encre en 2005 et semble continuer aujourd'hui. Dans le dossier de concertation diffusé par le ministère de l'écologie, on peut lire que le « *Ministre de l'écologie et du développement durable a annoncé le 13 janvier 2005 la décision du gouvernement d'engager dès cette année le renforcement de la population d'ours bruns dans les Pyrénées. Cette décision [a été] prise après plusieurs mois de rencontres et d'écoute des acteurs locaux (...). Dans ce cadre, [M. le Préfet de la Région Midi-Pyrénées] a été chargé de conduire la concertation*

sur les modalités de mise en œuvre de ce renforcement. Si l'État entend assurer sa responsabilité à l'égard du maintien de la biodiversité et être garant des engagements internationaux de la France, il souhaite en effet le faire dans le cadre d'une démarche concertée (...) »¹.

Selon ce texte, la décision de réintroduction de l'ours brun aurait donc été prise à l'issue d'une rencontre et de l'écoute des acteurs locaux. De plus, la réintroduction est précédée d'une phase de concertation au cours de laquelle les contreparties à cette réintroduction doivent être négociées avec les acteurs locaux. L'essentiel de ces contreparties sont le financement de dispositifs sociotechniques devant permettre de rendre acceptable pour les éleveurs, apiculteurs, forestiers et autres professionnels la réintroduction de l'ours. Il s'agit de financer avec l'aide de fonds européens des clôtures électriques autour des ruches, des clôtures électriques mobiles pour protéger les moutons la nuit, des chiens patou pour protéger les troupeaux, des mesures de soutien à l'économie de montagne, etc. Dans cette situation, les acteurs locaux n'ont jamais participé directement à la décision concernant cette réintroduction. Selon l'association « FERUS », dont l'objectif est de favoriser la réussite du retour du loup et de l'ours, la décision de la réintroduction de l'ours brun est imputée au chef de l'Etat de l'époque, M. Chirac, à la suite de la mort du dernier ours brun « de souche pyrénéenne » (abattue par un chasseur en 2004) et de l'émotion que cette mort avait suscitée. En 2006, ces mesures n'empêchèrent pas l'interruption avant son terme du programme de réintroduction de l'ours brun devant l'ampleur de sa contestation.

Le troisième type de dispositif de participation est la consultation où il s'agit de demander un avis à une population caractérisée par un ensemble de critères dont sa proximité avec le projet d'aménagement. Certaines consultations sont imposées par la loi, il s'agit alors d'enquête publique. La mise en place d'un parc national nécessite, par exemple, deux consultations de la population ; l'ouverture d'un établissement classé comme une porcherie nécessite également une enquête publique. Au-delà des enquêtes publiques, il existe d'autres formes de concertation dont le débat public qu'il soit ou non organisé par la CNDP². Le débat public est fréquemment présenté comme un temps de discussion au cours duquel la population peut s'informer et s'exprimer sur le projet selon des règles définies par la CNDP. Les analyses plus récentes de S. Allaire (2009) ont montré en quoi les débats publics pouvaient être également considérés comme des lieux de négociation, le porteur d'un projet d'aménagement cherchant dans ces débats un accord autour de son projet.

¹ Dossier accessible par ce lien : <http://www.lcie.org/docs/Regions/Pyrenees/OursDossierConcertation.pdf>

² La CNDP peut soit organiser elle-même le débat à travers une CPDP, soit en confier l'organisation au maître d'ouvrage concerné, sur la base de préconisations qu'elle fournit (tracés d'infrastructures ferroviaires ou autoroutières).

La segmentation du processus de décision

Les distinctions opérées par les recherches sur les dispositifs participatifs entre la négociation, la concertation et la consultation, une fois analysées à travers la notion de négociation, laissent apparaître de nouveaux enjeux. En effet, cette typologie repose sur une catégorisation de l'ensemble du processus décisionnel en fonction des parties impliquées dans la décision opérationnelle. Or, ce qu'il apparaît c'est une segmentation très prégnante du processus de décision d'un dispositif environnemental. Nombre de processus décisionnels complexes sont constitués de différentes phases de décision dont certaines seulement peuvent reposer sur la négociation. Ainsi, pour reprendre l'exemple de la concertation sur le renforcement de la population d'ours bruns dans les Pyrénées, la négociation n'a concerné que les décisions relevant du dédommagement des éleveurs pour les dégâts que l'ours pourrait générer. La décision opérationnelle de mise en œuvre de ce dispositif n'a pas fait l'objet de négociation, au mieux « *d'une écoute* » des acteurs locaux. Que cela concerne les dispositifs de réduction de l'impact anthropique ou ceux de protection de la biodiversité, ces dispositifs de concertation n'excluent pas la négociation entre les parties. Ils limitent simplement le jeu de la négociation à des segments du processus décisionnel. Concernant maintenant les dispositifs de consultation, il a été montré que le maître d'ouvrage tenait compte des avis, voire même anticipait les avis du public concerné dans l'élaboration de son projet (Allaire, 2009). Il existe bien une négociation au sens d'un arrangement entre les préférences des parties même si la décision opérationnelle n'est pas prise dans les structures de négociation. Toutefois, avec ce type de dispositif, le maître d'œuvre jouit d'une position plus favorable car il maîtrise l'arrangement entre les préférences des autres parties.

Les dispositifs participatifs environnementaux diffèreraient ainsi entre eux, moins en fonction de la décision opérationnelle car il existe des segments de négociation dans tous les types de dispositifs, qu'en fonction des segments décisionnels régulés par la négociation. Trois segments peuvent être identifiés : un segment permettant une discussion autour des préférences des parties, un segment stabilisant l'arrangement de ces préférences et un dernier concernant la décision opérationnelle (cf. tableau n°3.1). Dans les dispositifs participatifs environnementaux, l'arrangement entre les préférences des parties apparaît comme le segment le plus négocié alors que la décision opérationnelle de mise en place des dispositifs est le segment le moins délégué par le maître d'œuvre. En fait, ce segment est négocié quand un projet est sous la conduite de plusieurs maîtres d'œuvre qui les obligent à se mettre d'accord entre eux. La stabilisation des arrangements est le segment qui varie le plus selon les formes de participation en fonction du degré de maîtrise du dispositif voulu par le maître d'œuvre.

Tableau n°3.1 : La segmentation du processus de prise de décision

	Arrangements des préférences	Décision sur les arrangements	Décision opérationnelle
Dispositifs négociés	Négociés	Négociée	Négociée
Concertation	Négociés	Mixte	Prise par la tutelle
Consultation	Négociés	Prise par la tutelle	Prise par la tutelle

Dans les publications sur les dispositifs environnementaux, ceux qui renvoient à une décision identifiée comme négociée sont ceux qui ne s’inscrivent pas directement sous la tutelle d’un maître d’ouvrage comme l’Etat. Des négociations sont fréquemment ouvertes à l’occasion d’un projet d’aménagement mobilisant, à travers des énoncés environnementaux, des collectivités locales, des associations environnementales et d’usagers, des entreprises, etc. Dans ces dispositifs, les parties doivent définir et mettre en œuvre le projet. Il en est ainsi, en particulier, de certains dispositifs de réduction des gaz à effet de serre. L’Etat français a signé des conventions européennes qui l’engagent à développer la production d’énergie renouvelable et, en particulier, d’énergie éolienne. En revanche, l’implantation de parcs éoliens n’est pas contrôlée directement par l’administration. Des zones pouvant accueillir des parcs éoliens ont été dessinées par les services de l’Etat, mais l’implantation et le financement d’un parc repose sur l’initiative locale, qu’elle soit privée en étant portée par des entreprises ou publique relayée par des collectivités locales. Dans certains cas et, plus particulièrement, quand les parcs éoliens sont portés par des collectivités locales, l’ensemble du processus de décision peut être négocié.

Pour les dispositifs placés sous la tutelle directe de l’administration (parcs nationaux, réserves Natura 2000, mesures agri-environnementales, programmes de restauration de la qualité de l’eau, etc.) ou d’un promoteur à capitaux privés, seule sont négociés les arrangements entre les préférences des parties. La décision opérationnelle reste du seul ressort du maître d’ouvrage alors que la décision concernant l’arrangement des préférences peut être prise soit par le maître d’ouvrage, soit par les parties. Mais, là encore, des nuances doivent être apportées car les différents segments du processus décisionnel ne s’excluent pas entre eux. Par exemple, il peut arriver que la décision opérationnelle d’un dispositif de concertation ait été négociée avec certaines parties avant ou après la

phase de débat autour des préférences des parties¹. De même, une décision opérationnelle peut être prise par l'administration centrale mais sans jamais être mise en œuvre en raison du refus des acteurs locaux à voir mettre en place ce dispositif².

L'intégration du premier segment négocié dans le processus de décision de concertation ou de consultation questionne de façon asymétrique la légitimité de la décision. Au cours des situations de négociation étudiées, la divergence de la décision entre l'arrangement des préférences des parties et les autres segments de la décision a été à l'origine de mobilisations collectives. Ce fut le cas lors des négociations autour du deuxième projet de parc marin en mer d'Iroise comme lors des conflits éoliens. Dans ces situations, les négociateurs comme les membres de leur groupe de référence ne peuvent attribuer à une même décision une légitimité reposant sur la participation collective à l'élaboration de la règle (premier segment décisionnel) et son imposition par le porteur du projet (deuxième ou troisième segment décisionnel). Autrement dit, une même règle ou décision ne peut cumuler deux principes de légitimité pour les négociateurs, à la fois, émaner de la coordination d'acteurs et être imposée par une autorité extérieure.

Quand on observe une convergence entre les trois segments de décision, les négociateurs interprètent la décision comme l'aboutissement d'une négociation n'engageant pas différents principes de légitimité. Ainsi, l'introduction d'un segment de négociation élargi par rapport à la régulation croisée sans que les porteurs de projet ne se délestent de leurs prérogatives participe plutôt à une mise en tension des relations dans des systèmes d'action localisés. Quand on observe des divergences décisionnelles entre les segments, plus qu'une difficulté à ancrer un intérêt général en dépassant des intérêts particuliers (phénomène NIMBY), les mobilisations collectives étudiées ou les simples résistances du public au sein du processus de participation (Barbier, 2005) découlent d'une contradiction entre les légitimités de la décision. Toutefois, dans bien des cas, la décision opérationnelle repose réellement sur la prise en compte des décisions portées par les autres segments, faisant jouer à la concertation et à la consultation un rôle dans la décision.

3. Négocier les dispositifs : les acteurs dans les réseaux

¹. Ainsi, la relance du projet de création du parc marin de la mer d'Iroise au début des années 2000 a été négociée entre l'organisation professionnelle des marins-pêcheurs, son administration de tutelle (le Ministère de l'agriculture et de la pêche) et le Ministère de l'écologie.

². Que cela concerne le plan de renforcement de la population de l'ours brun dans les Pyrénées ou la création d'un Parc National en Mer d'Iroise, ces dispositifs n'ont jamais pu être mis en œuvre dans la forme voulue par l'administration centrale devant les oppositions locales.

Le lien entre les processus de négociation et les structures sociales a été exploré pour rendre compte des caractéristiques des ordres négociés. A. Strauss (1978) a ainsi conceptualisé un schéma analytique du paradigme de négociation. Dans ce schéma, l'auteur identifie deux contextes, le contexte structurel et le contexte de négociation. Le premier contexte pèse directement sur celui de la négociation. Il est défini comme le cadre à l'intérieur duquel se situe le processus de négociation. Chaque négociation se comprend à partir des propriétés structurelles saillantes du contexte structurel qui pèsent sur les négociations¹.

A côté de ce premier contexte, celui des négociations renvoie aux propriétés organisant le déroulement de la négociation elle-même. Il existerait de nombreux types spécifiques de contextes de négociation revoyant à la particularité des interactions engagées entre les parties. Ces types seraient liés à la combinaison, spécifique à chaque situation de négociation, de propriétés propres à tout contexte de négociation comme la répartition équilibrée des capacités d'agir entre les parties, la nature des enjeux respectifs de chaque partie dans la négociation, la visibilité des transactions pour les autres, le nombre et la complexité des questions négociées, l'évidence de la légitimité du découpage des questions, etc.. Ce schéma analytique montre que des négociations ne sont pas réductibles à la situation d'interdépendance et aux interactions qui se déroulent en son sein. Les arrangements de préférences sont liés à un contexte plus large, à la fois local et global, qui s'invite dans les négociations.

De la rationalité de l'acteur à la multirationalité du réseau

Plus généralement, alors que le lien entre un contexte élargi et le processus de négociation semble stabilisé chez les théoriciens de la négociation, il n'a pas fait l'objet d'une élaboration méthodologique et conceptuelle systématique (Druckman, 2008). Plusieurs modélisations du processus de négociation le caractérisent très diversement et toujours globalement. En effet, les approches pluridisciplinaires de la négociation ont jusqu'à présent plutôt tendance à privilégier dans leur analyse des facteurs autres que sociaux, transformant le négociateur en un personnage a-social mû par son intérêt et une rationalité limitée (Dupont, 2006²).

Rationalités de l'acteur et des réseaux

¹. Par exemple, le contexte structurel des négociations secrètes engagées par un juge corrompu inclut les caractéristiques du système judiciaire américain ainsi que celle des marchés de la corruption, de la place de la criminalité dans la ville, de la politique municipale à l'égard de la criminalité etc. (Strauss, 1978).

². Cette conception du négociateur dont les deux caractéristiques seraient l'intérêt individuel et la rationalité limitée définit, selon l'auteur de l'ouvrage, le paradigme dominant à l'intérieur duquel s'inscriraient la plupart des travaux sur la négociation.

Cette rationalité limitée, inspirée des travaux d'H. A. Simon, s'exerce dans un cadre subjectif dans lequel les acteurs construisent leurs représentations dans les limites de leurs capacités cognitives et de traitement de l'information ou les anticipations et les préférences sont « *subjectives, incomplètes, et s'ajustent (séquentiellement) au fil du processus décisionnel* » (Eydoux, 1992 : 102). Ces limites réduisent les capacités d'adaptation des acteurs, les obligeant à utiliser des procédures simples d'adaptation non optimisantes. Plus précisément, la notion de rationalité limitée renvoie au processus de décision de l'acteur dans un monde riche en alternatives dans lequel l'acteur ne peut systématiquement toutes les envisager avant de prendre une décision. La sélection des options est effectuée en fonction du cadre limité par les capacités de traitement de l'information des acteurs les conduisant à ne pas optimiser les choix pour s'arrêter à leur satisfaction (opposition entre le principe d'optimisation et de satisfaction)

Cette conception du négociateur reposant sur la reconnaissance de la rationalité de l'acteur n'est pas une innovation. Elle serait même à l'origine de l'émergence de la première approche sociologique de la négociation dans les années 1930 aux USA (Kuty, 2004). A cette date, c'est l'élaboration d'un modèle d'autonomie de l'acteur, disqualifiant le modèle de régulation autoritaire antérieur, qui a permis de porter une attention à la négociation régulatrice. Le passage de la rationalité limitée de l'acteur à une dimension collective a été opéré, en premier lieu, par l'analyse des formes organisationnelles considérées comme multirationalnelles. Ces formes ont été envisagées comme des ensembles de sous-systèmes dont chacun est régi par des règles qui lui sont propres. Comme l'a montré O. Kuty (1998), la notion d'organisation, close face à son environnement, a ensuite été progressivement abandonnée au profit des réseaux d'action organisée permettant de découvrir les enchevêtrements d'alliances entre des segments d'organisations structurant les espaces-problèmes. Autrement dit, l'organisation n'était plus le cadre adapté pour analyser les multirationalités et les négociations à l'œuvre dans la résolution de problèmes, c'est la notion de réseaux qui a permis de rendre compte de cette organisation du social. Aujourd'hui, le mode décisionnel reposant sur la négociation institue cette multirationalité inhérente aux réseaux à travers deux éléments :

- D'une part, l'arrangement des préférences n'est possible que parce qu'il existe des préférences divergentes et hiérarchisées entre les négociateurs relevant, en particulier, de la diversité des rationalités. C'est ainsi qu'une parcelle agricole peut être transformée en corridor écologique (demande d'associations environnementalistes) pour autant que cela n'empiète pas sur la surface agricole utile (demande des agriculteurs).

- D'autre part, l'autonomie dont bénéficient les parties dans leurs capacités à négocier les règles sociales, cette rationalité plurielle peut se cristalliser pour revendiquer des accords réinterprétant les dispositifs même les plus

institutionnalisés d'entre eux. Ainsi, l'opposition au parc national marin de la mer d'Iroise aboutira à faire évoluer la loi sur les parcs nationaux.

Les enjeux cognitifs des rationalités

Par cette perspective, l'approche sociologique est conduite à se focaliser plus sur la dimension cognitive de la rationalité que sur le processus du raisonnement en lui-même. Cette place la dimension cognitive renvoie à la nature de la négociation car ce qui s'échange lors des interactions ce sont des informations en lien avec les préférences des parties. Les connaissances mobilisées doivent permettre de trouver un accord légitimant les prescriptions à partir des multiples expériences réactualisées des acteurs. C'est la diversité de ces expériences qui conduit à la pluralité des ordres cognitifs. Dans ce contexte, les parties tentent de trouver des arrangements qui leur permettent de concilier entre eux leurs cadres cognitifs. C'est ainsi que le statut des animaux, des végétaux et du milieu peut se transformer au gré des catégories cognitives mobilisées dans les négociations.

Dans certains cas, l'accord se dessine par la mobilisation de catégories cognitives conciliables directement entre elles. Dans ces cas, l'élaboration des équivalences ne demande pas aux acteurs de renouveler leur connaissance du milieu. Le succès de catégories valises comme « *le patrimoine naturel* » et « *le risque environnemental* », par exemple, peut s'expliquer sous cet angle. Ces catégories favorisent les équivalences car leur contenu reste peu défini a priori. Dans d'autres cas, les parties réinterprètent leurs expériences du milieu à partir des nouvelles catégories mobilisées dans l'accord qui se dessine (Van Tilbeurgh, 2007) (cf. encadré n°3.9).

Encadré n° 3.9 : Réinterprétation des expériences

Les habitants de l'archipel de Molène, contestant l'interdiction de débarquer sur certains îlots qui se dessinait au nom de la protection de la biodiversité, ont expliqué qu'ils avaient appris de leurs parents à protéger les oiseaux marins (cible de la protection) car ils leur apprenaient à distinguer leur nid parmi les galets de la plage. Ainsi, la nouvelle contrainte demandée par les gestionnaires était vidée de son sens par des usagers insulaires transformés en protecteurs de la biodiversité. C'est bien l'expérience passée des insulaires qui a été réinterprétée à la lecture de la protection de la biodiversité.

Le spectre des équivalences permis par les ordres cognitifs des négociateurs leur sert à argumenter des préférences à partir de différentes prémisses renvoyant à des registres d'action hétérogènes voire incomparables entre eux. Comment, en effet, comparer l'expérience du marin pêcheur et celle de l'écologue? celle du militant environnementaliste avec celle du pêcheur-plaisancier? Toutefois, comme nous l'avons souligné dans l'analyse des

dispositifs de gestion, ces différents ordres cognitifs s'insèrent dans des relations hiérarchisées au sein d'une négociation. En effet, l'armature sociotechnique d'une négociation repose sur une dimension réflexive fondée sur une argumentation passant par une mise en forme écrite et souvent algorythmée des connaissances. Or, ces différents ordres cognitifs n'entretiennent pas la même distance à l'argumentation réflexive et encore moins à sa mise en forme. Ainsi, les ordres cognitifs qui peuvent traduire une expérience en une argumentation réflexive procurent des avantages dans les négociations. Dans certaines situations, cet avantage peut même être décisif, c'est ainsi que des représentants de pêcheurs à la ligne se sont fait évincer d'une négociation face à la capacité réflexive et de mise en forme des connaissances des biologistes, les laissant sans possibilité de fournir des argumentations discutables au cours de la négociation (Doidy, 2003).

Négociateur dans des réseaux multi-niveaux

Au-delà de cet aspect multirationnel des réseaux, leur analyse a montré qu'un système d'interdépendance joue un rôle majeur dans la régulation des relations sociales, procurant aux membres des ressources tout en les engageant entre eux (Grossetti et Barthe, 2008). Par ailleurs, les approches de la négociation ont montré l'influence du lien entre les mandataires et leurs mandants dans la recherche de l'accord¹. Ainsi, l'analyse des processus de négociation doit plutôt porter sur l'analyse de réseaux multi-niveaux où chaque représentant se trouve en relation avec les membres de son groupe de référence au sein duquel les arrangements de préférences et la conformité aux normes de la négociation doivent être également discutés.

Les réseaux multi-niveaux

L'analyse de réseaux multi-niveaux permet de montrer un lien entre la position des acteurs dans ces systèmes d'interdépendances et leurs performances, c'est-à-dire leurs capacités à faire prévaloir leurs stratégies. En effet, « *les acteurs gèrent leurs interdépendances de niveaux différents en construisant des régimes d'accumulation, d'appropriation et de partage des ressources, entre pairs et avec leurs supérieurs hiérarchiques ou leurs subordonnés* » (Lazega et al, 2007 : 95). L'étude des deux niveaux de structuration du réseau permet ainsi d'identifier les acteurs « *qui bénéficient d'un accès plus ou moins aisé à des ressources circulant dans chaque niveau et à mesurer leur performance relative* » en fonction des ressources mobilisées (Lazega et al, 2007 : 96). Cette approche permet de comprendre le lien

¹. D'ailleurs, dans son article D. Druckman (2008) souligne que jusque dans les années 1960, les théoriciens de la négociation considéraient que le lien entre les mandants et leurs mandataires était le facteur essentiel de structuration des négociations.

entre une structure sociale représentée par un réseau multi-niveau, la position d'un acteur en son sein et ses capacités d'action mesurées en termes de performances dans le réseau multi-niveaux. Les régimes d'accumulation exprimés dans les réseaux inter-organisationnels ont montré que les acteurs individuels sont positionnés en fonction de leur centralité dans les deux niveaux du réseau. Les acteurs centraux sont ceux qui peuvent accumuler, s'approprier et articuler des ressources circulant conjointement dans les deux niveaux des réseaux. Toutefois, il existerait des stratégies de gestion des interdépendances pour les acteurs non centraux qui permettraient de rattraper partiellement leur déficit.

Dans l'article d'E. Lazega *et al.* (2007), la démonstration du lien entre les caractéristiques des réseaux multi-niveaux, la position de l'acteur et ses performances a été effectuée à partir de l'étude de l'organisation de la recherche en cancérologie en France. Certes, un processus de négociation n'est pas comparable à l'organisation de la recherche en cancérologie. Toutefois, dans les deux cas, la forme de la structure semble relativement proche. Il s'agit d'étudier des réseaux partiellement enchâssés conduisant certains acteurs à obtenir une position centrale et à ainsi améliorer leur performance dans le niveau inter-organisationnel en raison des ressources qu'ils arrivent à accumuler par l'organisation en multi-niveaux. Dans le cas de la recherche en cancérologie, ces ressources permettent de faire prévaloir les stratégies de recherches portées plutôt par les acteurs centraux alors que dans le cadre de négociation, les positions serviraient à améliorer la prise en compte de leurs préférences dans l'élaboration des accords. L'hypothèse qui guide cette réflexion est que dans les deux cas, ce modèle d'analyse en montrant les dynamiques des processus d'accumulation, de partage et d'appropriation des ressources, rend compte de la différenciation, à la fois, des capacités d'agir des acteurs et de leurs possibilités à faire prévaloir leur propre stratégie. L'analyse de l'arrangement des préférences des parties dans les négociations doit permettre de comprendre la façon par laquelle un processus de négociation gère ces différences. Plus globalement, ce schéma permet de référer le cadre de la négociation à la structure sociale dans laquelle il prend place.

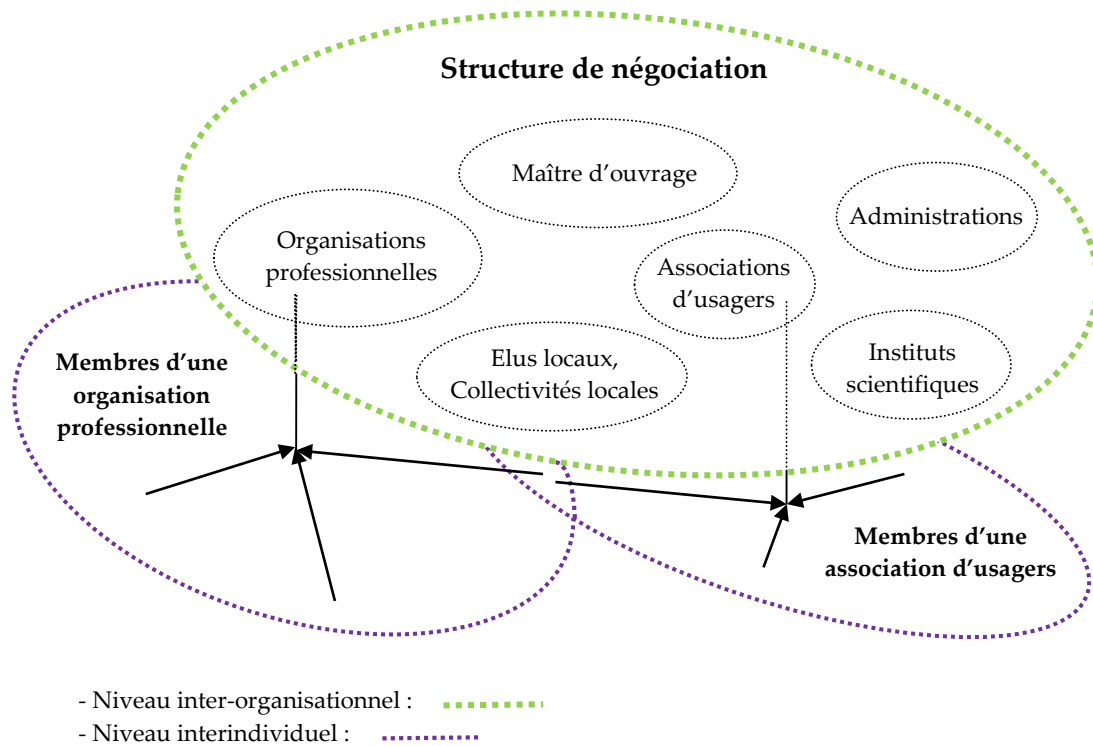
La négociation en réseau multi-niveau

Cette représentation d'un processus de négociation peut être schématisée, d'un point de vue analytique, par deux systèmes d'interdépendance superposés et partiellement enchâssés :

- D'une part, on peut repérer la structure de négociation constituée des représentants mandatés par les organismes mobilisés par le dispositif,
- D'autre part, on peut identifier les groupes sociaux composés des membres de ces organismes entre lesquels les mandats de leurs représentants ont été

discutés et devant lesquels les mandataires devront rendre compte de l'avancement des négociations et de l'accord (cf. schéma n°3.3).

Schéma n°3.3 : Organisation multi-niveaux d'une négociation



Dans les processus de négociations des dispositifs environnementaux, ce sont souvent les mêmes catégories de représentants qui siègent (mandataires du maître d'ouvrage, d'organisations socioprofessionnelles, d'administrations décentralisées, d'organismes scientifiques, d'associations d'utilisateurs, de collectivités locales ou d'élus locaux), participant tous au processus de négociation. Les systèmes d'interdépendances sont organisés en réseaux reliés entre eux, verticalement, par les acteurs intégrés aux deux niveaux de la structure et, horizontalement, par les acteurs ayant de multi-appartenance. Il a été montré à différentes reprises la multi-appartenance des experts-scientifiques, à la fois, membres d'instituts scientifiques, d'associations environnementalistes et parfois du réseau organisant le pouvoir local (Kerbiguet-Charlier, 2004 ; Van Tilbeurgh, 2007 ; Van Tilbeurgh et Chartier, 2010).

Dans les négociations étudiées, le niveau interpersonnel du réseau est représenté par les membres soit, d'associations, de syndicats professionnels, ou d'une collectivité locale, soit par les membres d'organisations aux règles sociales

plus contraignantes comme une entreprise ou une administration. L'analyse de la négociation comme résultant d'une structure en double niveau permet de lier les positions des négociateurs et leur stratégie à un contexte élargi. Ce contexte interfère avec le cadre cognitif des négociations, le contenu des mandats des négociateurs reposant sur l'organisation de l'expérience et la mobilisation des connaissances des membres du groupe de référence. Cette organisation des négociations permet ainsi d'y inclure un ensemble hétérogène de groupes d'acteurs, mandatés et mandataires, tous participants à l'élaboration de prescriptions y intégrant ainsi une variabilité d'expériences et de connaissances du milieu même si des hiérarchies les organisent entre elles. Elle permet également d'avoir une très fine perception des conditions environnementales en fonction des projets sur le milieu (productif, récréatif, etc.). Plus globalement, ce type d'organisation des négociations permet de prendre en compte la variabilité et la complexité, à la fois, de l'environnement naturel, mais également des projets humains sur ce milieu même si le processus de décision est rarement co-construit jusqu'à son terme.

Cette organisation des négociations a également des effets sur le cadre normatif des négociations, les attitudes concernant l'arrangement des préférences des parties étant également discutées au sein du groupe de référence. De plus, la marge d'autonomie du négociateur par rapport à ses mandataires peut être plus ou moins lâche, ce qui, bien entendu, a des effets sur l'accord. Ainsi, certains représentants appliqueront exclusivement le mandat qui leur a été attribué alors que d'autres se référeront à ce mandat de manière plus distante, renvoyant ici à des conceptions différenciées du rôle de négociateur. Cette marge d'autonomie a conduit deux mandataires à prendre des positions diamétralement opposées pour un mandat identique lors des négociations autour du parc national marin de la mer d'Iroise par exemple.

Plus globalement, l'introduction de la négociation dans un processus de prise de décision collectif en a modifié leur dynamique. En effet, la négociation transforme le principe de légitimité de la décision. Dans bien des cas, la décision prise dans le segment négocié du processus décisionnel est reproduite dans la décision prise dans les autres segments. Ainsi, le principe d'élaboration négociée de la règle est respecté. Toutefois, dans certains dispositifs environnementaux, cette négociation s'est traduite par l'ajout d'un segment négocié à la décision sans modifier la prise de décision opérationnelle qui reste sous le contrôle du promoteur du projet. Un même processus décisionnel repose ainsi sur différentes formes de légitimité de la décision.

Il serait ainsi réducteur d'assimiler la diffusion des énoncés environnementaux globaux à un simple processus de globalisation sans le

qualifier plus finement. En même temps que ces négociations reposent sur des énoncés globaux, elles doivent permettre de prendre en compte la variabilité locale de l'environnement, mais surtout des façons de le prendre en compte. La diffusion des énoncés globaux et leurs structures de négociation témoignent plutôt d'un nouveau rapport à l'espace, d'une nouvelle mise en ordre environnementale de l'espace qui se construit par un emboîtement des échelles globale et locale. Dans cette perspective, les structures de négociation environnementales sont les dispositifs au sein desquels s'opère cet emboîtement d'échelles autour d'une mise en débat des règles sociales.

L'expérience et l'anticipation : une dynamique cognitive

Le contenu cognitif des débats publics a souvent été questionné dans les travaux interrogeant des dispositifs environnementaux. Une première série de publications a porté sur le contenu et le rôle de l'expertise scientifique devant la place qui lui était laissée (Roqueplo, 1976 ; Theys et Kalaora, 1992). D'autres travaux ont porté soit sur l'analyse des savoirs mis en œuvre pour produire à partir du milieu naturel (Darré, 1985, 1996 ; Delbos et Jorion, 1984 ; Blanc, 2009) soit sur l'articulation de différents savoirs dans les dispositifs environnementaux (Wynne, 1999 ; Doidy, 2003). Ce premier axe de recherche a permis d'identifier différents types de connaissances du milieu naturel et leurs lignes de tension.

Parallèlement, les travaux des anthropologues comme ceux de P. Descola (2005) ont montré la variabilité de la relation à la nature à travers les aires culturelles. Cette démonstration, aussi intéressante soit-elle, est restée à un niveau général d'analyse. Les travaux de M. Thompson et *al.* (1990) ont plutôt porté sur les différentes représentations de la nature et de la capacité de l'être humain à agir sur cette nature dans une même aire culturelle. En partant d'un espace homogène, ces auteurs ont établi les variations des représentations de la nature, les acteurs interprétant leur relation au milieu naturel à travers des biais culturels. Ces derniers travaux ont rapporté les dissonances cognitives non pas à des formes de connaissances ou à des méthodes de construction des connaissances, mais aux types de relations sociales au sein desquelles la relation au milieu naturel prend forme. Ces biais viendraient s'ajouter à la variation des types de connaissances pour rendre compte de la dissonance cognitive dans la relation aux êtres vivants non-humains et aux paysages.

Ces deux approches, par la sociologie et par l'anthropologie, convergent pour montrer que les contenus cognitifs dissemblables procèdent, à la fois, de méthodes, de valeurs et de prémisses distinctes ainsi que d'une empreinte sociale

spécifique résultant d'une différenciation des relations sociales au sein desquelles ils émergent. Il existe ainsi différentes façons de construire la relation aux êtres vivants non humains et aux paysages, incommensurables entre elles. Toutefois, avec l'analyse des situations de négociation, les enjeux cognitifs reposent moins sur la caractérisation de différents types de connaissances que sur la façon dont les accords se stabilisent. Il s'agit donc de comprendre comment ces dissonances cognitives s'articulent dans des situations de confrontation et de légitimité différenciée de ces connaissances et quels enjeux ces articulations soulèvent dans les négociations.

Dans une première partie, la dimension cognitive des négociations environnementales est analysée à travers les lignes de tension qui structurent temporairement l'espace des négociations. Puis, dans une seconde partie, ce sont les enjeux cognitifs des négociations qui sont discutés. Ces réflexions sortent du cadre *stricto sensu* des négociations pour analyser la façon dont les débats dans les négociations orientent les pratiques des usagers.

1. Les lignes de tension cognitives

Plusieurs lignes de tension peuvent structurer les négociations. Ces confrontations renvoient pour la plupart aux caractéristiques des connaissances mobilisées dans l'opérationnalisation concrète des valeurs. Elles opposent les connaissances à travers leurs méthodes de construction, les rendant incommensurables entre elles. A un niveau général, ces tensions peuvent se cristalliser en raison de divergences introduites dans l'opération de concrétisation des valeurs résultant soit des valeurs mobilisées, soit des méthodes de construction des connaissances.

Les espaces productifs et naturels

Une première ligne de tension oppose les projets humains concernant le milieu. Le projet des uns renvoie avant tout à sa mise en valeur économique alors que pour d'autres il s'agit d'abord d'y protéger la biodiversité. Ces projets ne s'opposent pas autour de ces deux postures, il s'agit plutôt de deux pôles entre lesquels les acteurs se positionnent.

Les espaces productifs

Les espaces ruraux, littoraux, montagnards ou maritimes peuvent être caractérisés par la prégnance d'éléments naturels comme des arbres, des champs, des roches, de l'eau, du sable, etc. Toutefois, leur degré d'anthropisation est extrêmement variable, allant d'un espace ne possédant quasiment aucune

marque visible d'anthropisation, comme un îlot inhabité, à des espaces largement conçus et aménagés par les humains comme c'est le cas des espaces agraires qu'ils soient de bocages ou plus ouverts. Dans tous les cas, la prégnance d'éléments naturels laisse la possibilité d'interprétations divergentes de ces espaces. G. Bertrand (1975) a montré la distinction entre des éléments naturels et l'interprétation, le sens, que les sociétés affectent à ces éléments naturels, ce sens évoluant en même temps que ces sociétés.

Dans cette perspective, A. Micoud (1993) a souligné le rôle des grilles d'interprétation du milieu naturel. Selon lui, les sociétés organisées autour de l'exploitation des ressources naturelles (l'agriculture, la forêt ou la pêche) construisent leur relation au milieu à partir de l'identification de ses capacités productives. Si on se réfère aux sociétés agraires qui ont survécu en France jusque dans les années 1960, le sens affecté par cette grille au milieu naturel était lié à sa productivité. Ainsi, la dichotomie opérée entre les animaux domestiques et sauvages renvoyait à l'existence de schèmes cognitifs directement issus de l'agriculture. *«Est sauvage dans la société traditionnelle ce qui, étymologiquement, est défini par le lieu où il se trouve : salvaticus, en bas latin, est une altération de silvaticus, de silva, forêt. Cette dualité indique donc un ordre des choses, ou plus exactement, un cadre de pensée et de représentation qui dit de quel côté se trouve l'ordre, le cultivé, le civilisé, et de quel autre côté, à quelle limite se tient son envers qui, continuellement, le menace. Le sauvage (...) dans cette représentation traditionnelle est donc l'autre de la culture, de la culture des champs autant que de celle qui fait qu'il y a société humaine »* (Micoud, 1993 : 208).

Cette grille d'interprétation renvoie, en premier lieu, à une opération de mise en ordre du monde, ce qui est désigné comme sauvage et qui menace potentiellement l'ordre social peut être combattu par les humains. Certains animaux, plus menaçant que d'autres car côtoyant au plus près l'espace cultivé quand les conditions d'approvisionnement se font plus difficiles, sont ainsi impitoyablement chassés comme le loup et le renard. Il en est de même pour les végétaux sauvages qui sont de plus en plus combattus à mesure que l'on se rapproche de l'espace habité. Par ailleurs, il existe également des animaux ni sauvage, ni domestique comme le chien errant, par exemple, qui appartient aux deux mondes et qui est traité dans l'entre deux (Bobbé, 1999). Dans ces sociétés, la grille d'interprétation de l'espace rural était liée aux rapports sociaux qui les organisaient, des rapports de production agricoles. Dans de nombreuses sociétés, d'ailleurs, la relation à l'espace naturel ne s'est pas instituée autour de cette dichotomie entre sauvage et domestique. P. Descola (1994) a montré dans son analyse de la société Achuars en quoi cette dichotomie n'avait pas de sens pour rendre compte de la relation des Achuars à leur milieu (absence de plantes et d'animaux domestiqués, absence d'espaces domestiques/sauvages, etc.), d'autres

rapports sociaux produisent d'autres mises en forme de la relation au milieu naturel.

Dans les agrosystèmes européens, le sens de cette dichotomie sauvage/domestique a maintenant évolué à l'image des sociétés dans lequel il prenait forme. Aujourd'hui en France, les animaux dits sauvages menacent peu l'ordre de nos sociétés (exception faite du loup, du vautour et de l'ours pour les éleveurs et les Ministères de l'agriculture et de l'écologie). Certes, les pratiques cynégétiques qui avaient pour objectif de contenir ce sauvage dans les limites admissibles perdurent. Toutefois, elles font de plus en plus l'objet d'une contestation tout en se renouvelant à travers les notions de régulation des cheptels soutenues, par exemple, par les membres de l'Association Nationale pour une Chasse Ecologiquement Responsable¹ ou bien encore par les pêcheurs à la ligne s'opposant à la mise à mort des poissons pêchés (pêche no kill). La publication chaque année par les préfetures de la liste des animaux nuisibles, faisant référence à ces animaux qui détruisent les cultures, est également l'objet de contestations. De la même façon, la représentation populaire de certaines figures du sauvage change. Il en est ainsi, en particulier, du renard et du loup lesquels dans la littérature enfantine ou au cinéma ne sont plus présentés comme des menaces de l'ordre social. Dans certains ouvrages de littérature enfantine, le loup est même présenté comme le protecteur de l'ordre social humain troublé par un homme monstrueux, un ogre (représentant la figure du pédophile) que le loup finit par dévorer délivrant les enfants d'une mort certaine (de Pennart, 1998). Comme auparavant, le sauvage continue d'organiser l'ordre social humain, mais aujourd'hui il en devient une composante positive.

Les espaces naturalisés dans la négociation

Toutes ces évolutions peuvent être interprétées comme autant d'indices traduisant la transformation de la figure de l'animal sauvage dans nos sociétés et, plus largement, la figure du sauvage qui devient valorisée. Cette représentation du sauvage est emblématique d'une nature qu'il faut, à la fois, préserver pour les générations futures et mettre en scène, dans des réserves, pour le plaisir d'un public plus ou moins averti (Micoud, 1993). Les espèces réputées sauvages deviennent ainsi des marqueurs d'une entité, une nature qui s'oppose à l'artificialité des modes de vies urbanisés. Croiser ces espèces identifiées comme sauvages sur le bord d'un chemin lors d'une randonnée atteste ainsi de la rencontre avec la Nature quand bien même cette rencontre a lieu sur des chemins

¹ Cette association a été créée en mai 1989 et agréée en décembre 1992 au titre de la protection de l'environnement. Elle a pour objectif «de promouvoir un exercice de la chasse en accord avec les exigences de la société actuelle et les réalités écologiques, d'inciter au changement de comportement du chasseur afin qu'il use d'une manière réfléchie des dons de la nature, de participer aux actions de sauvegarde et de gestion des habitats avec les autres usagers et protecteurs de la nature ainsi que de servir de passerelle entre le monde de la chasse et celui de l'écologie» selon son site «assoc.orange.francer».

aménagés, sécurisés, balisés par les humains voire même conçus par les humains pour que cette rencontre puisse avoir lieu. Toutefois, à côté de cette valorisation du sauvage et de sa protection, la lecture du milieu en termes productifs perdure.

Dans certaines situations de négociation, les tensions peuvent révéler des oppositions qui relèvent de conceptions différenciées de l'espace. Ainsi, les conflits autour de la mise en place d'un espace protégé ou d'un parc éolien clivent d'un côté, une représentation de l'espace en tant qu'espace productif ; pour les pêcheurs plaisanciers, par exemple, l'espace de la mer d'Iroise est d'abord un espace productif. D'un autre côté, ce même espace peut être conçu comme un morceau de nature sauvage qu'il faut préserver avant qu'elle ne soit détruite. En l'absence de fortes tensions, il est possible de concilier ces représentations en limitant, par exemple, l'effort de pêche et en le réservant aux espèces dont le renouvellement est assuré. Mais dans certaines situations exacerbées, la recherche d'accord peut être suspendue, chaque partie s'arc-boutant sur ses valeurs de références (cf. encadré n°4.1).

Encadré n°4.1 : Les valeurs dans les négociations

Dans les tensions autour des parcs éoliens, les positions qui pouvaient être conciliables entre un cadre de vie à préserver et une activité agricole à pérenniser ont été construites, à un moment donné, comme incompatibles. Les uns, se concevant comme vivant dans la nature, voulaient en jouir sans trace d'anthropisation supplémentaire alors que les autres, résidant au milieu d'un plateau agricole, considéraient que ces machines, élancées et élégantes, ne modifieraient en rien son degré d'anthropisation.

Dans les deux cas, les éoliennes étaient interprétées comme des objets industriels. Pour les uns, elles n'étaient donc pas à leur place dans la nature, elles la dégradent de leur simple présence. Considérées comme une pollution, une souillure, ces machines introduisaient une confusion entre deux catégories, l'une définissant le naturel et l'autre l'artificiel, l'industriel (Douglas, 1966). Pour les autres, l'éolienne était certes un objet industriel, mais dressée au milieu d'un plateau dédié à la production agricole sa présence ne choquait pas voire même embellissait l'espace agricole (Van Tilbeurgh, 2006).

Dans les négociations autour de dispositifs environnementaux plus spécifiquement adressés aux agriculteurs, les tensions clivent les positions autour d'enjeux similaires. L'espace agricole est-il principalement voué à la production agricole ou bien doit-il être géré en fonction de facteurs autres que productifs permettant de le protéger des excès des activités humaines ? Les réponses apportées dans les réseaux interindividuels sont fonction de la représentation qu'à l'exploitant agricole de son rôle professionnel. Pour les uns, ce rôle est rapporté seulement au monde agricole. L'exploitant vit alors dans un espace avant tout agricole. Il cherche des solutions productives exclusivement dans les institutions agricoles comme les Chambres d'agriculture. Il n'y a pas d'anticipation de demandes et de besoins autres que ceux portés par les filières

agricoles. En revanche, d'autres exploitants conçoivent leur rôle professionnel à l'intérieur d'un monde partagé. Les solutions productives sont alors recherchées sans exclusivité conduisant certains à privilégier des chambres d'hôtes, un camping à la ferme ou une production biologique avec ou non un atelier de vente directe. De la même manière, ces exploitants anticipent les demandes des non agriculteurs relatives aux nuisances induites par leur système de production, tout en étant particulièrement vigilants pour baisser, autant que faire se peut, l'impact environnemental de leur exploitation (Van Tilbeurgh *et al.*, 2008).

D'une manière plus générale, la compatibilité qui se construit dans les négociations entre ces deux grilles d'interprétation du milieu naturel est liée à la légitimité des valeurs environnementales partagées par les négociateurs. Aujourd'hui, la large diffusion des valeurs environnementales facilite l'intégration dans une grille d'interprétation productive de mesures de protection. Toutefois, l'expression de la comptabilité concrète entre ces deux systèmes de valeurs reste à chaque fois incertaine car ils recoupent d'autres lignes de tension opposant, plutôt, les méthodes de construction des connaissances.

La différenciation de l'espace et du temps

138

La variabilité ou la variance

Certaines connaissances reposent essentiellement sur la prise en compte de la variabilité du milieu alors que d'autres se fondent plutôt sur la réduction de cette variabilité. La plupart des connaissances scientifiques repose sur la réduction de la variabilité alors que les praticiens (marins-pêcheurs, agriculteurs, goémoniers, ostréiculteurs, etc.) produisent plutôt à partir de la variabilité du milieu naturel. Cette ligne de tension a été structurante dans le conflit autour de la modification des normes professionnelles en ostréiculture, beaucoup d'ostréiculteurs n'adhérant pas aux positions de leur organisation professionnelle qui reprenait les résultats des expertises scientifiques imposant aux ostréiculteurs une diminution des stocks d'huîtres sur leurs concessions¹ (Van Tilbeurgh, 1994). Elle a été visible également dans la mise en place du parc marin entre certains marins pêcheurs et leur organisation professionnelle affaiblissant, par-là, les positions de l'organisation professionnelle dans les négociations. Dans les situations observées, cette tension est surtout visible dans les négociations au sein d'organisations professionnelles. Dans les négociations inter-organisationnelles, les parties légitiment généralement le passage entre des connaissances construites pour produire des êtres vivants, nécessitant une

¹ Suite à une épizootie qui décima les huîtres, les écologues de l'IFREMER ont montré l'existence d'une relation entre les niveaux de stocks d'animaux dans une baie et l'apparition d'une épizootie. L'imposition d'un niveau maximum de stocks devait permettre d'espacer voire d'enrayer les épizooties.

grande connaissance de la variabilité du milieu, et celles construites dans un but de généraliser une connaissance des processus biologiques¹.

Cette tension se révèle, dans les organisations professionnelles, à travers la remise en cause par les praticiens des recherches scientifiques, ceux-ci accordant peu de crédit aux résultats scientifiques comme aux rapports d'expertise. Elle renvoie à des divergences dans les processus de construction des connaissances, l'expérience pour les uns et l'expérimentation pour les autres. Comme je l'ai montré dans mes travaux (1994), ces processus ne reposent pas sur les mêmes conceptions du temps et de l'espace. Les praticiens font reposer l'expérience sur l'observation du milieu. Il s'agit, pour eux, d'acquérir une connaissance certaine et intime de leur espace productif pour pouvoir profiter des avantages qu'il offre afin de produire selon les besoins de l'exploitation. Ainsi par exemple, les ostréiculteurs déplacent leurs huîtres sur leurs concessions pour qu'elles atteignent les caractéristiques demandées par leurs clients en fonction des particularités de chacune de leurs concessions². Pour les biologistes, à l'inverse, les recherches ne prennent sens que dans la mesure où les chercheurs parviennent à les détacher de leur inscription dans un espace spécifique, les expérimentations *in vitro* représentant le point d'aboutissement de cette démarche.

La tension autour de la dimension temporelle relève de la même logique. L'expérimentation scientifique a longtemps cherché à éliminer le temps comme source de contingence³. Sans rentrer dans un débat sur l'introduction de la dimension temporelle comme facteur de structuration des objets scientifiques, on peut noter que la pratique professionnelle des biologistes de l'IFREMER introduisait plutôt leurs résultats dans un temps répétitif (résultats identiques pour des conditions initiales identiques). Là encore, l'expérimentation *in vitro* permet de détacher plus encore les résultats de la recherche d'une inscription temporelle contingente. Au regard de cela, la pratique des ostréiculteurs s'inscrit dans une durée linéaire, irréversible, où le temps est étalonné sur l'expérience du milieu (variabilité due aux saisons incluses).

Que cela soit avec les ostréiculteurs, les marins-pêcheurs, les pêcheurs à la ligne ou les agriculteurs, les connaissances scientifiques réduisant la variabilité du milieu ne font pas systématiquement écho aux conceptions du temps et de

¹. Dans leur ouvrage G. Delbos et P. Jorion (1984) pointent le rôle des savoirs scolaires dans l'apprentissage, non pas des savoirs scientifiques en tant que tels, mais de la légitimation de ces savoirs. Or, les représentants des organisations professionnelles dans les situations observées étaient souvent parmi les plus diplômés de leur groupe de référence.

². A certains moments l'huître profitera d'une nourriture abondante pour une croissance rapide alors qu'à d'autres moments l'ostréiculteur préférera ralentir la croissance pour accroître sa chair en la disposant sur d'autres concessions possédant des caractéristiques naturelles différentes.

³. L'analyse du traitement de la dimension temporelle dans les productions scientifiques ainsi que son évolution ont fait l'objet de différentes publications en épistémologie dans les années 1980, cf., en particulier, Prigogine et Stengers, 1979.

l'espace des praticiens. Les dispositifs de gestion environnementale n'ont aussi pas de sens pour les praticiens pour lesquels la connaissance experte n'est pas un outil de connaissance pertinent. Dans les négociations avec les marins-pêcheurs ou les agriculteurs familiaux, les praticiens défendant ce point de vue n'ont jamais réussi à le faire prévaloir. Même quand ils n'étaient pas marginalisés au début des négociations, progressivement, avec le poids de l'organisation professionnelle, ces praticiens n'ont pas réussi à être entendus, s'excluant progressivement des discussions. Cette exclusion résulte de différents processus. Elle peut être provoquée au cours de la mise en débat de ces connaissances, celles des praticiens se prêtant moins que celles des scientifiques à une discussion publique (Doïdy, 2003). Dans le groupe de marins-pêcheurs, elle a résulté de la succession des générations. En effet, les jeunes générations, plus instruites en termes de connaissances scolaires car l'installation est aujourd'hui soumise à l'obtention de diplômes professionnels, remplacent les praticiens les plus âgés (les plus distants avec les conceptions spatio-temporelles scientifiques). Avec le temps, ils finissent par exclure du débat les points de vue portés par leurs aînés. Ce renouvellement générationnel a permis, en particulier, de faire adhérer les groupes de marins-pêcheurs aux positions des responsables de leur organisation professionnelle soutenant le parc marin.

L'expérience ou l'anticipation

Cette première ligne de tension méthodologique peut être renforcée par une seconde qui renvoie, plus spécifiquement, à la conception du temps de référence de l'action portée par les acteurs. Comme je l'ai montré dans mes recherches sur le parc marin de la mer d'Iroise, cette tension oppose les acteurs dont les revendications résultent d'un usage actuel du milieu tout en s'appuyant sur des pratiques anciennes à ceux qui raisonnent sur une situation présente par anticipation d'une situation future. Elle revient à opposer une action prenant le passé comme référence à une action reposant sur une anticipation du futur. La légitimité de la revendication, pour les uns, renvoie à des expériences passées mais réactualisées alors que, pour les autres, elle repose sur l'identification de pratiques qui menaceraient, à plus ou moins long terme, la pérennisation de la situation actuelle. En fonction de ces deux positions, les outils conceptuels mobilisés comme les objets intermédiaires de connaissance divergent. L'anticipation du futur est réalisée par la mobilisation de deux outils, la notion de risque et celle de patrimoine, tandis que la mobilisation des expériences est effectuée à travers la notion de tradition, d'usages traditionnels, pouvant glisser stratégiquement sur la notion d'identité (cf. encadré n°4.2).

Encadré n°4.2 : Expérience ou anticipation

Les négociations inter-organisationnelles autour de la création du parc national marin se sont structurées autour de cette opposition. Ainsi, dans les deux premiers projets, l'identification des objectifs du parc a reposé sur l'avis d'experts scientifiques où il s'agissait de pérenniser un milieu construit comme exemplaire. L'émergence du 3^{ème} projet résulte de la consultation de la population riveraine et des positions de certains experts scientifiques. La consultation avait montré qu'un certain nombre d'usagers de la mer d'Iroise appuyés par quelques experts scientifiques souhaitaient un espace protégé plutôt pour prémunir le milieu de risques environnementaux auxquels cet espace serait confronté dans un futur plus ou moins proche (déballastages sauvages, pollutions terrestres d'origine agricole et urbaine, diminution de la ressource halieutique, dégradations dues à une pratique touristique mal maîtrisée, changement climatique etc.). La notion de gestion durable a alors été proposée comme première réponse à ces questions (Hily et Chlou-Ducharme, 2002). Lors de la définition de la gestion intégrée, la place des risques environnementaux a pris plus d'importance jusqu'à être définitivement entérinée par les experts-scientifiques en 2003 et à apparaître dans les statuts du parc naturel de la mer d'Iroise en 2007. Dans le même temps, certains experts scientifiques ont promu l'idée que le parc devrait également inscrire parmi ses objectifs la protection du patrimoine culturel maritime. Sa gestion comme celles des risques environnementaux a ainsi été posée comme des objectifs de l'espace protégé.

Au moment où les nouveaux objectifs du parc redessinaient l'espace protégé (Van Tilbeurgh, 2008), un groupe composé pour l'essentiel de pêcheurs plaisanciers (marins pêcheurs professionnels en retraite) s'organisait, s'opposant à la création du parc. Regroupés autour d'une association, ces pêcheurs ont contesté le projet de protection. Cette association s'opposait à toutes contraintes supplémentaires sur l'exercice de leur pêche au nom du respect de leurs « us et coutumes », de leurs pratiques traditionnelles, quelquefois qualifiées d'ancestrales¹. A certains moments, cette association a défendu l'argument que c'était en raison de leurs pratiques et de celles de leurs parents que la mer d'Iroise avait pu conserver un bon état écologique, il n'y avait donc pas lieu de les modifier.

Les négociations interindividuelles peuvent également être traversées par cette tension. Ainsi, lors de la mise en place des programmes de restauration de la qualité de l'eau, il a été montré que certains agriculteurs prenaient position par rapport à leurs expériences passées alors que d'autres préféraient affirmer une position à partir d'une anticipation des conséquences de leurs décisions (Salles *et*

¹ Une fois qu'ils n'exercent plus les marins pêcheurs ont le droit de continuer à pêcher, mais leur effort de pêche est strictement limité. Au cours des négociations, il a été soulevé le fait que cette limitation était sans doute peu respectée car très peu contrôlée. Les marins pêcheurs plaisanciers participeraient donc également à la surpêche qu'un parc se devrait de maîtriser.

al., 1999, Lémery, 2003). Ici également, les connaissances scientifiques et leur réfutation sont un élément essentiellement dans la définition des positions. Les premiers réfutant les expertises scientifiques à partir de leur familiarité avec le milieu naturel tandis que les seconds sont attentifs aux résultats de la recherche scientifique. Les agriculteurs, comme les marins pêcheurs plaisanciers mais sur un autre registre, se présentaient comme seuls garants d'un espace rural dynamique participant à l'équilibre du milieu naturel en raison de leur longue pratique du milieu.

Ces exemples permettent de saisir cette tension autour du temps de référence de l'action dans l'élaboration des connaissances. Cette tension soulève différents questionnements. La première d'entre elle concerne la nature des anticipations permise par les notions de risque et de patrimoine. Selon M. Douglas et A. Wildavsky (1983), le risque serait le produit d'une connaissance sur le futur et d'un accord sur le type de société ou sur l'ordre social souhaitable. En d'autres termes, le risque non seulement permet d'anticiper les conséquences des décisions, mais en plus cette anticipation est une mise en ordre du monde. Il permet de politiser les menaces, un risque n'émergeant que s'il existe au sein des systèmes sociaux un accord pour l'identifier comme une menace. Ainsi, quand l'accord se dégage, le risque participe à la mise en ordre du monde en affectant un sens particulier aux processus identifiés.

Cet accord s'inscrit dans une anticipation du futur car ce que le risque menace, c'est la pérennité d'un bien environnemental donc sa transmission aux générations futures. Pareillement, la notion de patrimoine sert à identifier ce qui doit être transmis aux générations futures en opérant une rupture avec le passé à travers sa représentation par des restes matériels (Guillaume, 1990). En effet, à travers la patrimonialisation d'une culture ou d'un milieu naturel, il s'agit de représenter une certaine idéalisation du passé (Jeudy, 1990). Or, le plus souvent, le passé s'exprime à travers le présent selon des modalités immatérielles et symboliques. La patrimonialisation, au contraire, consiste à identifier pour transmettre aux générations futures une sélection des traces du passé. Ainsi, la construction d'un patrimoine crée une séparation entre le passé et le présent par accumulation de restes matériels. Par la patrimonialisation, le passé ne s'exprime plus à travers le présent. L'accumulation de restes matériels permet d'exclure du présent, le passé, en le rendant visible (Jeudy, 1990). La transmission de ces accumulations de restes matériels permet de construire une représentation idéalisée du passé légitimant l'action des institutions chargées de le mettre en scène.

La mobilisation de la notion de pratiques qualifiées de traditionnelles, en revanche, renvoie à une autre légitimité. Il ne s'agit plus ici de séparer le passé du présent pour en conserver des traces, mais bien au contraire, de revendiquer une pérennisation des pratiques au nom d'un passé, d'une histoire, d'une

expérience. Ici, le nouveau contexte environnemental, comme une diminution des recrutements ou la dégradation des agrosystèmes, est occultée au profit d'une légitimité reposant sur la mobilisation du temps long, voire très long (les temps ancestraux). Dans les dispositifs de négociations observés, l'efficacité de cette revendication est fréquemment liée à la capacité des groupes qui en sont porteurs à relier cette revendication à une question identitaire (cf. encadré n°4.3).

Encadré n°4.3 : La question identitaire dans le parc marin

La revendication des pêcheurs plaisanciers a été interprétée dans le débat autour du parc marin comme étant une question identitaire, c'est-à-dire qu'il a été considéré que l'identité de ces pêcheurs plaisanciers était incarnée dans ces pratiques ancestrales. La référence identitaire des revendications des pêcheurs plaisanciers a été assignée par les observateurs des négociations et, en particulier, par les conseillers en communication ayant été familiarisés à quelques notions de sciences sociales et chargés d'organiser les enquêtes publiques. Ce glissement entre des « us et coutumes ancestrales » et le respect de l'identité des pêcheurs plaisanciers transforme cette notion en catégorie performative. A partir du moment où le respect des « us et coutumes » a été rattaché à la notion d'identité, les pêcheurs plaisanciers ont été écoutés et entendus dans les négociations du parc marin. Ce qui a abouti à redessiner la limite sud du parc. De la même manière, à partir du moment où des risques et un patrimoine sont identifiés, des catégories d'action leur sont associés dans l'élaboration des dispositifs.

Avec les notions de risque et de patrimoine, la performativité de ces catégories repose sur la notion de transmission aux générations futures, les négociateurs ou d'autres acteurs sélectionnant ce qui doit être transmis aux générations futures. Ainsi, par le parc marin, il s'agit de transmettre un écosystème d'une biodiversité exceptionnelle dans un espace exploité par les humains et balisé par des restes matériels de leur histoire, les phares en particulier. Les notions de risque et de patrimoine ont permis d'orienter les formes de gestion sur l'identification de ce qui fait consensus comme devant être transmis afin de pérenniser la société humaine en relation avec son environnement naturel. Il ne s'agit pas de transmettre aux générations futures un territoire en tant que produit de dynamiques naturelles et d'activités humaines. En revanche, avec la mobilisation de la notion de tradition ou d'us et coutumes réinterprétée par des références identitaires, la légitimité de la pérennisation repose sur l'histoire dans un contexte environnemental modifié. Certains agriculteurs ou pêcheurs plaisanciers rétablissent ainsi la légitimité de leurs usages malgré une réglementation professionnelle qui rentre en contradiction avec ces usages et la transformation du contexte environnemental dans lequel ils

s'inscrivent. Dans les négociations observées, les catégories de risque et de patrimoine ne possèdent pas de contenu prédéfini. Il a donc été possible d'intégrer, à la fois, les revendications formulées dans une dimension temporelle ayant comme référence le passé et celles découlant d'une anticipation de l'avenir.

La formalisation des connaissances

Une autre ligne de tension met en scène des oppositions dans la formalisation des connaissances introduisant des distinctions, à la fois, méthodologique et de communication dans le débat public. Cette ligne de tension est repérable dans les négociations et dans les deux niveaux des réseaux. Les connaissances formelles sont conçues pour être mobilisées indépendamment de leurs conditions de production. Elles passent par l'écrit (textes, mais également algorithmes, schémas, etc.). Dans ces connaissances, le rôle de l'écrit ne traduit pas simplement leur mode de formalisation, il traduit également une certaine organisation de la pensée, linéaire, répétitive et décomposable ainsi qu'une capacité à leur délocalisation reposant moins sur leur possibilité à monter en généralité que sur celle de les soustraire à des contingences locales.

L'exemple type de ces connaissances renvoie aux connaissances scientifiques, mais cela vaut également pour les connaissances administratives ou scolaires. Face à ces connaissances, il en existe d'autres qui n'ont pas été formalisées, mises à distance par un recours à un processus de distanciation par l'écrit. Cette caractéristique recoupe deux types de connaissances : celles construites dans et par l'expérience d'un milieu intrinsèquement instable et celles générées par des situations émotionnelles, l'émotion portant une dimension cognitive.

Les modes d'objectivation des connaissances

G. Delbos et P. Jorion (1984) en étudiant les connaissances des paludiers ont déjà souligné que les connaissances pratiques, en s'apprenant et se transmettant par le travail et l'observation, sont très éloignées des connaissances scientifiques et scolaires décomposables, pouvant être formalisées sous formes d'algorithmes directement transmissibles. Dans son article sur les concertations environnementales, E. Doidy (2003) interroge les conséquences de ce clivage dans les débats publics. Son analyse concerne une situation de concertation au sein de laquelle les groupes sociaux porteurs de connaissances autres que scientifiques avaient été marginalisés en raison, en partie, de la difficulté à transmettre leur connaissance du milieu dans un débat public. Devant les courbes, les graphes et les schémas des biologistes, les pêcheurs à la ligne n'avaient pas réussi à faire partager leurs connaissances intimes et particulières de la rivière. Devant les productions écrites des biologistes (et systématiquement

projetées maintenant), comment exprimer une connaissance d'un cours d'eau quand celle-ci repose sur un processus d'identification du pêcheur à sa proie pour savoir à quel endroit du cours d'eau elle se trouve tapie derrière un rocher, à attendre son repas¹ ? Ces travaux ont ainsi montré que derrière la capacité différenciée des connaissances à être formalisées, apparaissaient aussi leur capacité différenciée à être exprimée dans le débat public.

Les négociations, en privilégiant souvent des arguments passant par une mise en forme écrite donc issue d'un travail de décomposition et de séquençage des questions, sélectionnent les connaissances à partir desquelles les accords sont cherchés. Elles privilégient souvent un mode particulier d'objectivation des connaissances qui passe par leur distanciation écrite. L'objectivation des connaissances permettant de produire du sel, de pêcher, d'élever des animaux ou de cultiver des champs, se traduit par l'élaboration d'un produit (du sel, des huîtres, des poissons, etc.). Mais, ce mode d'objectivation ne renvoie pas aux règles du débat public et de l'argumentation contrairement à celui des connaissances scientifiques. Ainsi, ce qui distingue les connaissances informelles et formelles, c'est d'abord leur processus d'objectivation. Toutefois, il serait trompeur de réduire l'opposition entre ces connaissances à une opposition entre connaissances écrites et pratiques, même si cette opposition a déjà fait l'objet de nombreux commentaires².

La place des émotions

Les connaissances mobilisées par les experts scientifiques sont toutes formalisées à travers des rapports et montages audio-visuels, présentées sous formes de schémas, croquis, graphes, etc. et mobilisant des concepts, des théories, des schèmes explicatifs eux-mêmes également formalisés. Certes, la place de ces connaissances dans un accord varie, mais généralement elles jouent un rôle essentiel (cf. encadré n°4.4).

Encadré n°4.4 : La place des émotions

Dans les deux premiers projets de parc marin, c'est le groupe d'experts scientifiques qui était chargé d'identifier l'aspect exemplaire du milieu naturel et de réfléchir aux dispositifs nécessaires pour le pérenniser. Lors du premier projet, les experts scientifiques firent ainsi porter la protection du milieu sur les espèces « super-prédateurs » avec la création de réserves intégrales. Cette connaissance du milieu naturel fut formalisée par écrit et portée par les principaux acteurs favorables à la création de l'espace protégé. Dans le second projet, l'objectif de la protection selon les experts scientifiques portait, cette fois,

¹ Ce processus d'identification du chasseur à sa proie a été raconté à différentes reprises y compris dans la littérature (cf. *Le vieil homme et la mer* d'E. Hemingway ou *Moby Dick* d'H. Melville).

² Se référer en particulier aux travaux de J. Goody (1979) dans la volonté d'autonomiser l'écriture qui serait porteuse en elle d'effets sociaux et cognitifs propres.

sur la conservation de l'ensemble de l'écosystème mosaïque de la mer d'Iroise dans une perspective de développement durable et de gestion intégrée. Encore une fois, les experts scientifiques formalisèrent leurs connaissances dans un rapport (Le Duff, 1999) dont la première partie portait sur l'identification de l'aspect exemplaire et, la seconde partie, sur la transformation de ces connaissances en normes sociales permettant la mise en place d'un statut de protection. L'accord autour du troisième projet fut également formalisé sous forme écrite, même si la place des connaissances des experts scientifiques avait évolué dans la mesure où elles ont été confrontées à celles des autres acteurs.

Plus largement, dans la plupart des dispositifs de négociation, les connaissances mobilisées ne sont pas uniquement celles d'experts scientifiques, mais les connaissances mobilisées par l'accord sont toujours formalisées.

Dans son travail de thèse sur les experts scientifiques de la mer d'Iroise, M. Charlier-Kerbiguet (2004) avait déjà souligné que leur position à l'égard des différents projets de protection de la mer d'Iroise ne résultait pas uniquement de la mobilisation de connaissances scientifiques. Certains d'entre eux affirmaient un contenu émotionnel dans leur position à l'égard du futur espace protégé alors que jamais ces aspects n'étaient abordés dans leurs avis. De plus, les négociations en elles-mêmes ont été clivées à diverses reprises par des contenus émotionnels, traduits dans les accords provisoires, mais sans jamais apparaître explicitement. Ainsi, la place des super-prédateurs et les réserves intégrales qui ont été pensées pour les protéger furent argumentées également par un discours esthétique autour de l'animal et du milieu naturel avec l'animal. Dans d'autres dispositifs de négociation, et en particulier dans les conflits éoliens ou ceux autour des marées vertes, c'est même assez rapidement l'ensemble des négociations qui s'organise autour de contenus émotionnels portés par les parties engagées. Là encore, les accords formalisés ne rendent pas compte de l'engagement de ce type de contenus cognitifs dans les débats publics que cela soit dans les réseaux interindividuels ou dans les réseaux inter-organisationnels. Les seuls moments où une référence à ces contenus est assumée c'est pour tenter de les mettre à distance.

L'émotion comme relation cognitive

L'analyse des émotions collectives, celles générées dans des situations requérant des activités coordonnées suscitées par des espoirs ou des inquiétudes, des audaces ou des peurs (Quéré, 2012) montre la dimension cognitive des émotions et le rôle qu'elles peuvent jouer dans des situations de négociation. L'interrogation systématique sur le rôle social des émotions et des affects par la sociologie a été renouvelée récemment (Livet, 2002 ; Cefai, 2007 ; Traïni, 2009 ; Quéré, 2012). Dans son article, L. Quéré (2012 : 272) reprend les postulats sur les émotions qui ont été mis à distance par M. Emirbayer et C. A. Golberg (2005) :

- l'opposition entre la raison et l'émotion, qui a permis de dénier toute rationalité à l'expression de contenus émotionnels,
- l'opposition entre l'objectivité de certains contenus cognitifs et la subjectivité ou la dimension individuelle des émotions rattachant l'émotion aux individus et à leurs actions,
- enfin, l'opposition entre processus cognitifs et émotions, les émotions étant rarement considérées comme des relations sociales comprenant un contenu cognitif.

C'est par le biais des recherches sur la mobilisation collective que le rôle des émotions et des affects dans les débats publics a été à nouveau questionné. Le changement de perspective consiste pour l'essentiel à rattacher l'analyse des émotions non plus à des actions, mais à des situations (Cefai, 2007). Cette première approche avait été portée par J. Dewey qui a rapporté l'émotion à une situation et à un objet (une émotion n'existant que par rapport à un objet dans une situation). Selon L. Quéré (2012), il existe une situation dans « *laquelle se produit une réaction spécifique vis-à-vis d'un environnement empreint d'une qualité distinctive* ». Cette réaction qualitative serait due à un « *désajustement des croyances, des attentes, des orientations, des préférences et des plans d'action, voire de la réalité elle-même* » (Quéré, 2012 : 274). Deux éléments doivent être pris en compte pour rendre compte de la dimension cognitive de l'émotion dans l'expérience publique : la situation et le travail de révision suscité par les émotions. L'émotion serait une réaction à une situation dont les traits objectifs sont en relation avec des activités ou des dispositions, ces traits étant appréciés en fonction des préoccupations et des changements d'orientation qu'elles provoquent. Elle survient quand « *une situation dément ou dépasse les croyances, les attentes, les préférences, ou quand elle manifeste que les désirs ou les objectifs ne sont pas appropriés à la réalité* » (Quéré, 2012 : 280) (cf. encadré n°4.5).

Encadré n°4.5 : Les émotions et les négociations environnementales

La création d'un parc national avec les contraintes des usages qu'il ne manquerait pas d'imposer constitue une situation générant une émotion pour les pêcheurs plaisanciers se représentant comme usant librement de cet espace. Pareillement, les marées vertes qui envahissent certaines plages de Bretagne constituent un démenti d'un certain nombre de croyances et d'attentes pour les riverains et touristes tout comme les nouvelles réglementations imposant des bassins versants à basse fuite d'azote donc une diminution des cheptels pour les éleveurs ou bien encore les éoliennes pour certains résidents quand elles sont érigées dans un espace naturalisé.

Ces émotions génèrent un travail de révision à travers une action réactive laissant le choix de la résistance à l'interpellation des croyances ou de la révision des attitudes ou de la réalité (pour la faire concorder avec les désirs). En tant que

modalité de connaissance, l'objectivation de l'émotion repose sur ce lien entre l'émotion, un objet et la situation. Certes, l'émotion s'exprime à travers une action qui peut être individualisée, mais elle traduit la remise en cause collective des catégories de connaissances d'un objet en lien à une situation. Plus généralement, la fréquence de la dimension émotionnelle dans les négociations des dispositifs environnementaux témoigne des désajustements-ajustements cognitifs qu'ils génèrent auprès des négociateurs ou des mandataires locaux. L'inscription spatiale d'énoncés environnementaux bouscule ainsi les modes de connaissances, même ceux les plus intimement ancrés dans l'expérience. Certaines situations « à contenu émotionnel » débordent largement le cadre des négociations pour envahir tout l'espace public générant des mobilisations collectives. D'ailleurs, les situations émotionnelles les plus prégnantes se jouent, le plus souvent, dans l'espace public, au moment de ces mobilisations localisées, qui peuvent être d'une grande violence symbolique dans les relations entre les parties impliquées. De même, certaines dispositions d'un accord peuvent être formalisées pour répondre uniquement à des contenus émotionnels permettant soit de trouver un accord, soit de réintégrer dans les négociations des acteurs qui s'en étaient éloignés (Van Tilbeurgh, 2007).

Plus généralement, le rôle de l'émotion collective en tant qu'indicateur de dissonances cognitives dans les situations de négociation reste ambigu. D'un côté, cette émotion est suscitée voire revendiquée pour emporter l'adhésion des parties autour d'un accord (certes à côté d'autres arguments) d'un autre côté, l'émotion exprimée par des opposants dans l'espace public peut être utilisée pour discréditer leurs positions puis les marginaliser transformant ainsi le système local de relations sociales. Dans les deux cas, l'émergence du registre émotionnel a plutôt un effet de renforcement des clivages, rassurant chaque partie qui en joue dans sa détermination à faire avancer son point de vue. De la même façon, la mobilisation du registre émotionnel coïncide avec une étape bien précise du processus de négociation. Dans tous les cas, le registre émotionnel apparaît au moment de l'attribution ou de la redistribution des relations de confiance dans le nouveau contexte généré par la dissonance cognitive (cf. encadré n°4.6).

Encadré n°4.6 : Le registre émotionnel dans les négociations

C'est au moment où le projet de parc marin prend forme, quand les décisions définitives doivent être prises, que le registre émotionnel est convoqué. C'est également au moment où les opposants aux projets éoliens apprennent que le permis de construire des parcs sera attribué que ce même registre est développé, sanctionnant ainsi une perte de confiance dans les réseaux locaux. Ainsi, ce n'est pas contre les promoteurs que les opposants expriment leur émotion, mais bien contre les réseaux du pouvoir local qui n'ont pas répondu à

leur confiance pour gérer l'incertitude que représentaient ces nouveaux dispositifs sociotechniques à proximité de leur résidence.

Plus largement, ces lignes de tension se structurent autour d'enjeux sociaux traduisant toujours une concurrence autour des modalités de connaissance du milieu naturel et des règles qui en découlent. L'objectif de l'analyse transversale des enjeux des lignes de tension et des processus de mise en tension est de montrer la dynamique de la dimension cognitive dans les négociations.

2. Les enjeux des tensions cognitives

Ce qui distingue plus particulièrement les espaces cognitifs entre eux renvoie à leurs propres caractéristiques de prise en charge de l'incertitude et de l'imputation causale organisées dans des relations d'historicité différentes (relations liant la passé, le présent et le futur). Entre des connaissances scientifiques et productives, par exemple, deux conceptions de l'incertitude s'opposent élaborées en fonction de modalités différentes d'imputation causale générées par les caractéristiques mêmes des connaissances engagées et s'exprimant dans des rapports au temps distincts. Ainsi, le scientifique intègre l'incertitude à ses connaissances par une causalité approchée pour anticiper l'avenir tandis que les praticiens renvoient l'incertitude à la périphérie de leurs connaissances en raison d'une causalité strictement déterminée reposant sur l'accumulation d'expériences.

149

Incertitudes, causalités et historicités des contenus cognitifs

La question de l'incertitude a été interrogée de nombreuses fois en sociologie devant sa croissance supposée dans la société contemporaine¹. Cette place de l'incertitude dans la société contemporaine a été reliée à des processus de fragmentation et de recompositions sociales qui travailleraient notre société en profondeur. Sous cet angle et à la suite de R. Castel (1995) en particulier, l'incertitude a d'abord été interrogée à partir de ses effets sur la sécurisation des trajectoires des individus et des changements que les modes de sécurisation successifs induisent sur l'organisation des systèmes sociaux. Aborder l'incertitude sous l'angle d'une différenciation de contenus cognitifs apporte un nouveau regard à cette réflexion. Il s'agit de comprendre la façon dont les connaissances gèrent l'incertitude afin de déterminer les enjeux de leur

¹. Conduisant même L. Chauvel, par exemple, à parler d'une « société d'incertitudes » (2002). Cette notion était également le thème central du congrès de l'Association International des Sociologues de Langue Française (AISLF) en 2012 à Rabat au Maroc « *Penser l'incertain* ».

mobilisation. L'analyse transversale des lignes de tension permet d'identifier deux conceptions de l'incertitude. La première n'est pas introduite directement dans des relations de causalité construites comme déterminées. Elle est intégrée aux marges des contenus cognitifs, prise en charge par des relations de confiance établis avec les réseaux d'interconnaissances. La deuxième conception de l'incertitude est intégrée aux connaissances, mais ce sont alors les relations de causalités qui deviennent incertaines. Ces conceptions de l'incertitude sont liées à des rapports au temps différents, à des régimes d'historicités desquelles elles émergent non homogènes.

Incertain et causalité déterminée

Les contenus cognitifs porteurs de la première conception de l'incertitude sont fréquemment introduits dans des relations causales déterminées, directes, reléguant l'incertitude à tout ce qui ne peut rentrer dans ces relations strictement déterminées. Comme je l'ai montré dans mes travaux, les connaissances de la pratique ostréicole, celles des marins pêcheurs ou des agriculteurs sont toujours des connaissances intimes du milieu. Elles doivent leur permettre d'obtenir la meilleure productivité possible pour avoir des produits en adéquation avec la demande des clients. De plus, ces connaissances sont souvent référées à une conception globalement non itérative du temps et de l'espace. Ce sont ces références spatio-temporelles, toujours particulières, qui obligent à construire des relations causales strictement déterminées. En effet, comme ni le temps, ni l'espace ne se répètent, l'affectation de sens au milieu repose sur des relations causales directes, leur ôtant tout degré d'incertitude. Dans la plupart des cas, ces relations causales identifient un événement (présence de certaines espèces de poissons, constat de croissance pour des huîtres ou pour une prairie). A cet événement est rattaché un ou des facteurs permettant de dessiner une relation causale strictement déterminée en ce sens que ce ou ces facteurs expliquent totalement le phénomène identifié. Cette causalité est établie, encore une fois, par l'observation du milieu naturel permettant la mise en relation des deux événements. Cette mise en relation procède de différents principes dont celui de la généralisation et de l'analogie entre les comportements animaux et humains qui reste très prégnant. Quand les deux événements se représentent concomitamment, une relation causale directe est alors construite pour les expliquer (cf. encadré n°4.7).

Encadré n°4.7 :

- Principe de généralisation

Dans la baie de Cancale, très envasée à certains endroits, c'est l'observation du milieu qui a permis de construire des causalités. Des ostréiculteurs avaient remarqué qu'un petit bout de caoutchouc laissé durant le retrait de la mer

creusait une dépression de vase à son pourtour. S'inspirant de cette observation pour dévaster leurs concessions, les ostréiculteurs en sont progressivement arrivés à disposer sur les tables ostréicoles de chambres à air de tracteur découpées éliminant toute la vase de la concession durant le retrait de la mer.

- *Principe analogique humains-non humains*

Certains marins pêcheurs ont expliqué la baisse des captures de poisson par la ruse des poissons, c'est-à-dire à partir du sens affecté aux comportements humains : les poissons se cacheraient ainsi en changeant d'habitat (certains poissons vivant dans les rochers ont été pêchés dans des zones sableuses et inversement) ou déjoueraient les pièges des marins pêcheurs (les poissons repèreraient les passages possibles entre les filets par exemple)¹.

La validité de ce mode d'imputation causale, qui correspond à l'identification d'une covariation entre deux variables, repose sur une relation causale courte (elle ne concerne que des effets directs) et peut ainsi être strictement déterminée. Ces relations causales courtes et déterminées permettent d'améliorer les systèmes de production. Autrement dit, c'est parce que ces connaissances sont construites pour produire que leurs relations causales doivent être déterminées et, pour cela, elles ne concernent que les effets directement observables des phénomènes. Par ailleurs, la construction de ce type de relations causales rend les connaissances d'un milieu toujours renouvelé particulièrement adaptatives en reposant sur des situations déjà vécues. En effet, la construction de ces relations causales laisse une place importante aux expériences passées qui permettent de rendre cumulable les observations pour leur donner du sens. C'est bien souvent une observation ou une expérience répétée qui permet d'inférer des relations de causalité entre des événements ou des phénomènes (cf. encadré n°4.8).

Encadré n°4.8 : Les qualités adaptatives des connaissances

Jusqu'à maintenant les éleveurs de l'ouest de la France ont pu gérer l'évolution climatique par une simple adaptation de leur système de production aux aléas climatiques. Une partie de cette adaptation repose sur l'observation des conditions de production introduites dans des relations causales strictement déterminées, leur mémorisation et leur synthèse. Ainsi, les éleveurs bovins n'ont pas obligatoirement de grands stocks d'herbe à mobiliser en cas de déficit hydrique prolongé. Les années de sécheresse, ils fauchent le plus d'herbe possible grâce à leurs connaissances du milieu et font pâturer leur troupeau

¹. Par ailleurs, on peut noter qu'habituellement, le principe analogique humain-naturel fonde la structure formelle des relations sociales qui repose alors sur cette naturalisation (cf. en particulier la famille). Selon M. Douglas (1999), la stabilisation des classifications sociales se fonde même sur cette naturalisation. Dans l'affectation d'un comportement humain aux poissons, c'est l'opération inverse qui est effectuée par une humanisation des comportements animaux. Il apparaît ainsi que c'est plus le double ancrage (naturel et humain) des classifications qui permet de les stabiliser.

différemment pour adapter les besoins du troupeau aux stocks disponibles. Cette adaptation repose sur l'accumulation d'observations du milieu et du troupeau, leur mémorisation et interprétation (Van Tilbeurgh *et al.*, 2013).

Ces relations déterminées ainsi que la place de l'incertitude renvoient au statut des connaissances dans l'activité sociale. Ici, la finalité de l'activité sociale concerne la production, les connaissances des praticiens jouant un rôle d'outil de production. En tant qu'outil de production, elles doivent leur permettre de produire en fonction des contingences du milieu et des demandes des clients. Pour cela, l'incertitude a été exclue des relations de causalité. Toutefois, malgré cette limitation du domaine d'application des connaissances, la connaissance du milieu naturel reste complexe et surtout sans limite dans son exploration selon les praticiens. Beaucoup d'entre eux se représentent comme ne connaissant, somme toute, pas grand-chose du milieu. Cette représentation repose sur le fait que selon eux le milieu est sans cesse changeant, mouvant, non stabilisé. Dans cette mesure-là, il est impossible de le connaître au-delà de ces relations de causalités strictement déterminées.

L'incertitude dans l'ordre social

Derrière ces relations causales strictement déterminées, un deuxième niveau de relation causale peut être identifié permettant d'affecter un sens non plus à des phénomènes isolés ou à des événements hétérogènes et instables, mais à une situation plus générale intégrant une part d'incertitude. Comme je l'ai montré dans mes travaux, de nombreux praticiens ont réfuté l'idée d'un changement linéaire que cela concerne le changement climatique, la baisse des captures de poisson ou la baisse de la vitesse de croissance des huîtres. Ces professionnels préfèrent mettre en avant l'existence de cycles de variation des conditions interannuelles du milieu pour expliquer les moindres performances de leurs élevages ou productions. Ainsi, la cause de la variabilité naturelle est renvoyée à l'existence de cycles auxquels est soumis l'ensemble des phénomènes et événements naturels. Selon des périodes qui peuvent être extrêmement variables, ces cycles naturels causeraient l'apparition d'événements aussi dissemblables entre eux que peuvent être des inondations ou des sécheresses, suivant les années. Cette cause, l'existence de cycles naturels, tout en permettant d'expliquer la survenue de phénomènes naturels, contient en elle-même une part d'incertitude. En effet, ce qui cause le passage d'un cycle à l'autre tout comme l'expression d'un cycle n'est jamais identifié. Le cycle apparaît ici comme une explication globale, posée a posteriori, mais ne contenant pas une capacité de prévision. L'incertitude est renvoyée à cette variabilité interannuelle inexplicable par des relations de causalité strictement déterminées. La mobilisation du cycle naturel permet également de naturaliser les événements et les phénomènes.

Ainsi, par exemple, pour les agriculteurs liant les modifications climatiques qu'ils perçoivent à l'existence de cycles naturels, la question du changement climatique provoqué par l'être humain n'a pas de sens. Plus généralement, dans cette façon de construire la causalité d'évènements et de phénomènes s'exprimant dans le milieu naturel la responsabilité humaine est peu souvent engagée car elle n'est jamais directe.

Cette responsabilité est, en revanche, engagée dès lors que des évènements ou des phénomènes relevant directement de l'action humaine sont identifiés. Ces évènements ou phénomènes peuvent s'exprimer dans le milieu naturel, il n'en demeure pas moins qu'ils sont identifiés comme résultant directement de l'action humaine. Dans ce cas, la causalité est renvoyée à une modification du système local des activités humaines sur le milieu. La responsabilité de la dégradation du milieu naturel est ainsi fréquemment imputée à l'intervention récente de professionnels venus de l'extérieur ou à des professionnels mettant en œuvre une nouvelle technique sans en avoir évalué l'impact sur le milieu. Dans d'autres cas, c'est l'application d'une nouvelle réglementation européenne qui est rendue responsable de la dégradation du milieu. Comme précédemment, cette causalité posée a posteriori porte moins sur une capacité à prévoir des évolutions que sur l'imputation d'une responsabilité permettant d'orienter l'action selon ces mises en cause tandis que les praticiens ne peuvent que se soumettre à l'expression d'un cycle naturel. Pour l'incertitude, cela signifie qu'elle reste reléguée aux marges de la connaissance, pour fournir des modèles explicatifs aux évènements qui surviennent.

Un sens est affecté à cette incertitude en fonction d'une conception de l'ordre social de référence privilégiant une soumission à l'ordre social de la nature (à travers l'explication cyclique) et la désignation de responsables. Ces ordres sociaux mettent en tension deux catégories d'entités : les natifs et les étrangers, la régulation locale et la régulation européenne, les praticiens traditionnels et les innovateurs. Ils opposent ainsi « nous » à « eux » pour montrer une inégalité de traitement. Les « eux » jouiraient d'une position privilégiée grâce, en partie, à la domination qu'ils peuvent exercer au moment de la survenue de l'évènement ou du phénomène. Autrement dit, malgré l'incertitude des connaissances un sens est affecté à l'évènement ou au phénomène en l'intégrant à un ordre social traduisant une conception des rapports sociaux opposant un « nous » et un « eux ». Ainsi, l'affectation de sens aux zones d'incertitude laissées par les causalités déterminées est réalisée en intégrant les évènements ou phénomènes à l'ordre social organisant les rapports sociaux des groupes porteurs de ces connaissances dans une situation donnée.

D'autres connaissances attribuent un rôle radicalement différent à l'incertitude en portant une conception divergente de la causalité. Dans les avis des experts scientifiques, par exemple, l'inférence des coordonnées spatio-temporelles sur les résultats attendus doit être réduite par le contrôle, voire l'élimination des facteurs de variation non quantifiables, pour pouvoir monter en généralité. Plus généralement, les caractéristiques des dimensions temporelles et spatiales des scientifiques leur permettent de contenir la diversité d'une situation par le choix des outils de formalisation. Cette démarche aboutit à construire des connaissances incertaines, mais ayant une capacité de prédiction à visée généralisante. En effet, la plupart de ces approches repose sur des formalisations de type probabiliste intégrant à la connaissance même un degré d'incertitude. Cette intégration se fonde sur une autre conception de la causalité, une causalité approchée ne déterminant jamais strictement les phénomènes étudiés.

Cette caractéristique est à mettre en relation avec celle de l'activité sociale qui les génère (Van Tilbeurgh, 1994). Ces connaissances ne servent pas d'outil de production, elles sont l'objet même de production. Leur opérationnalité repose sur d'autres bases que les précédentes. L'intégration d'un degré d'incertitude au cœur même des résultats a permis de stabiliser une connaissance certes approchée, mais une connaissance généralisable des phénomènes et événements naturels. Ainsi, dans les productions scientifiques concernant l'ostréiculture, la capacité à monter en généralité repose sur l'occultation des contingences d'un milieu localisé. C'est cette délocalisation de l'espace et du temps qui permet de fournir une compréhension globale des phénomènes et événements étudiés. Ces explications globales rendent fréquemment responsable de la survenue ou de l'expression des phénomènes l'impact de l'activité humaine sur le milieu. Qu'il s'agisse du changement climatique, de la dégradation des eaux côtières, de la surexploitation des ressources naturelles, partout l'activité humaine est impliquée dans la survenue des phénomènes et des événements même si elle n'apparaît pas toujours comme le facteur déclenchant de l'évènement constaté.

La chaîne de causalité entre l'action humaine incriminée et son expression dans le milieu naturel peut être indirecte ou multifactorielle. Mais dans tous les cas, l'intégration du rôle d'une activité humaine dans la survenue de l'évènement tout comme la délocalisation de l'espace et du temps légitiment un glissement de ces connaissances vers une dimension normative. Elles sont ainsi mobilisées pour établir des seuils de production dans les centres ostréicoles, des quotas de pêche sur les espèces de poissons exploitées, les modalités de protection des espaces à protéger, les contraintes à intégrer pour lutter contre une dégradation des écosystèmes, etc. Cette transition, rarement interrogée ou mise en perspective, entre des dimensions cognitive et normative, en faisant rentrer la production scientifique dans les cadres administratifs, participe à la construction d'un ordre social naturel qui s'impose à tous par les règlements (cf. encadré n°4.9).

Encadré n°4.9 : La transition entre des connaissances et des normes

Le rapport Le Duff (1999) justifiait la création d'un parc national dans la mer d'Iroise en raison de la particularité de l'écosystème mosaïque. Si ce projet avait abouti, les statuts du Parc National de la mer d'Iroise auraient institué une conception écosystémique du milieu naturel (des espèces à protéger, des façons de protéger) à travers les cadres réglementaires de la doctrine sur les parcs nationaux. Pareillement, la réglementation professionnelle diminuant les stocks d'huîtres en mer ou l'effort de pêche des marins pêcheurs impose à ces professionnels une certaine conception du milieu naturel et de la capacité de l'être humain à agir sur ce milieu.

Le raisonnement probabiliste ne repose pas seulement sur une mobilisation de connaissances scientifiques. Avec le risque, la menace ou le danger n'est pas assuré de survenir, mais fait partie d'un avenir probable. De plus, cette notion de risque raisonne sur des anticipations tout comme les connaissances délocalisant l'espace et le temps permettent une anticipation de la survenu d'un phénomène ou d'un évènement. Enfin, cette notion participe à la construction d'un ordre social¹. En effet, le risque considéré comme le produit d'une connaissance sur le futur et d'un accord sur le type de société participe à la construction de l'ordre social (Douglas et Wildasky, 1983). Il permet de sélectionner ce que la société identifie comme une menace ou un danger pour la reproduction de cet ordre social. C'est d'ailleurs ce lien entre le risque et la construction de l'ordre social qui permet de hiérarchiser les risques entre eux, le risque environnemental faisant l'objet d'un traitement moins immédiat et opérationnel que le risque sanitaire par exemple².

Les régimes d'historicité

L'analyse des incertitudes et des imputations causales a permis de montrer la coexistence de différentes conceptions de l'espace et d'ordres sociaux qui le mettent en forme. Les réflexions sur les régimes d'historicité ont pour objectif de montrer la variation concomitante des rapports au temps. C'est l'historien F. Hartog (2003) qui a élaboré la notion de régime d'historicité. Selon cet historien chaque société articule, de manière spécifique ou non, le passé, le présent et le futur définissant ainsi son régime d'historicité, c'est-à-dire son propre rapport au temps. Celui-ci représente, à la fois, l'espace temporel de réflexivité, mais

¹ La recherche que j'ai réalisée sur les inondations (Dupont et al., 2012) montre le lien entre la perception des inondations comme un risque environnemental par les victimes d'inondations et la conception de leur ordre social et naturel.

² A ce titre, le passage des marées vertes de situation à risque environnemental à situations à risque sanitaire à l'occasion de travaux scientifiques montrant l'effet du sulfure sur la santé humaine fut l'occasion d'une mobilisation plus forte des collectivités et de l'administration centrale, des médias, du monde associatif et des riverains.

également l'espace d'inscription des pratiques, l'ordre social du temps. Pour cet auteur, un régime d'historicité « *rythme l'écriture du temps, représente un ordre du temps, auquel on peut souscrire ou au contraire (et le plus souvent) vouloir échapper, en cherchant à en élaborer un autre* » (Hartog, 1995 : 1220). Ces régimes d'historicité, à un niveau épistémologique, s'apparentent plutôt à des idéaux-types wébériens selon que domine la catégorie du passé, celle du présent ou bien encore celle du futur.

Dans les travaux de F. Hartog, la variation des régimes d'historicité est étudiée sur des échelles de temps longues (de la Grèce Antique au temps présent). Ce balayage de l'histoire humaine a permis à F. Hartog de distinguer des périodes dominées par le passé ou le futur, avec la croyance dans un progrès constant des sociétés. Ainsi, la Révolution Française a introduit une première rupture dans les régimes d'historicité car, à partir de cet événement, ce n'est plus au passé d'éclairer l'avenir, la marche vers le progrès révèle un autre régime d'historicité, le futurisme. Depuis la fin des années 1960, nous aurions basculé dans une période dominée par le présent (ce qu'il a nommé le présentisme) avec une mise en doute du temps comme vecteur de progrès devant bouleverser le présent (Hartog, 2003). Dans son analyse de la notion de développement durable, Y. Rumpala (2010) a déjà noté qu'elle portait une transformation du rapport au temps en faisant référence à un changement de régimes d'historicité. En inscrivant le développement durable en relation avec les générations futures, le lien avec le présentisme semble moins accessible qu'il n'y paraît. Or, F. Hartog (2003) montre que les notions de patrimoine naturel ou de principe de précaution découlent d'une extension de la logique du présentisme où le présent préempte un futur jugé menaçant. Le futur n'étant plus ce vers quoi il faut aller, mais au contraire une perspective qu'il faut contourner. Ce nouveau régime d'historicité aurait ainsi pour objectif de rendre efficace l'action présente en anticipant les dangers, les menaces qui peuplent le futur, mais également en tirant les enseignements du passé. Il s'agit ainsi, de relier passé, présent et futur pour rendre à l'action présente sa possibilité de maîtrise du monde (Rumpala, 2010).

Les enjeux des tensions cognitives montrent des clivages qui renvoient à des oppositions entre des régimes d'historicité. L'analyse des incertitudes et des imputations causales indique qu'il existe également, de façon synchronique, des variations de l'articulation entre passé, présent et futur en fonction des contenus cognitifs (cf. encadré n°4.10).

Encadré n°4.10 : Opposition entre des régimes d'historicité

Les positions des pêcheurs plaisanciers dans les négociations sur le parc national marin de la mer d'Iroise s'appuyaient sur une expérience accumulée du milieu construite comme certaine. En son nom, ces anciens professionnels se sont positionnés dans les négociations et ont justifié la pérennisation de leur

pratique dans un nouveau contexte environnemental. Ces groupes d'anciens professionnels ont ainsi articulé le passé, le présent et le futur par rapport à leurs expériences passées de l'espace de la mer d'Iroise. Parallèlement à cette première mise en ordre du temps, les connaissances des experts scientifiques reposant sur le risque ou le patrimoine procèdent d'une autre articulation entre le passé, le présent et le futur. Le présent est élaboré par anticipation des conséquences des décisions, pour rendre plus efficace l'action présente par l'identification des menaces ou des dangers qui pèsent sur la situation présente.

Dans le premier cas, l'ordre du temps a été élaboré en référence au passé donc en fonction de connaissances construites comme certaines car constituées par le stock des expériences. En revanche, la lutte contre les risques environnementaux consiste à identifier les risques pour mettre en place des dispositifs devant lutter contre leur survenue. La notion de patrimoine relève d'une conception similaire dans la mesure où elle détermine des actions présentes en fonction du futur. Ce présent référencé à des situations futures repose sur la mobilisation de causalités probabilistes. Le futur n'étant pas connu, la seule possibilité pour se déterminer en fonction de cet horizon temporel est de construire de connaissances incertaines à la différence des connaissances reposant sur l'expérience passée. Ainsi, le rôle central joué aujourd'hui par l'incertitude des connaissances renvoie à une nouvelle articulation temporelle où les connaissances mobilisées pour prévenir les menaces accentuent leur degré d'incertitude.

Plus généralement, au-delà d'une différence dans les contenus cognitifs mobilisés par les différentes parties, les négociations doivent articuler des conceptions de l'espace et du temps qui ne reposent pas sur les mêmes prémisses. Ces espaces-temps distincts sont élaborés par des méthodes de construction des connaissances qui diffèrent entre elles. Toutefois, dans les situations de négociations, ces espaces-temps sont confrontés, discutés, comparés, légitimés ou non. A travers l'exemple des débats autour de la mise en place de nouvelles régulations dans la pêche côtière modifiant le registre de l'historicité tout comme le sens de l'espace productif, c'est le processus par lequel les espaces-temps rentrent en concurrence dans les négociations qui est analysé. Ces débats ont eu lieu dans le cadre de la négociation des statuts du parc national marin de la mer d'Iroise.

Négocier les contenus cognitifs

Pour les praticiens (qu'ils soient ostréiculteurs ou marins pêcheurs), cette confrontation des contenus cognitifs s'effectue au sein même de leur organisation professionnelle. L'objectif des débats portent sur la modification des modes de

régulation de leurs pratiques afin d'y intégrer des nouvelles contraintes relevant d'une prise en compte différentes des relations au milieu naturel.

La confrontation des régulations

Dans tous les cas étudiés, le schéma est identique. L'organisation professionnelle s'est mobilisée au nom d'une menace clairement identifiée, l'érosion des captures pour les marins pêcheurs ou la répétition des épizooties pour les ostréiculteurs. Dans les deux cas, les positions de l'organisation professionnelle étaient très proches. La mobilisation des théories scientifiques devait aboutir à la diminution de la menace identifiée. Dans les deux cas, le passage d'une connaissance reposant sur l'expérience, l'observation et la connaissance intime d'un milieu irréversible à une connaissance générale d'un milieu abstrait en raison de la réduction de sa variabilité s'est traduit par une modification des formes de régulation des relations professionnelles.

Pour reprendre la dichotomie posée par A. Giddens (1994), la connaissance des praticiens est opérante dans le cadre de relations professionnelles régulées dans des situations d'interface. Les praticiens se retrouvent ainsi au même moment dans un espace productif et l'observation comme la discussion, le débat public, permettent de construire et de modifier les normes professionnelles comme cela a été montré, plus particulièrement, pour l'agriculture (Darré, 1985 ; Candau et Ruault, 2005). Cette régulation est renforcée par le mode de gestion de l'incertitude où elle peut être prise en charge par les réseaux de parenté, les relations de filiation devant contribuer à pérenniser les revenus de la famille pour répondre à ses besoins. Plus globalement, c'est donc l'ensemble d'un groupe de professionnels qui peut être structuré, principalement, en fonction du degré d'intégration des réseaux de filiation (cf. encadré 4.11).

Encadré n°4.11 : La régulation d'un groupe de professionnels

Avant la mise en place de réglementations professionnelles, les marins pêcheurs avaient élaboré différentes stratégies pour gérer la variabilité interannuelle des populations animales et ainsi pérenniser leur activité. Durant les périodes de diminution du prix du poisson, les marins pêcheurs dont les bateaux étaient les moins rentables quittaient la pêche temporairement. La mobilisation du réseau de parenté leur permettait souvent de trouver un emploi en attendant une embellie. De même, pendant les périodes les plus favorables, ce sont prioritairement les enfants de marins pêcheurs orientés tout d'abord vers un autre secteur d'activité qui étaient recrutés. Ses stratégies permettaient d'adapter la flottille aux aléas de la production et du marché. Collectivement, la pêche était toujours régulée par le contrôle de l'accès à la ressource en mobilisant les réseaux de parenté pour organiser un monopole sur l'espace de

pêche en fonction des variations interannuelles des captures. Toutefois, la ressource disponible, elle, n'était jamais directement l'enjeu de cette régulation. La formation des futurs professionnels relevait de cette même logique, la formation des futurs marins pêcheurs étant, en grande partie, prise en charge par les réseaux de parenté¹. Ainsi, les futurs patrons, comme les matelots d'ailleurs, connaissaient leur espace de pêche à travers l'expérience de la pratique, mais le choix du formateur dépendait lui du réseau de parenté de l'apprenti². Ce choix se portait fréquemment sur le père, l'oncle ou le frère de l'apprenti. Durant cet apprentissage ce n'est pas seulement une pratique professionnelle qui était transmise, ce sont également les normes du groupe de professionnels locaux attribuant à chaque marin pêcheur une place dans l'espace de pêche en fonction de l'intégration locale de son réseau de parenté. Si ces normes se révélaient insuffisamment appropriées aux yeux du formateur, l'apprenti était débarqué sans possibilités de trouver un nouvel embarquement. Une fois la formation arrivée à son terme, l'apprenti était embarqué sur le bateau de son formateur comme matelot avant d'être en situation d'acquérir lui-même un bateau³ (Van Tilbeurgh, 2007).

Dans les deux cas, l'intervention de l'organisation professionnelle modifie cette forme de régulation. Chez les marins pêcheurs comme chez les ostréiculteurs, de nouvelles normes professionnelles découlant des résultats des recherches scientifiques ont été imposées à tous les professionnels. La régulation n'est alors plus prise en charge par les professionnels organisés en réseau de filiation et dans des situations d'interface, mais s'impose par le biais de résultats scientifiques transcrits dans des règlements délocalisant la régulation des relations sociales entre professionnels (Giddens, 1994). Certes, dans les deux cas, l'organisation professionnelle s'est réservée un droit de regard sur l'élaboration des droits attribués aux professionnels en siégeant aux commissions décisionnaires, permettant une relocalisation des relations sociales. Mais dans les deux cas, la forme de la régulation professionnelle se voit modifiée. La première régulation repose sur les relations interindividuelles entre les membres d'un groupe de professionnels tandis que la seconde en se fondant sur la prévision des capacités du milieu naturel à produire est prescrite par des règlements. J.-D.

¹ Le rôle des réseaux de parenté dans la régulation de l'activité halieutique a été observé à différentes reprises (P. Jorion, 1983 ; G. Delbos et P. Jorion, 1984 ; A. Geistdoerfer, 1987).

² Depuis 1991, toutefois, les marins pêcheurs ont l'obligation d'obtenir un diplôme professionnel pour exercer. Pour être validée, cette formation doit être complétée par des stages qui ont fréquemment lieu sur le bateau sur lequel l'apprenti embarquera une fois le diplôme acquis.

³ Ce mode de régulation du groupe de professionnels corrobore les observations de P. Jorion sur le cycle évolutif de l'unité de production dans la petite pêche inspirées du modèle d'A.V. Chayanov (P. Jorion, 1983 ; G. Delbos et P. Jorion, 1984). Le constat d'une diminution du rôle des relations familiales dans l'organisation de cette activité ne concerne pas le même type de pêche (Delbos, 2006). Toutefois, le rôle joué par l'organisation professionnelle et les difficultés rencontrées par la petite pêche côtière conduisent également à une modification du rôle des relations de parenté dans la régulation de la pêche.

Reynaud (1993) a montré la prégnance de la régulation conjointe comme forme de régulation des relations professionnelles.

En mer, l'exploitation des ressources vivantes (poissons et algues) est gérée par voie réglementaire depuis plusieurs siècles¹. Le texte qui longtemps servit de référence est le décret du 9 janvier 1852 par lequel la gestion de la ressource halieutique est devenue une compétence de la seule administration maritime. Toutefois, ces textes fixaient un cadre très large aux activités productives. Localement, ce sont bien les groupes de professionnels qui prenaient en charge la régulation de l'activité. Avec la nouvelle compétence des organisations professionnelles, une grande partie de la régulation du groupe des professionnels est transférée d'une régulation autonome vers une régulation prescrite à travers, en particulier, les autorisations de pêche ou la limitation des stocks d'huîtres pour les ostréiculteurs. Ces nouveaux modes de régulation se sont imposés à la suite d'une situation de crise conduisant à une diminution des productions d'huîtres ou des captures de poissons et crustacés malgré l'accentuation de l'effort de pêche. Cette situation de crise a été à l'origine d'une remise en cause de la régulation autonome, de plus en plus de marins pêcheurs, par exemple, rencontrant des difficultés à s'y soumettre². C'est donc à la suite de difficultés rencontrées pour approvisionner les marchés et par suite, pour stabiliser les revenus des producteurs, que ces innovations ont été introduites. Ce nouveau mode de régulation peut être considéré comme la réponse de l'organisation professionnelle et de l'Etat (les instituts de recherche étant financés sur fonds publics) à la variabilité de la productivité du milieu naturel pour assurer un approvisionnement des marchés et un revenu de cette activité.

La confrontation des contenus cognitifs

Comme je l'ai montré dans ma recherche, ce transfert des modes de régulation est différemment interprété par les praticiens. Concernant plus spécifiquement les marins pêcheurs, les dissonances cognitives dans l'élaboration de la causalité, la gestion de l'incertitude ou bien encore les dimensions spatio-temporelles de leur espace productif par rapport aux connaissances scientifiques empêchent d'élaborer une réponse univoque aux

¹ Les premières mesures de protection de la ressource sont prises dès le XVI^e siècle au nom, déjà, du dépeuplement des eaux. Ensuite, l'ordonnance de 1681 de Colbert donna une cohérence générale à ces textes par la réaffirmation des prérogatives du roi.

² Les jeunes patrons de pêche ont joué un rôle essentiel dans cette évolution. Ayant des emprunts bancaires pour rembourser leur bateau, certains ont remis en cause l'attribution des lieux de pêche en fonction de l'intégration des réseaux de filiation, soustrayant les marins pêcheurs bons connaisseurs de l'espace de pêche mais peu intégrés localement de revenus plus conséquents.

nouvelles régulations. Différents arguments ont pu être relevés, même si la baisse des captures est reconnue par tous les marins pêcheurs :

- Un premier type d'argument remet en cause l'efficacité de la norme réglementaire dans la gestion de l'espace de pêche en raison de son inefficacité. Certains marins pêcheurs ont ainsi souligné que les réglementations devant stabiliser les captures n'ont jamais réussi à le faire, qu'elles soient professionnelles ou qu'elles émanent de l'Etat ou de l'Union européenne. Dans ces discours, la confrontation entre le schéma réglementaire et l'expérience des marins pêcheurs donne l'impression de politiques mal appliquées ou, plus souvent, de politiques incohérentes par rapport aux objectifs de protection de la ressource. Selon des responsables professionnels, cette difficile lisibilité serait due aux caractéristiques de la ressource naturelle laquelle est moins maîtrisée qu'en agriculture, par exemple. Il serait donc particulièrement mal aisé de définir un objectif et de s'y tenir. De plus, cette politique se ferait au gré des avis scientifiques focalisant la protection et ses moyens sur des espèces différentes en fonction des avancées des recherches sans relation directe avec les évolutions constatées par les marins pêcheurs.

- Un deuxième type d'argument, tout en reconnaissant la surpêche, en attribue la responsabilité à d'autres groupes sociaux extérieurs au monde de la pêche. Cet argument permet de renforcer la cohésion du groupe local en désignant à l'extérieur le responsable des problèmes rencontrés. Pour certains professionnels, par exemple, la prolifération d'algues vertes, non seulement aurait fait fuir les poissons, mais également, interdirait toute pratique de la pêche, les engins ne remontant que des algues. Dans la mesure où le lien entre les marées vertes et les pratiques des agriculteurs a été établi, ces marins pêcheurs rendent ces derniers en partie responsables de la baisse des captures par la dégradation des eaux côtières que leurs pratiques entraînent. D'autres professionnels de la pêche mettent l'accent sur le rôle des « bateaux espagnols » dans le dépeuplement des eaux. De nombreux navires espagnols viennent pêcher à la limite des eaux intérieures de la mer d'Irlande. Selon certains professionnels, ce sont ces grosses unités de pêche qui seraient responsables de la baisse des captures.

- Un autre type d'argument s'appuie sur les dissonances cognitives entre les connaissances des praticiens et celles mobilisées pour établir les réglementations pour réfuter la pertinence des nouvelles régulations. En effet, les connaissances sur lesquelles les règlements devraient s'appuyer pour être légitimes nécessiteraient de les fonder sur une homologation entre les comportements des mammifères et ceux des poissons (interdire la pêche quand les femelles sont pleines) dans une relation causale mono-factorielle et directe.

En fonction de ces arguments, les solutions envisagées pour résoudre la baisse des captures sont différentes. La première solution, défendue plutôt par

les membres actifs de l'organisation professionnelle, reprend à son compte la mise en place d'une régulation reposant sur une estimation des stocks et prenant en compte les interactions entre la population de poisson et le milieu. Selon ces marins pêcheurs, la principale cause invoquée pour expliquer la baisse des captures est la pratique des professionnels eux-mêmes en raison de l'augmentation de l'effort de pêche. En effet, ces professionnels reconnaissent mettre en mer des engins de pêche plus nombreux et plus performants. Ils auraient ainsi « *vidé la mer* ». Ils ont « *trop tiré dessus* », allant jusqu'à s'exposer aux intempéries beaucoup plus souvent qu'avant. Toutefois, ils préfèrent faire référence à une variabilité interannuelle des populations de poissons plutôt qu'à une baisse tendancielle des captures même s'ils acceptent que des nouvelles réglementations soient prises. Le milieu naturel apparaît ainsi comme relativement vulnérable aux excès des activités humaines et pouvant être régulé pour diminuer sa variabilité.

D'autres marins pêcheurs reconnaissent également leur responsabilité dans la dégradation du niveau des captures en raison de l'augmentation de l'effort de pêche. La solution proposée est cependant radicalement différente dans la mesure où la réglementation est critiquée. Selon ces professionnels, il faudrait élaborer une réglementation qui s'applique réellement à l'ensemble des pêcheurs, c'est-à-dire prendre les moyens pour que tous les contrevenants soient verbalisés (bateaux espagnols et pêcheurs plaisanciers compris). Cette conception du milieu et relativement roche de la précédente sauf que l'attribution de la responsabilité de la baisse des captures change.

Enfin, l'argument mobilisé par ceux qui refusent de modifier le mode de régulation de l'activité questionne plus directement sur son objectif. Selon certains marins pêcheurs, c'est la notion même de gestion de l'effort de pêche, donc de connaissance du milieu pour agir dessus, qui n'a pas de sens. Selon ces professionnels, il serait d'abord nécessaire d'élaborer de nouvelles mesures techniques reposant sur une homologie comportementale entre les mammifères et les poissons pour mettre en place une régulation qui soit efficace¹. Cette position renvoie à un milieu naturel fondamentalement pensé comme inintelligible, qui ne peut être mieux exploité en étant soumis à des règles cadrant l'activité humaine contrairement aux autres conceptions du milieu (M. Thompson *et al.*, 1990).

Les contenus cognitifs dans la négociation

Les contenus cognitifs dans les négociations interindividuelles

¹ D'après les spécialistes cette mesure serait inopérante, l'augmentation des effectifs des populations de poissons pêchés en mer d'Iroise passant par la protection des juvéniles et non par celles des femelles contrairement aux mammifères.

Si les marins pêcheurs soulignent une certaine distance entre leurs modes de connaissances de la situation et ceux sous-tendus par la régulation des pratiques qui se met en place, il reste à savoir quel sens ces professionnels donnent aux nouvelles régulations. Chez les propriétaires des petites unités, ces réglementations professionnelles sont interprétées comme favorisant les propriétaires des plus grands navires. La gestion de la bande côtière devient alors le dernier outil renforçant les contraintes dont leur application demeure plus sélective pour les plus petits navires¹. Ces marins pêcheurs réfutent ainsi la régulation de l'activité par l'organisation professionnelle en raison de leur perception des effets de la règle commune sur la structuration du groupe de professionnels. L'absence de réaction des autorités françaises témoignerait simplement de leur volonté d'éliminer la petite pêche côtière conformément aux injonctions de Bruxelles. A côté de cela, les marins pêcheurs actifs au sein de l'organisation professionnelle soutiennent l'élaboration de plans de gestion de la pêche pour pouvoir pêcher en dépit des variations interannuelles de productivité. En régulant l'effort de pêche à partir d'une estimation de la ressource disponible, l'enjeu pour ces marins pêcheurs est de stabiliser les marchés et leurs revenus. La variation interannuelle qui constitue une part essentielle de l'incertitude de cette activité n'est plus prise en charge par les réseaux de parenté, mais gérée par les organisations professionnelles lesquelles, en s'appuyant sur les connaissances scientifiques, tentent de la diminuer.

Entre ces différentes représentations du milieu naturel les accords doivent être trouvés au sein des réseaux interindividuels. Les terrains étudiés ont montré que ces accords étaient peu négociés. Comme l'ont montré J.-P. Darré et *al.* (1989) à travers l'analyse de différents réseaux d'agriculteurs, l'accord qui se dégage dépend des relations d'autorité qui organisent les réseaux interindividuels. Ainsi, pendant plusieurs années, quelques marins pêcheurs ont pu bloquer tout accord sur la mise en place d'une nouvelle régulation de l'activité car ils détenaient une place importante au sein des réseaux. Ce n'est qu'à leur départ en retraite que la situation put se débloquer. En effet, après le départ des aînés, les jeunes patrons pêcheurs, endettés et souvent patrons de bateaux de plus grande taille que leurs aînés², ont réussi à poser le problème de la régulation de l'espace de pêche à partir de l'identification de la ressource pour surmonter les variations

¹ D'après les données citées par G. Delbos (2006), entre 1988 et 1993 la flottille bretonne des bateaux de moins de 12 mètres a perdu 44 % de ses unités, 24 % de sa puissance et 38 % de son tonnage tandis que celle des 16-25 mètres a vu une augmentation de 3 % du nombre de ses unités, de 10 % de sa puissance et de 14 % du tonnage. Les navires de 25-38 mètres accusent dans le même intervalle une perte de 37 % de leurs unités, de 30 % de leur puissance et de 34 % de leur tonnage. Toutefois, ces navires sont basés dans quelques ports répartis le long du littoral breton. Ils ne pêchent pas en mer d'Iroise.

² Dans le port de la mer d'Iroise étudié, la jauge moyenne des bateaux de pêche est passée de 6,6 tonneaux sur la période 1969-1974 à 17 tonneaux sur la période 1993-2001 (un tonneau représente 2,83 m³ soit 100 pieds cube anglais), *Données fournies par les Affaires maritimes du quartier maritime de Brest.*

interannuelles des captures. Le niveau régional de l'organisation professionnelle, le CRPMEM joua un rôle essentiel dans cette évolution en soutenant les projets de régulation y compris devant les administrations centrales et Bruxelloise¹.

Cet exemple permet de montrer que la mise en place de dispositifs environnementaux et la mobilisation des différents types de connaissance ont des conséquences directes sur les régulations des pratiques et des usages locaux. Ces dispositifs modifient, en tout premier lieu, les marges d'incertitude découlant des régulations cognitives engagées et leurs modalités de gestion. L'incertitude se trouve ainsi déliée de sa prise en charge par les réseaux de filiation pour être intégrée aux connaissances mobilisées dans l'élaboration des plans de gestion. Ce transfert dans la gestion de l'incertitude permet de rendre relativement prévisible l'évolution de l'activité grâce à une anticipation des ressources naturelles disponibles. Celle-ci doit permettre de pallier les variations des recrutements pour stabiliser les revenus de la pêche et ainsi faciliter le financement de bateaux plus grands et plus performants. Ce transfert de la gestion de l'incertitude repose sur un changement d'échelle spatiale et temporelle, à la fois, dans la régulation des rapports sociaux et dans les connaissances engagées. Comme avec la notion de développement durable, la nouvelle articulation des connaissances pratiques et scientifiques permet, en premier lieu, de modifier l'horizon temporel des activités productives en construisant un régime d'historicité où le présent est élaboré en regardant vers le futur.

La transformation du temps et de l'espace par la mise en place des nouvelles régulations repose sur une délocalisation des relations sociales et des contextes locaux de régulations des activités sociales (Giddens, 1994). Or, dans le régime d'historicité fondé sur les expériences passées, les attitudes de confiance sont incorporées de manière routinière et imposées par les circonstances quotidiennes où plus conjoncturelles pour prendre en charge l'incertitude de l'activité sociale. L'incertitude des revenus des familles est prise en charge par les réseaux de parenté qui garantissent une activité professionnelle aux producteurs pendant la période que dure les recrutements plus faibles de poisson. Dans cette configuration, non seulement les connaissances engagées dans la régulation des activités reposent sur une connaissance très intime et très locale de l'espace de pêche, mais en plus la gestion de l'incertitude est effectuée par les réseaux le plus souvent très localisés. L'évolution des régulations intègre l'incertitude à des connaissances scientifiques standardisées simplement contextualisées en fonction de quelques indicateurs spécifiques. L'attribution de la confiance s'effectue alors par une relocalisation des relations sociales dans des situations d'interface modifiant l'échelle spatiale des relations sociales (Giddens, 1994). Ainsi, la condition *sine*

¹. Au début des années 2000, il semblerait que le projet de parc marin (structure à laquelle devait être adossée les plans de gestion de la pêche) soit sorti de l'impasse à la demande de l'organisation professionnelle des marins pêcheurs auprès de son ministère de tutelle.

qua non posée par l'organisation professionnelle (les CLPMEM concernés) pour adosser les plans de gestion de la pêche au parc marin était que soit constituée dans la structure « parc national » une commission pour la pêche durable réunissant scientifiques et marins pêcheurs au sein de laquelle seraient définis les plans de gestion. Cela signifie que l'attribution de la confiance repose sur une relocalisation des relations sociales modifiant, toutefois, l'attribution de la confiance en même temps que la gestion de l'incertitude. Mais, de plus, comme les caractéristiques des mécanismes de confiance sont liées à celles de l'identification de l'incertitude, en changeant d'incertitude l'attribution de la confiance modifie l'échelle spatiale des régulations. Les régulations de l'espace de pêche ne s'effectuent plus à l'échelle d'un port et d'un réseau de familles, mais à l'échelle de l'ensemble des ports concernés par le parc marin. Plus globalement, les dispositifs de négociation traduisent une évolution dans la conception de l'incertitude et de la causalité, la délocalisation des régulations sociales nécessitant la mise en place de nouveaux mécanismes d'attribution de la confiance fondés, le plus souvent, sur une négociation entre les parties concernées.

Les contenus cognitifs dans les négociations inter-organisationnelles

Les clivages entre des registres d'historicité, leur mode de gestion de l'incertitude et des échelles de régulations des relations sociales interrogent sur les possibilités d'aboutir à un accord. En effet, ces clivages ne renvoient pas à des registres argumentaires spécifiques qui seraient tenus par les négociateurs. Ils renvoient, plus précisément, aux lignes de tension qui structurent les négociations et qui n'acquièrent un sens que dans l'opposition qu'elles dessinent entre deux façons de construire un contenu cognitif. Ainsi, dans un même dispositif de négociation, plusieurs de ces lignes de tension peuvent structurer le débat concomitamment ou successivement. Le dispositif de création du parc marin, par exemple, fut traversé par plusieurs de ces lignes de tension tout comme le débat sur les algues vertes en Bretagne¹. De même, les connaissances prises dans ces tensions ne sont pas portées par un acteur collectif particulier. Ainsi, les connaissances des experts scientifiques contiennent des contenus, à la fois formels et informels, liés à un positionnement stratégique ou en valeurs, même si ces contenus se retrouvent plus souvent pour mettre en forme la relation au milieu naturel à partir des notions de risque et de variance. De même, la notion de risque était utilisée dans le positionnement des experts-scientifiques, mais également d'associations d'utilisateurs ou d'organisations professionnelles. Ces

¹ Dans le projet de parc marin, toutes les lignes de tension identifiées furent à un moment où à un autre l'enjeu de tension. Au cours de l'élaboration du plan de lutte contre les algues vertes, les négociations se sont structurées essentiellement autour de la tension entre le principe de production et la diminution de l'impact environnemental des exploitations agricoles.

lignes de tensions peuvent également varier en fonction du niveau du réseau au sein duquel un acteur se positionne. Dans les négociations autour du parc marin, un représentant a pu se positionner du « côté » de l'expérience et du particulier dans le réseau interindividuel et du « côté » de la variance et du risque dans les négociations inter-organisationnelles. Autrement dit, ce qui paraît déterminant pour comprendre les enjeux dans la formation des tensions autour des contenus cognitifs des négociations, résulte de la situation elle-même plus que d'une logique d'action qui serait portée par les acteurs. Ces lignes de tension ne font qu'esquisser des oppositions possibles, c'est-à-dire des registres de la contestation audibles dans la situation de négociation.

L'existence de ces lignes de tension n'est pas antagonique avec le projet d'aboutir à un accord. Certes, elles cristallisent les oppositions, mais sans rendre les positions incompatibles entre-elles. Ainsi, les tensions « expérience/risque » et « variabilité/variance » ont pu être surmontées grâce à l'intervention de la structure professionnelle des marins pêcheurs. En revanche, les positions des pêcheurs plaisanciers fortement opposés au parc national marin de la mer d'Iroise et relayés par les élus locaux ont été construites à un moment comme étant incompatibles avec les statuts du parc. De ce fait, la zone parc n'englobe pas les portions du littoral où la contestation des pêcheurs plaisanciers était la plus forte.

Plus généralement, les notions découlant des nouvelles conceptions de l'espace et du temps portées par les énoncés globaux permettent fréquemment de concilier les apports cognitifs mis en tension. Ainsi, la chasse ne s'oppose pas systématiquement à la protection de la biodiversité à condition que les espèces identifiées comme rares ne soient pas l'objet de prédation. L'exploitation du milieu naturel peut être compatible avec la sauvegarde du patrimoine naturel pour autant que les biens identifiés comme communs soient retirés au moins partiellement du marché. L'expérience n'est pas incompatible avec le risque à condition que les usages fondés sur l'expérience ne renforcent pas les phénomènes identifiés à risque, etc. (Van Tilbeurgh, 2007). Cette compatibilité repose en particulier sur une traduction de l'expérience dans le nouveau cadre de référence permettant de traduire une connaissance du milieu acquise par l'expérience dans un énoncé global. Le contenu cognitif des accords se dégage donc de l'opérationnalisation des pratiques ou des notions standardisées en fonction des caractéristiques des situations.

Les énoncés environnementaux globaux sont particulièrement lâches dans leurs capacités à réguler les relations sociales, cela étant lié en particulier à la singularité du régime d'historicité dans lequel ils s'inscrivent. Ils permettent nombre d'ajustements dans la négociation de la règle sociale qui en découle. De plus, comme aucun principe d'autorité extérieur n'est engagé (que cela concerne l'intérêt général ou la nature par exemple), la marge de négociation de la règle

est étendue. Les seuls cadres généraux, en ce sens qu'ils s'imposent légitimement dans les négociations, restent ceux liés à la mise en œuvre du nouveau registre de l'historicité et du changement d'échelle spatiale de la régulation des relations sociales. Toutefois, là aussi ces cadres fondés sur des structures de négociation pour ancrer la confiance dans des relations d'interface offrent la possibilité d'hybridation des connaissances pour autant qu'une traduction soit opérée entre les cadres de référence. En l'absence de cette traduction, les contenus cognitifs dissonants sont éliminés montrant le lien entre la dimension cognitive et normative du cadre de négociation.

O. Kuty (1998) a déjà montré que les négociations valorielles ne portent pas directement sur les valeurs, mais sur leur opérationnalisation concrète, les valeurs n'étant pas segmentables. Dans cette perspective, les enjeux cognitifs des situations de négociation ont montré non seulement que les valeurs ne sont pas l'objet direct des négociations, celles-ci ne portant pas sur des registres de justification valoriels¹, mais que derrière des contenus valoriels étaient engagés des références distinctes rendant les connaissances qui en découlent incommensurables entre elles. La négociation ne peut ainsi que porter sur l'opérationnalisation concrète des valeurs à partir d'une traduction des différentes notions mobilisées dans les énoncés globaux. Les équivalences sont recherchées en réinterprétant le sens des pratiques, pour autant que l'objectif de l'énoncé mobilisé converge avec celui de la pratique réinterprétée. Dans cette perspective, on observe moins un « refus d'environnement » par certaines catégories de la population (La Branche, 2009) qu'une difficulté à penser l'articulation cognitive entre différentes façons de saisir la question environnementale. Toutefois, le fait que les énoncés globaux soient relativement lâches, fonctionnant comme des catégories de pensée, permet de rendre l'écriture de l'accord intégrative si des correspondances peuvent être trouvées entre les différents registres cognitifs. En effet, les énoncés globaux fondés sur l'écologie scientifique orientent les contenus cognitifs dans un rapport à l'espace et au temps qui n'est pas partagé. Les accords qui découlent de ces contenus peuvent alors porter une hybridation des connaissances pour autant qu'aucun contenu mobilisé ne soit antagonique avec les menaces identifiées dans un espace régulé à distance. Ainsi, la compatibilité entre les contenus cognitifs se mesure à l'aune de cette écologie.

¹ Dans les négociations observées, à différentes reprises des parties se sont positionnées à partir de registres de justification structurés autour de valeurs (renvoyant aux différents registres de la justification identifiés par L. Boltanski et L. Thévenot, 1991). Dans tous les cas, cette prise de position correspondait à une stratégie de blocage des négociations pour imposer un point de vue qu'elles que soient les valeurs mobilisées (valeurs environnementales, démocratiques, marchandes, etc.).

Une fois cette comptabilité établie, les tensions cognitives qui naissent de la négociation sont créées et se cristallisent pendant la durée du processus de négociation surtout à la faveur d'un désaccord entre les parties sur les arrangements des préférences. Ainsi, ce sont moins les dissonances cognitives observées entre les négociateurs qui sont à l'origine des tensions que l'absence de volonté d'arrangement des préférences de certaines parties ou un arrangement jugé insuffisant par au moins une partie qui se sent alors lésée. Dans cette perspective, les tensions cognitives identifiées au début du processus ne préjugent en rien des clivages autour desquels les tensions se cristalliseront durant le processus, une fois qu'un constat sur l'insuffisance de l'arrangement des préférences sera dressé par au moins une partie. Dans les situations observées, les tensions cognitives ont toujours émergé à travers des rapports de force ou une partie campe sur ses positions pour imposer son point de vue aux autres. Ainsi, des lignes de fractures cognitives identiques peuvent être ou non tensionnelles en fonction des caractéristiques de la situation de négociation.

Pour comprendre le contenu des accords, l'analyse de leur dimension cognitive n'est donc pas suffisante. Elle permet de comprendre les caractéristiques des contenus cognitifs mobilisés dans les négociations, mais pas les formes stabilisées des accords. L'analyse de la dimension normative des négociations permettra d'interroger, plus précisément, le processus de formation des accords.

Entre négociation et imposition : une dynamique normative

L'idéal-type du dispositif de prise de décision négocié suppose que toutes les parties en présence participent à l'arrangement des préférences. Toutefois, l'analyse des situations concrètes de négociation montrent fréquemment des distorsions majeures de cet idéal-type avec la transformation de la négociation en processus d'imposition d'une décision. Dans certains dispositifs de négociation, l'oscillation en les deux modalités de prise de décision devient même une constante qui structure la dynamique de l'ensemble du dispositif¹. Plusieurs auteurs ont déjà souligné cette ambiguïté ou l'observance et la violation des normes de la négociation sont consubstantielles (Thuderoz, 2010), faisant cohabiter, dans un même système d'action composé (Mermet, 2009), des ordres sociaux négociés à côté d'ordres forcés ou manipulés (Strauss, 1978).

Les fluctuations entre des modalités de prise de décision questionnent, à différents niveaux, le cadre normatif de la négociation. Elles interrogent les conditions sociales d'un glissement entre un principe de co-construction d'une règle sociale et l'imposition d'une règle sociale reposant sur un principe d'autorité. Comment cette transition qui engage des principes de construction d'une règle antinomiques est-elle possible ? Quels sont les processus qui permettent de faire voler en éclats le cadre normatif de la négociation pour rentrer dans des rapports de domination que nécessite l'imposition ? D'une manière plus générale, cette question renvoie à celle du traitement du faible par le fort dans les dispositifs de prise de décision. Elle s'est posée avec l'introduction

¹ Les négociations autour du parc marin de la mer d'Iroise sont particulièrement illustratives de ce jeu de balancier (Van Tilbeurgh, 2007). Plus largement, la négociation comme modalité de prise de décision n'est pas la seule concernée par ce problème. Les fraudes électorales de toute nature, de la plus simple à la plus complexe, montrent également les difficultés à faire fonctionner dans des situations concrètes des processus de décision qui ne reposent pas sur l'imposition (Owen, 2006).

par le droit d'une égalité de traitement entre les parties à travers la notion de citoyenneté¹.

L'objectif de ce chapitre est d'interroger cette liaison entre les ordres négociés et les ordres forcés ou manipulés à partir des situations de négociation des règles sociales. Pour interroger cette oscillation entre les deux modalités de prise de décision l'analyse portera, dans un premier temps, sur les cadres normatifs de la négociation et sur les facteurs conduisant à l'expression d'un cadre spécifique tout comme à sa transgression. Dans une seconde étape, cette approche sera étendue et systématisée pour comprendre le processus de transformation des normes de la négociation.

1. Les cadres normatifs de la négociation

Les négociations distributives et intégratives

R. Walton et R. McKersis (1965) ont été les premiers à montrer le caractère composite d'un processus de négociation à travers sa modélisation. Ils ont distingué quatre sous-processus dont certains renvoient directement à l'existence d'une diversité de cadres normatifs de la négociation. Selon eux, une négociation serait constituée :

- d'un sous-processus distributif (cf. tableau n°5.1) : il correspond à une logique d'affrontement entre les négociateurs qui renvoie aux stratégies et aux tactiques mises en œuvre dans un contexte où les intérêts entre les parties sont construits comme divergents². Dans ces situations toutes les parties cherchent à maximiser leurs gains sur la base d'un jeu à somme nulle (tout gain d'une partie équivaut à une perte pour l'autre),

- un sous-processus intégratif : il renvoie à une logique de coopération où les parties privilégient l'entente orientée vers l'atteinte d'objectifs communs dans un contexte où leurs intérêts sont construits comme convergents ou complémentaires. Ici, les stratégies comme les tactiques reposent sur la compréhension mutuelle, la confiance réciproque et la recherche de solutions acceptables avec pour objectif général de faire en sorte que les deux parties soient gagnantes,

¹. Le droit a certes établi l'égalité des citoyens dans l'Agora. Toutefois, même si le principe d'égalité est affirmé, le traitement de l'inégalité ne va pas de soi, ce qui n'avait pas échappé à Thucydide pour qui « *dans le monde des hommes, les arguments de droit n'ont de poids que dans la mesure où les adversaires en présence disposent de moyens de contrainte équivalents, et que, si tel n'est pas le cas, les plus forts tirent tout le parti possible de leur puissance tandis que les plus faibles n'ont qu'à s'incliner* ». Thucydide, livre V de la « *Guerre du Péloponnèse* » repris par E. Terray (2011).

². Dans son article, M. Daoudy (2006) illustre clairement la façon par laquelle les enjeux d'une négociation et les intérêts des négociateurs sont construits et reconstruits tout au long d'un processus de négociation en fonction des accords qui se dessinent.

- un sous-processus de structuration des attitudes : il concerne les méthodes ou tactiques de persuasion où chaque partie tente de modifier les préférences de l'autre, l'amenant ainsi à accorder ce qui est revendiqué par l'autre,
- un sous-processus de négociation intra-organisationnelle : il permet aux mandataires de définir leur mandat au sein de leur groupe de référence donc leur marge de négociation.

Dans cette modélisation, le processus de négociation est un processus mixte, composé à la fois, simultanément ou successivement, de négociations distributives et intégratives dans un jeu relationnel à différents niveaux et lui-même composite. D. Lax et J. Sebenius (1995) ont plus particulièrement insisté sur la coexistence permanente des segments distributifs et intégratifs au sein d'un même processus de négociation. En effet, une fois la valeur créée il faut bien la partager. Cette seconde étape, où il s'agit de répartir la création de la valeur, serait toujours plus conflictuelle, les intérêts des parties étant peu fréquemment construits comme convergents.

Tableau n°5.1 : Les sous-processus distributifs et intégratifs

Source : d'après R. Walton et R. McKersis (1965)

	Négociation Distributive	Négociation Intégrative
Les enjeux	Gagnants/perdants	Gagnants/gagnants
Objectifs	Non conciliables	Conciliables
Mode de l'échange	L'affrontement	La coopération
Contenu de la négociation	Restreint aux différents	Elargi
Rapport à la valeur¹	Partager, revendiquer la valeur	Créer de la valeur

Dans la littérature francophone des auteurs ont également insisté sur l'existence de plusieurs cadres normatifs de la négociation. Dans ses articles sur les négociations dans le monde du travail, C. Morel (1991, 1997) distingue la négociation-contrat de la négociation-manifestation. La première est une négociation au cours de laquelle « *les parties acceptent de rentrer dans le jeu d'une communication nourrie dans les deux sens et, au terme des discussions, de céder soi-même des contreparties aux avantages obtenus* » (Morel, 1997 : 77). Au cours d'une négociation-manifestation, la négociation est utilisée comme une occasion de manifester une pression avec un refus des concessions réciproques et

¹. Ce sont D. Lax et J. Sebenius (1995) qui ont ajouté le rapport à la valeur dans la qualification des sous-processus de négociation en distinguant des segments de négociations centrées sur la création de valeur d'autres plutôt focalisés sur le partage ou la revendication de la valeur.

équivalentes. C. Morel (1997) identifie ensuite un facteur pouvant expliquer l'existence de ces deux formes polarisées de négociation : la répartition inégale des capacités d'agir entre les parties. Selon lui, la caractéristique dominante du syndicalisme français dans l'entreprise resterait sa faiblesse structurelle qui rend « *difficile pour les syndicats le respect des promesses et le déclenchement des menaces et rend plus avantageuse la négociation-manifestation* » (Morel, 1997 : 83). En revanche, aux Etats-Unis où les ouvriers dans certaines branches ont l'obligation de se syndiquer à un seul syndicat pour qu'ils puissent faire contrepoids aux équipes de direction, les négociations sont plutôt à dominante intégrative¹.

La répartition des capacités d'agir des parties

D'une manière générale, la reconnaissance de l'existence de différents cadres normatifs s'enchaînant dans une même séquence de négociation semble être acquise parmi les analystes de la négociation. En revanche, des points de divergences persistent dès qu'il s'agit d'identifier les facteurs contribuant à la stabilisation temporaire d'un cadre normatif. Schématiquement, les réflexions sur les facteurs favorisant l'expression d'un cadre normatif spécifique se partagent entre deux pôles : d'un côté, l'accent est porté sur la distribution des relations de pouvoir comme facteur normatif de la dynamique des négociations, d'un autre côté, le cadre normatif est posé comme résultant d'effets propres de la négociation, mais pas spécifiquement de la distribution des relations de pouvoir (Lax et Sebenius, 1995).

Plus précisément, partir de la relation de pouvoir pour s'interroger sur le cadre normatif de la négociation nécessite de définir le pouvoir en négociation. Or, rarement une question a suscité autant de divergences d'appréciation. Certains auteurs y consacrent des ouvrages ou plus modestement des chapitres d'ouvrages (Bacharach et Lawler, 1982 ; Zartman et Rubin, 2000) tandis que d'autres l'abordent à peine voire pas du tout. Pendant longtemps, les auteurs qui ont étudié les relations de pouvoir dans les négociations ont rapporté leur définition du pouvoir à celle donnée par M. Weber (1971)². Ainsi, le pouvoir dans les négociations a d'abord été considéré comme « *une action réalisée par une partie et ayant l'intention de produire un mouvement sur une autre partie* » (Zartman et Rubin, 2000 : 8). Cette définition a l'avantage de se dégager d'une détermination à partir des éventuelles sources de pouvoir ou de ses effets. Elle reste néanmoins liée aux parties avec un statut peu clair, entre une action, une relation sociale et

¹. D'autant que les règles du droit du travail imposent aux parties de négocier de « bonne foi », c'est-à-dire sans vouloir imposer un point de vue. Les parties ont donc une obligation légale d'arranger des préférences (Morel, 1997).

². Max Weber (1972) définit ainsi le pouvoir : « *La probabilité qu'une personne fasse triompher au sein d'une relation sociale sa propre volonté, et cela, malgré la résistance d'une ou d'autres personnes* ». L'exercice du pouvoir génère des rapports de force en raison de sa répartition asymétrique.

un attribut. Par ailleurs, cette définition a toujours tendance à essentialiser le pouvoir en le considérant comme étant lié à une partie. En effet, elle induit l'idée que le pouvoir est une qualité portée par des individus qui la possèdent de façon différentielle, les rapports de force n'exprimant que la mise en œuvre de cette qualité inégalement partagée.

Pour dépasser les problèmes posés par cette définition, W. Zartman et J. Rubin (2000) ont redéfini le pouvoir dans les négociations en termes de relation sociale perçue, c'est-à-dire comme « *la capacité perçue par une partie pour produire un effet attendu sur une autre partie à travers une action qui peut impliquer l'utilisation de ressources* » (Zartman et Rubin, 2000 : 14). Dans cette définition, le pouvoir n'existe pas en soi. C'est une qualité qui est affectée par une partie dans sa relation à autrui en fonction d'une évaluation de la capacité d'autrui à contraindre cette partie par les ressources qu'autrui est supposé pouvoir mobiliser. Cette définition transfère l'origine du pouvoir non pas à la partie qui bénéficierait d'une plus grande capacité de contrainte, mais à la perception par les parties de leurs capacités d'action différenciées (cf. encadré n°5.1).

Que le pouvoir dans les négociations soit envisagé comme un attribut, à partir de ses sources ou plutôt comme une relation sociale (perçue ou non), on a longtemps privilégié l'hypothèse selon laquelle le pouvoir était distribué asymétriquement entre les négociateurs et que cette asymétrie contribuait à l'élaboration du cadre normatif des négociations. Dans cette perspective, la partie qui bénéficie de la plus grande capacité d'action tendrait à adopter un comportement dominateur et compétitif, ce comportement entraînant pour la partie adverse l'adoption d'une attitude de soumission. De plus, si les négociations sont répétées, cet effet aurait plutôt tendance à s'amplifier pour mener souvent à des impasses, la partie soumise finissant par refuser de négocier. Plus généralement, quand la répartition des capacités d'action ne serait pas équitable, la partie dominante aurait plus fréquemment recours aux menaces et aux représailles pensant pouvoir obtenir des gains supplémentaires. Toutefois, certains résultats ont amené à moduler ces constats en fonction du contexte de la négociation. Ainsi, selon S. Bacharach et E. Lawler (1980), les inégalités dans la répartition du pouvoir fondées sur des normes ou des règles sociales (supérieur-subordonné, leader-membre d'une organisation, etc.) permettent de rendre acceptables ces inégalités et les attentes de soumission qui en découlent. Inversement, la perception d'une répartition égale du pouvoir parmi les négociateurs aurait pour résultat de rendre plus efficace les négociations.

Ces résultats sont maintenant largement remis en cause en particulier par W. Zartman et J. Rubin (2000). Un des principaux arguments, qui a servi de fil conducteur à leur ouvrage, interroge le rôle des acteurs dépendants qui néanmoins réussissent à négocier des accords qui leur sont plutôt favorables dans des négociations internationales. En effet, le pouvoir dans les négociations défini

en termes de relation sociale, en fonction de la mobilisation de ressources perçues, est lié au contexte dans lequel se déroule la négociation. Si les coordonnées de la situation changent, si des ressources nouvelles apparaissent ou se modifient, si des alliances inédites se nouent alors que d'autres se dénouent, les relations de pouvoir se redistribuent. Cette caractéristique renvoie à la propriété contingente et temporaire de la relation de pouvoir (cf. encadré n°5.1). Elle exprimerait ainsi le lien qui existe entre le contexte de la négociation et le contexte structurel dans la modélisation d'A. Strauss (1978). Le contexte structurel, en dessinant le cadre élargi dans lequel prennent place les négociations, circonscrit également les ressources que chaque partie identifie dans le cadre des négociations en cours.

Encadré n°5.1 : La relation de pouvoir

- Le pouvoir comme relation perçue

Dans la première étape des négociations autour du parc marin de la mer d'Iroise, un élu local a dominé les négociations imposant à d'autres élus locaux son point de vue. Tous les élus reconnaissaient que par le cumul de mandats, l'élu dominant jouait un rôle central dans la distribution de certaines subventions publiques, les affectations de ces subventions (celles plus particulièrement liées aux mandats de l'élu en question) ne s'effectuant pas, selon eux, avec toute la transparence et la rigueur attendue. Pour les élus « dominés », la soumission à cette partie dominante était préférable pour faire bénéficier leur commune de financements additionnels tandis que les élus « non dépendants » pensaient pouvoir trouver à un autre guichet la subvention qui leur serait éventuellement refusée par cette partie d'où leur absence de soumission (Van Tilbeurgh, 2007).

- La contingence de la relation de pouvoir

L'élu local dominant dans les négociations autour du parc marin a perdu successivement plusieurs de ses mandats. Le resserrement de ses fonctions électives a été de pair avec celui de son rôle au sein des négociations du parc marin. Il a été ainsi progressivement marginalisé, ce qui contribua à l'émergence du troisième projet de parc.

Plus largement, l'asymétrie des pouvoirs à un moment donné ne signifie pas forcément que la partie se représentant comme étant la moins dotée doive accepter le point de vue de l'autre partie. Des nouvelles alliances ou une modification des enjeux de la négociation peut permettre aux parties les plus dépendantes d'améliorer leur position dans les négociations voire même d'obtenir des accords très favorables à leurs positions. De plus, à un niveau méthodologique, la notion d'asymétrie des relations de pouvoir est elle-même sujette à caution. Pour qu'une relation causale soit avérée entre, d'une part, un

type de répartition des relations de pouvoir et, d'autre part, le cadre normatif des négociations, cela suppose au moins deux choses. D'un côté, chaque négociateur doit posséder une vision précise et quantifiée des ressources des autres parties et qu'il peut se situer précisément par rapport à l'ensemble des ressources mobilisables et à tout moment du processus de négociation. D'un autre côté, cela signifie que dans une négociation, les attitudes des parties sont liées quasi exclusivement à la façon dont s'établit la répartition des relations de pouvoir. Or, la description de processus de négociations tout comme leur analyse à travers les théories de la négociation semble encore loin d'accréditer ces deux prémisses. D'ailleurs, la plupart des auteurs se servant de cette notion de distribution asymétrique des relations de pouvoir reconnaissent l'ambiguïté de cette notion et la difficulté à la stabiliser théoriquement. Toutefois, ces réserves sont plutôt utilisées pour montrer les limites de leur démarche.

Les cadres normatifs et la dynamique des négociations

D'autres auteurs ne partent pas de la répartition des relations de pouvoir pour expliquer les caractéristiques du cadre normatif des négociations. L'expression d'un cadre normatif spécifique résulterait alors de dynamiques inhérentes au processus de négociation. Dans leur ouvrage, D. Lax et J. Sebenius (1995) distinguent ce qu'ils ont nommé « *la tension fondamentale de la négociation* », c'est-à-dire la tension entre la création et la revendication de la valeur. Dans une première étape du processus de négociation, la résolution créative des problèmes doit permettre de créer de la valeur qu'il faut répartir entre les négociateurs dans une seconde étape. Ce sont ces deux fonctions de la négociation qui génèrent, principalement, des cadres normatifs distincts entre coopération et compétition. Le second facteur permettant de distinguer des cadres normatifs concerne les objectifs de la négociation. Dans le cadre d'une négociation ayant des objectifs convergents, les négociateurs coordonnent une action s'exprimant par la recherche d'un accord sur des objectifs clairement communs. Quand les objectifs de la négociation sont divergents, les coordinations d'acteurs sont orientées par la recherche d'accords distincts (cf. encadré n°5.2).

Encadré n°5.2 : Les coordinations divergentes

Les négociations autour des plans de lutte contre les algues vertes opposaient des parties s'efforçant de trouver un accord pour diminuer le risque de récurrence des marées vertes tandis que d'autres parties cherchaient un accord permettant de conserver un niveau de cheptel équivalent malgré l'augmentation des contraintes environnementales.

En reliant la distinction entre les cadres normatifs de la négociation au degré de convergence des objectifs de la négociation, les auteurs associent ces cadres à

la capacité de la coordination à construire une action commune. Cette manière de poser la question des cadres normatifs de la négociation est éloignée de la question de la répartition du pouvoir dans les négociations. D. Lax et J. Sebenius ont d'ailleurs une perception assez radicale de l'analyse du pouvoir dans les négociations laquelle se serait souvent révélée stérile (Lax et Sebenius, 1995). Il est vrai que depuis la première publication de cet ouvrage, en 1986, des travaux complémentaires sur le pouvoir en négociation ont été publiés.

Dans son ouvrage publié en 2010, C. Thuderoz ne centre pas ses réflexions sur la question du pouvoir dans les négociations. En revanche, cette oscillation constante entre des modes de décision négociés et imposés est abordée sous différents angles, montrant la grande étanchéité de ces modes de décision. Toutefois, la transition entre une décision négociée et une décision imposée, en ce qu'elle met en jeu un principe d'autorité et des rapports de domination, pose de manière indirecte cette question des relations de pouvoir. La différence entre cette approche et celle de la théorie de la négociation de W. Zartman et J. Rubin (2000), par exemple, est d'abord méthodologique. Dans les théories de la négociation sur les relations de pouvoir, ce sont ces relations qui sont directement l'objet d'analyse à partir de leur qualification par le chercheur. C'est le chercheur qui affecte à une relation entre deux parties un contenant en termes de pouvoir. Chez C. Thuderoz (2010), l'analyse porte plus particulièrement sur la transgression du cadre de la négociation, mais pas seulement.

C'est cette transgression, pour passer à des modalités de prise de décision imposées, qui nécessite un recours à un principe d'autorité sous-tendu par des relations de domination. Ainsi, dans cette approche, l'analyse n'est pas centrée sur les relations de pouvoir en tant que telles, posées à priori par le chercheur. Il s'agit plutôt d'interroger le processus par lequel une ou des parties réussissent, dans certaines situations particulières, à transformer une décision négociée en décision imposée. Dans cette reformulation, l'analyse ne porte pas sur le contenu de relations posées comme responsable de cette transgression en raison d'une répartition asymétrique des capacités d'agir entre les parties et qui a un effet d'essentialiser cette relation de pouvoir sans prouver son existence. L'approche en termes de dynamique des négociations fait porter l'analyse du cadre normatif de la négociation sur les modalités de sa structuration. Dans certains cas, la négociation renvoie à une action de coordination d'acteurs autour d'objectifs communs, dans d'autres cas, la négociation se structure en deux ou plus coordinations d'acteurs, chacune cherchant à faire prévaloir son point de vue y compris à travers la transgression du cadre normatif de la négociation.

A côté de cette distinction méthodologique, une autre réserve découle plus directement de l'analyse des relations de pouvoir en sociologie. En effet, il a été montré que dans une évolution récente, les relations de pouvoir s'exprimant dans les lignes hiérarchiques des organisations ne s'exerçaient plus directement par

une attente de soumission de la partie dominée par une partie dominante (Ehrenberg, 1998 ; de Gauléjac, 2005). Dans une analyse des processus de négociation, O. Kuty (1998) notait déjà cette transformation des relations de pouvoir. Or, nombre de travaux en théorie de la négociation prennent comme indicateur de l'existence de relations de pouvoir cette attente de soumission d'une partie sur les autres sans questionner l'expression des relations de pouvoir. Une réflexion sur la transgression des cadres normatifs de la négociation doit nécessairement intégrer les transformations de l'exercice du pouvoir dans les sociétés contemporaines pour produire une lecture qui soit cumulative avec les autres approches. Pour cela, l'analyse sera centrée sur les différentes étapes conduisant à une transition entre une relation de coopération ou de compétition et une relation d'imposition.

2. Les transitions entre les cadres normatifs de la négociation

Dans les situations de négociation environnementales observées comme dans diverses publications, il a été noté à de nombreuses reprises soit, directement soit, indirectement, la suspension de la recherche d'un accord négocié au profit d'un mode de décision reposant sur l'imposition. L'analyse transversale des situations de négociation dans lesquels ce glissement a eu lieu permet de baliser quelques pistes pour en dessiner un processus.

178

Un processus par étape

Premier constat, j'ai observé au cours de mes recherches sur les négociations portant sur la création d'un statut de Parc Marin en mer d'Iroise, au cours de celles ayant trait aux dispositifs de restauration de la qualité de l'eau ou d'implantation de parcs éoliens, ce glissement entre un mode de décision négocié et imposé a eu lieu, confirmant ainsi sa fréquence. Dans tous les processus de négociation, ce glissement peut coexister successivement avec des segments de processus négociés. Plus précisément, ce glissement a toujours eu lieu alors que les négociations traversaient une séquence distributive, les négociateurs éprouvant des difficultés à affecter des objectifs communs au dispositif environnemental discuté (cf. encadré n°5.3).

Encadré n°5.3 : le glissement vers des modalités imposées de décision

Dans le cadre des négociations autour du parc marin de la mer d'Iroise, le premier accord a été imposé par les élus locaux et les experts scientifiques membres des mêmes réseaux structurant le pouvoir local alors qu'il existait de grandes divergences autour du projet parmi l'ensemble des négociateurs. Certains élus et experts scientifiques qui n'adhéraient ni à ces réseaux, ni au

contenu cognitif de l'accord tel qu'il se dessinait, ont constaté à un certain moment que leur point de vue n'était plus entendu. Ce constat a même conduit l'une des parties à s'exclure des négociations jusqu'à l'arrivée d'une tierce partie qui a redessiné la configuration.

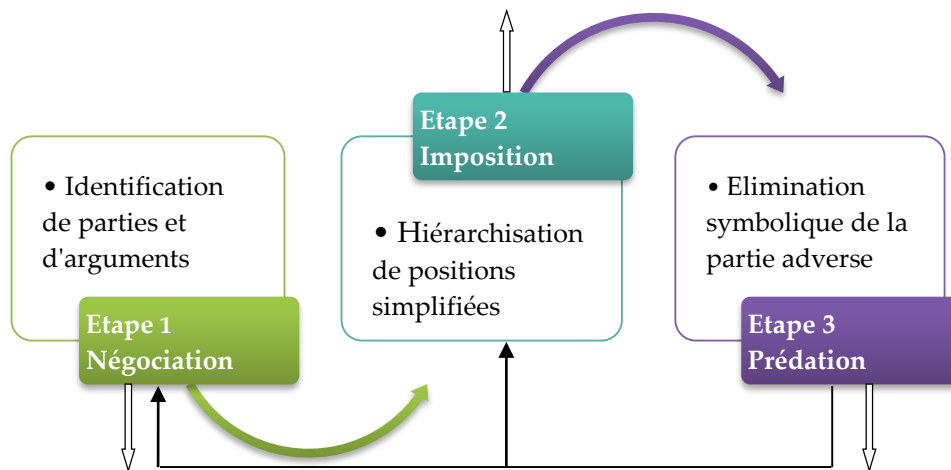
Plus généralement, dans tous les cas observés, le glissement entre un mode de prise de décision négocié et un mode de prise de décision imposé s'opère progressivement, en fonction de différentes étapes. Toutefois, comme pour le processus de négociation en lui-même, à chaque étape de ce glissement, il peut être interrompu pour revenir à un mode plus négocié de prise de décision.




Dans les situations observées, la première étape de ce glissement s'opère par le passage à des négociations distributives en ce qu'elles traduisent les difficultés ou l'impossibilité pour la coordination d'acteurs à s'accorder sur des objectifs communs. Cette coordination peut même aller jusqu'à se scinder sur certains points quand ils apparaissent de plus en plus difficiles à surmonter. Au bout d'un certain temps, quand les parties constatent que leurs divergences ne peuvent être aplanies ni par le marchandage, ni par le consensus car se sont les objectifs mêmes de cette coordination qui ne sont pas partagés, des rapports de force se cristallisent autour de ces points de divergences. Ces derniers relient les parties entre elles, souvent, dans une relation non égalitaire. En effet, il existe le plus souvent une partie dont le point de vue est largement dominant et toutes les parties savent se situer par rapport à cette option dominante. Le rôle des parties minoritaires sera alors de mettre en question dans le débat public le point de vue dominant et d'apporter des solutions alternatives. Les stratégies et les tactiques¹ mises en œuvre par les parties comme le contenu cognitif des négociations restent, le temps que dure ces rapports de force, déterminées par eux. L'accord qui se dessine à ce stade est souvent l'imposition d'un point de vue aménagé à ses marges, dans le meilleur des cas, pour prendre en compte le point de vue des parties minoritaires. Trois solutions ont été observées, soit cet accord est finalement entériné ou la procédure est abandonnée, soit un élément intervient permettant à la coordination de réinscrire ses délibérations dans des modalités négociées de prise de décision, soit les rapports de force sont prolongés voire

¹ M. de Certeau (1980) a distingué les actions stratégiques et les actions tactiques. Les premières reposent sur le calcul qui devient possible à partir du moment où un sujet (qui peut être une organisation comme une entreprise) est doté d'une capacité d'action propre, corollaire de l'existence d'un lieu d'exercice du pouvoir. C'est de ce lieu que sont gérées les relations avec les « cibles » (par exemple les clients). Les actions tactiques jouent avec le terrain qui leur est imposé, elles sont « un mouvement dans l'espace contrôlé par l'ennemi ». Elles font au coup par coup pour saisir au vol les opportunités conjoncturelles. L'action stratégique se conçoit dans une indépendance par rapport à la variabilité des circonstances, c'est ainsi qu'elle permet une anticipation de l'action ; l'action tactique est soumise aux aléas des conjonctures.

accentués aboutissant à des rapports de prédation¹ (cf. schéma n°5.1). C'est l'ensemble de ce processus qui sera détaillé.

Schéma n°5.1 : Les étapes de la sortie de négociation



-  Prolongation des discussions
-  Retours possibles à d'autres cadres normatifs
-  Fin de la procédure de prise de décision par abandon du dispositif ou victoire plus ou moins complète d'une partie

De la négociation à l'imposition

Dans les processus de négociation que j'ai étudiés, l'étape préalable au glissement vers un mode de prise de décision imposé nécessite l'élaboration, dans le débat public, d'argumentations divergentes et de parties clairement identifiables autour de ces argumentaires. Cette étape est également celle au cours de laquelle les négociations se transforment progressivement passant d'une forme intégrative à une seconde distributive. Dans un premier temps, les parties restent plutôt dans une attitude compréhensive, coopérative, cherchant à se construire un point de vue, à éprouver tous les arguments introduits dans les débats. Les concessions envisageables sont exprimées et les points moins négociables sont déclinés. Tous les processus de négociation étudiés ont débuté

¹. Ce terme est emprunté aux travaux de J. Rodrigues Dos Santos (2011) in : P. Tripiier (dir.), *Agir pour créer un rapport de force, savoir, savoir-agir, agir*, Paris, L'harmattan.

par une phase de coopération entre les parties, dans certains cas cette phase fut extrêmement réduite ou bien elle remontait à des épisodes précédents de négociation. Ces relations de coopération sont normées par les règles de civilité du débat public. En réunion, par exemple, comme dans les échanges de courrier, les parties utilisent entre elles les règles d'usage de la cordialité sans que des manquements ne soient observés. De même, les parties adoptent une certaine réserve dans leurs actes pour ne pas accentuer les divergences entre les positions ou pour ne pas donner l'impression qu'une décision est déjà prise. Dans certains cas, elles proposent de s'aider mutuellement pour éclairer des points restés obscurs. Autrement dit, les comportements de chacun sont normés par cet objectif d'aboutir à un accord commun. Puis, progressivement des argumentaires divergents se structurent faisant émerger, d'une part, les parties qui les porteront et, d'autre part, des lignes de tensions autour des contenus cognitifs.

Le glissement vers des négociations distributives s'effectue par la construction d'objectifs conçus comme difficilement conciliables reposant sur des registres argumentaires distincts. Le plus souvent, on voit s'opposer deux options autour desquelles les possibilités de création de valeur et de concessions s'amenuisent avec le temps¹. Progressivement alors, la divergence entre les positions des parties s'accroît jusqu'à les rendre relativement antagoniques. Les réunions se multiplient sans qu'un accord n'arrive à concilier les points de vue reposant sur des argumentaires incommensurables, la persuasion ou l'argumentation, outils principaux de la négociation, ne fonctionnent plus, les arguments ne se répondant plus. Ce stade de la négociation traduit l'abandon d'objectifs communs reconnus par l'ensemble des négociateurs et l'émergence d'une coordination d'acteurs qui se dédouble. Puis, à un moment de plus fortes tensions, les normes qui cadraient les relations de négociation sont transgressées par une des parties pour conforter ses préférences conçues comme antagoniques avec celles des autres parties. La transgression des normes de la négociation est considérée comme un marqueur du glissement de la négociation à l'imposition.

A l'origine de cette transgression, un acte a pu être posé directement par une partie pour renforcer ses positions ou bien un élément vient renforcer le point de vue d'une des parties laissant à penser, selon les autres parties, que la décision est imposée (cf. encadré 5.4). Les transgressions peuvent concerner également les normes de la négociation ou bien encore les règles de civilité qui régissent le débat public, actant délibérément la fin d'une possible décision négociée. En mettant fin aux pratiques de civilité, c'est bien la fin d'une attitude

¹. Cette dimension temporelle a d'ailleurs été soulignée par un négociateur en entreprise dans l'article qu'il a rédigé décrivant sa pratique (Péquignot, 2011). Selon lui, « une négociation de ce type [fusion d'entreprises] se mène autour de trois réunions : la première pour définir et discuter du cadre dans lequel la négociation se fera, la seconde pour ajuster la négociation et la troisième pour conclure. Si la négociation dure plus longtemps, c'est que l'affaire a été mal montée ou mal préparée ». Ces trois réunions renvoyant aux trois étapes du processus de négociation.

compréhensive des parties entre elles qui est signifiée (cf. encadré n°5.4). L'importance du respect des règles de civilité par les négociateurs a d'ailleurs été soulignée dès les premiers ouvrages consacrés à la négociation internationale. Ainsi, en 1716, F. de Callières invitait déjà les diplomates-négociateurs à ne point « *braver par une sottise fierté ou par rudesse d'humeur ceux avec qui on traite, faire des menaces ouvertes ou indirectes, sans nécessité, avancer des prétentions qui ne tendent qu'à contenter un mauvais orgueil, etc.* » (de Callières, 2006 : 25). En effet, ces transgressions donnent l'impression aux parties adverses que la décision est forcée car il ne peut y avoir d'arrangements de préférences sans une attitude compréhensive des négociateurs entre eux. Dans les négociations observées, la partie posant les premières transgressions est celle qui se représente comme ayant la légitimité pour imposer son point de vue. C'est en particulier le cas des élus locaux qu'ils soient soutenus par les experts scientifiques (le premier projet de parc marin), par des représentants professionnels (plan de lutte contre l'algue verte) ou par l'administration (les parcs éoliens étudiés). Le plus souvent, après une ou plusieurs tentatives de conciliations infructueuses, un ou une coalition d'acteurs réalisent un réel coup de force pour imposer leur point de vue vidant de sens les délibérations.

Ces transgressions introduisent les relations entre les parties dans un nouveau cadre normatif. Les grandes divergences dans la coordination d'acteurs favorisent une cristallisation des positions par une simplification des argumentaires. Cette cristallisation des positions s'exprime, fréquemment, par l'émergence de deux options orientant la totalité des débats et obligeant chacune des parties à se positionner, chaque partie sachant ainsi qui est pour ou contre ses positions. La simplification des argumentaires est favorisée souvent par des amalgames fusionnant plusieurs niveaux d'argumentations, les arguments politiques et environnementaux ou bien économiques et environnementaux suivant les situations et leurs enjeux. Les amalgames s'opposant aux dispositifs environnementaux permettent, le plus souvent, de neutraliser l'argument environnemental par une accentuation de ses conséquences économiques, esthétiques ou autres. Les argumentaires soutenant les dispositifs environnementaux se réfèrent directement à l'argument environnemental souvent étayé par un second répondant à celui mobilisé par les parties adverses. La place de l'argument environnemental renvoie, bien évidemment, à l'objectif central de ces dispositifs, mais elle témoigne également de la sensibilité environnementale des populations concernées par ces dispositifs légitimant cet argument dans les débats publics¹.

¹ Les seuls chiffres disponibles pour mesurer cette sensibilité à l'environnement sont ceux fournis par le baromètre Crédoc-SOeS depuis 1995. Ils concernent l'ensemble de la population française. En 2011, 53 % des Français se déclarent très sensibles à l'environnement alors que cette catégorie ne représentait que 35 % des réponses en 2002. L'évaluation de la sensibilité est effectuée par les personnes interrogées à travers

Ce sont ces arguments simplifiés qui sont introduits dans des relations permettant leur imposition en ayant recours à différentes techniques reposant sur une stratégie d'intimidation transgressive par rapport au cadre normatif précédent. Certaines techniques relèvent de simples pratiques de communication comme les menaces, les ultimatums, les mensonges, les insultes, le dénigrement systématique de la partie adverse, etc. D'autres, souvent associées, inscrivent ces tentatives d'intimidation dans des actes brutaux (cf. encadré n°5.4). Enfin, l'ouverture d'une controverse autour d'éléments cognitifs mobilisés dans les négociations par une des parties en présence peut efficacement vider de leur substance les contenus cognitifs portés par la partie adverse donc faciliter l'imposition du point de vue de la partie qui porte la controverse.

Les attitudes face à ces tentatives d'imposition sont de diverse nature selon le degré de dépendance des négociateurs à l'égard de la partie qui tente d'imposer son point de vue. Les parties inscrites dans des relations de dépendance ont plutôt tendance à minimiser les transgressions qui peuvent faire d'ailleurs l'objet de réparation par la partie qui les a réalisées. Dans les situations observées, ces relations de dépendances résultent la plupart du temps de normes sociales (leader et membres d'un même réseau politique). En revanche, les parties moins impliquées dans les négociations et qui bénéficient d'une autonomie d'action par rapport à la partie transgressive se désengagent souvent, au moins provisoirement, des négociations pour attendre des relations moins tendues. Il a été observé, plus particulièrement, une importante prise de distance avec le processus de négociation des responsables politiques les moins impliqués¹. Seules restent actives à la table des négociations, les parties directement visées par l'enjeu des débats. Elles cherchent alors à renforcer leurs positions en construisant de nouvelles alliances parmi les parties déjà représentées au sein des négociations ou à travers un déplacement des enjeux de la négociation permettant l'intégration dans les négociations de nouveaux acteurs. Ces transgressions dessinent finalement un nouveau cadre normatif où les conduites acceptables, dans un rapport d'imposition, doivent permettre de maintenir l'ensemble des parties dans une négociation de façade réduite simplement à l'expression de rapport de force.

Encadré n°5.4 : La transgression du cadre de la négociation

- Les actes transgressifs

l'attribution d'une note comprise entre 1 et 7. La classe très sensible correspond au cumul des notes 6 et 7 (Commissariat Général du développement durable, 2011).

¹. Des responsables politiques ont même parlé de véritable principe de précaution du monde politique : dès qu'une négociation devenait difficile, les responsables politiques la fuyaient, ayant trop à perdre en cas d'échec.

Dans les conflits éoliens, c'est le permis de construire du parc, attribué par la préfecture au constructeur sans que toutes les parties entre elles ne soient arrivées à un accord, qui a constitué l'acte transgressif. Dans ce cas, la préfecture a imposé son point de vue aux autres parties qui ont alors durci leur jeu (Van Tilbeurgh, 2006). Pareillement, dans les négociations autour du parc marin, la décision de l'administration centrale de l'environnement d'opter pour un périmètre élargi de protection a été considérée par les acteurs locaux comme un véritable coup de force, aucun accord n'ayant été trouvé au sein du comité de pilotage.

- L'abandon de toute attitude compréhensive

Dans les négociations autour du plan de lutte contre l'algue verte, il est arrivé qu'une des parties campe sur une position de principe sans vouloir envisager la moindre opération concrète permettant de trouver un accord entre les négociateurs signifiant l'absence d'attitude compréhensive dans des attitudes rugueuses débordant le cadre de pratiques de civilité. Dans d'autres négociations, les premières invectives, les premières insultes, marquent également la fin d'une attitude compréhensive.

- La simplification des argumentaires

Au cours des négociations des statuts du parc marin, une très forte tension s'est cristallisée entre ceux qui défendaient un grand périmètre et ceux qui, au contraire, souhaitaient un petit périmètre de protection. L'argument fréquemment utilisé pour expliquer le clivage était politique, le grand périmètre était défendu par les gens de gauche et le petit par ceux de droite, occultant ainsi tous les autres arguments qu'ils soient écologiques, économiques, juridiques ou sociaux. Le conflit autour des plans de lutte contre les algues vertes procède de la même logique. Une partie de ceux qui défendent la filière porcine et le ramassage des algues reprennent fréquemment l'argument que la mise en place de bassins à basse fuite d'azote conduirait à la fermeture des élevages, les solutions étant alors, soit des bassins à fuite d'azote avec une industrie compétitive, créatrice d'emplois, soit des bassins répondant aux normes environnementales, mais sans possibilité de stabiliser les emplois voire même conduisant à une désertification de l'espace rural.

- Les intimidations

Dans les moments qui commençaient à se tendre lors des négociations autour du parc marin, les clés du véhicule du chargé de mission du ministère de l'environnement ont été confisquées le laissant sans moyen de locomotion durant une période relativement longue. De même, le président de l'organisme qui devait assurer le soutien logistique de la mission du ministère de l'environnement a dénoncé unilatéralement la convention, laissant cette fois cette mission sans ressource pendant quelque temps. Ces actes ont été assumés par la partie concernée qui tentait de faire adopter, par le chargé de mission, le projet qu'elle défendait (Van Tilbeurgh, 2007).

De l'imposition à la prédation

Ces relations d'imposition s'achèvent de différentes manières. Dans certains cas, les parties relativement autonomes refusent de collaborer et d'accepter le point de vue des parties adverses, elles quittent alors les négociations et le processus s'achève sans aboutir à un accord. Ce cas de figure se rencontre quand une ou des parties pensent qu'elles ont plus à perdre avec l'accord qui se dessine qu'en l'absence d'accord. Mais il est également possible de conclure un accord si les parties minoritaires se soumettent au point de vue adverse ce qui a été le cas, dans les situations rencontrées, quand une norme sociale vient légitimer cette dépendance. Un maire peut ainsi se faire dépouiller par un autre élu, leader du réseau du pouvoir local, d'un projet de développement et justifier cette situation. Le retour à des négociations coopératives est également possible, mais dans la plupart des cas, cela repose sur un renversement d'alliances, un point de retournement (Druckman, 2008), accréditant le retour à la coopération. Dans d'autres cas, aucune sortie de négociateurs, aucun retournement d'alliance et aucun accord ne se dessinent et chaque partie campe sur ses positions. Dans une troisième étape, chaque partie ou coalition de parties tente alors d'affermir ses positions à travers une stratégie visant à l'élimination de la partie adverse ou de la coalition de parties adverses.

Cette élimination se joue dans les débats publics, il s'agit donc d'une élimination essentiellement symbolique. Ce qui est envisagé à cette étape du processus, ce n'est ni plus ni moins que la destruction de l'adversaire d'où la qualification de ces relations de prédation. Selon J. Rodrigues Dos Santos (2011) qui a analysé la prédation dans des situations de guerre, la destruction de l'adversaire est une composante d'un rapport de force en tant qu'horizon téléologique. La différence entre ces relations d'imposition et de prédation est qu'avec la prédation « *la répartition inégale absolue des gains [tout pour l'un et rien pour l'autre] n'est pas la limite de la figure, mais son niveau normal* » (Rodrigues Dos Santos, 2011 : 45). Toutefois, quand il s'agit de négociation et non plus de situation de guerre, cette répartition des gains à l'intérieur de relations de prédation n'est pas la seule possible. En effet, la destruction de l'adversaire, même symbolique, n'est pas forcément un cadre normatif légitime pour les négociateurs à la différence de la situation de guerre. Devant l'âpreté des luttes, une coalition élargie de négociateurs peut également se retirer du processus de négociation le conduisant à son échec. Autre cas de figure, un retournement d'alliances qui permet également de retourner aux cadres normatifs précédents. Mais dans toutes les situations, ce qui caractérise les relations de prédation c'est qu'il n'existe plus de compromis possible. En l'absence de point de retournement, la seule issue possible est la destruction symbolique de la partie adverse.

Là encore, l'inauguration de cette dernière étape passe par la transgression du cadre normatif précédent. L'objectif étant d'éliminer la partie adverse du

débat public, toutes les stratégies peuvent être mobilisées pour venir à cette fin. Cette élimination symbolique de la partie adverse peut prendre deux modalités différentes : elle peut se rapporter au contenu cognitif de la négociation, vidant ainsi la négociation des propositions adverses ou concerner les personnes représentant les parties, en les décrédibilisant dans le débat public. Dans le premier cas, cette élimination passe par la clôture de la controverse en faveur des arguments portés par la partie voulant la destruction de la partie adverse. Dans le second cas, le duel entre les parties passe par une personnification de l'opposition entre les deux options où le représentant de la partie adverse devient une personne à éliminer du débat public. Dans les cas observés, cette élimination se joue plutôt sur des scènes secondaires de négociations, plus rarement dans des relations de face-à-face avec la personne concernée. Pour cela, plusieurs possibilités s'offrent aux parties, dont des distributions de tracts remettant en cause la crédibilité de la partie adverse, des interventions dans les conseils municipaux et la mobilisation de la justice et des médias.

L'objectif de ces actions est toujours le même, porter atteinte au crédit de l'adversaire pour lui faire perdre la face dans le débat public. Selon E. Goffman (1974), la « face » est cette valeur sociale positive qu'une personne revendique à travers la ligne d'action qu'elle adopte pour guider ses comportements au cours de ses rencontres. L'individu qui maintient ou sauve la face est satisfait ou indifférent. En revanche, perdre la face est toujours considéré comme blessant par l'individu qui perd sa crédibilité. Ainsi, ces attaques *ad hominem* sont redoutables pour les personnes ciblées en raison de la véhémence des propos et de l'absence de réparation venant les contrebalancer. Mais en plus elles sont ressenties avec d'autant plus de violence qu'elles s'adressent à des personnes reconnues dans le débat public comme peut l'être un élu ou un président d'association qui voit alors son crédit amputé. Dans les conflits éoliens étudiés, ces attaques furent à l'origine du retrait politique d'un des maires, par exemple.

Pour clore le conflit, là encore, trois solutions sont envisageables : la suspension de tout processus concerté donc l'abandon du dispositif environnemental ; la victoire totale d'une partie en ayant recours à d'autres modalités de prise de décision ou un retour à des cadres négociés voire même imposés à la suite d'un renversement d'alliance (cf. schéma n°4). Dans certains cas, les luttes exacerbant les tensions aboutissent à l'abandon pur et simple du dispositif. Ainsi, entre le deuxième et le troisième projet de parc marin, le dossier a failli être abandonné. Il est resté en attente durant plusieurs années.

Dans d'autres cas, cette lutte se solde par la victoire d'une partie qui réussit à éliminer symboliquement la partie adverse en mobilisant d'autres modalités de prise de décision. Cette victoire peut être scellée en ayant recours à un arbitrage (par adjudication) en sollicitant l'administration ou la justice. Les saisies fréquentes d'un Tribunal Administratif, par exemple, s'expliquent également

dans ce contexte : une partie demande que les procédures administratives mobilisées dans le processus de négociation (enquête d'utilité publique, permis de construire, etc.) soient évaluées au regard de normes juridiques. Le verdict, en condamnant la partie visée par la plainte, peut se solder par la victoire totale d'une autre partie. Pareillement, les sollicitations des préfets pour qu'ils arbitrent un différend dans une procédure de prise de décision à l'origine négociée relève de cette même logique. Il s'agit de donner raison à une partie. En outre, certaines victoires reposent sur l'imposition d'une décision par une partie qui intervient au nom d'un principe d'autorité. Dans les cas rencontrés, c'est l'administration qui est intervenue en éliminant les options alternatives à celle qu'elle défendait. Enfin, dernière possibilité, la victoire est remportée à la suite d'une décision prise par coalition. Dans ces cas, les parties concernées se réunissent et la victoire est affectée à l'option derrière laquelle se forme une majorité de voix. La décision par coalition permet d'éliminer symboliquement les options numériquement minoritaires.

Il existe une dernière possibilité de victoire qui est l'élimination physique et non plus symbolique de la partie adverse par la dégradation physique du négociateur l'empêchant de continuer à remplir son rôle, voire par sa mise à mort. L'efficacité de cette solution repose sur un processus de personnification extrême du conflit laissant à penser que l'élimination physique d'un individu permettra à une partie de se débarrasser d'un problème. Cette possibilité n'a été rencontrée que lors des terrains en Amazonie brésilienne où certains conflits liés à la propriété de la terre ont été résolus par l'assassinat d'un des principaux négociateurs (Van Tilbeurgh et Chartier, 2010). Au-delà de la radicalité de cette solution, la question qui est soulevée concerne la variation culturelle des cadres normatifs successifs des processus de décision déterminant les attentes de rôles des parties entre elles.

Il existe, enfin, une troisième manière de mettre un terme à ces relations de prédation avec le renversement d'alliances permettant de réintégrer la procédure de prise de décision dans des relations négociées. Dans tous les cas observés, cette réintégration repose sur une modification de fond des enjeux ou des acteurs de la négociation (cf. encadré n°5.5). Ce retournement d'alliances est envisageable quand il découle d'une mobilisation des parties adverses pour contrer les tentatives d'élimination par le négociateur transgressif. Le retour à des relations négociées résulte alors d'une condamnation morale des actes d'imposition et des premières tentatives d'élimination.

Encadré n°5.5 : Le retour à des négociations

Dans le cadre des négociations sur le parc marin, cette réintégration a été possible à la suite du départ des deux figures du clivage entre les deux options de petit et grand périmètre de protection. D'un côté, à la suite du changement

de majorité présidentielle, la ministre de l'environnement et son cabinet ont été renouvelés alors qu'une des deux options était personnifiée par un membre du cabinet de la ministre, et de l'autre côté, l'élu local, ancien leader des réseaux du pouvoir local a été définitivement exclu des négociations suite à ses échecs électoraux. Ainsi, ce n'est qu'à partir du moment où les deux figures emblématiques du différend se sont retirés que les négociations ont pu reprendre, redistribuant le jeu des alliances.

Les controverses dans les négociations

Le lien entre les éléments cognitifs et le cadre normatif des négociations n'a pas été traité alors qu'il joue souvent un rôle central dans la formation de l'accord. L'objectif des rapports de force s'appliquant aux contenus cognitifs est de vider les arguments adverses de leur contenu en créant une controverse mettant en cause leur validité.

Les controverses environnementales et scientifiques

La sociologie des controverses scientifiques a largement exploré ces dernières années ces processus sociaux, mais rarement en les analysant dans le contexte plus large d'une situation de négociation. Ces analyses ont, tout d'abord, été construites dans une perspective sociocognitive pour étudier les déterminations sociales des contenus scientifiques dans le processus de fabrication de la science. Cette approche a permis d'établir une rupture avec l'idée dominante d'une science consensuelle qui s'impose à tous par la seule force de la cohérence cognitive de ses constructions¹. Dans une deuxième étape, cette analyse des controverses a été une clé d'entrée pour analyser des questions environnementales comme, par exemple, les déchets nucléaires (Barthe, 2006), l'implantation de parcs éoliens (Lyrette et Trépanier, 2004) ou bien encore les risques sanitaires (Akrich *et al.*, 2010). Ces travaux ont permis d'aborder le rôle des controverses sous différents angles : celui des choix sociotechniques (Callon *et al.*, 2001), de l'articulation entre les mobilisations d'acteurs locaux et les expertises (Calvez et Leduc, 2011) ou bien encore du lien entre la controverse et les modes de connaissance de l'objet de la controverse (Quéré, 2012).

A la différence de la sociologie des controverses scientifiques, il s'agit avec les controverses environnementales de comprendre le processus par lequel une question environnementale, quelle qu'elle soit, est construite et instituée dans le débat public. Même si la sociologie des controverses environnementales se

¹ En revanche, cette approche de la détermination sociale des contenus scientifiques par l'étude des controverses n'a pas permis d'apporter une réponse définitive entre le relativisme et le rationalisme (Raynaud, 1998, 2003). L'étude de la controverse, en elle-même, permet de confirmer chacune de ces deux façons d'envisager la méthode scientifique.

détache plus d'une préoccupation strictement cognitive que la sociologie des controverses scientifiques, il n'en demeure pas moins que la préoccupation centrale reste identique. Par l'analyse des controverses, il s'agit de rendre compte du processus d'élaboration de faits, de théories, de projets, de dispositifs, etc. à travers les alliances entre les acteurs humains ou non (Callon, 1986). Plus précisément, l'étude des jeux d'alliances autour des controverses permet de relier les étapes du processus de construction de l'objet aux interventions des acteurs qui participent à son élaboration.

Les travaux portant sur l'analyse des controverses traitent, de fait, de deux types de controverses relativement distincts. Selon la théorie de l'acteur-réseau, développé par M. Callon et B. Latour, un objet se stabilise quand il a épuisé une controverse et que se dégage alors un consensus. Ainsi, quand un fait se stabilise, ce n'est pas en raison d'une résonance avec un « état de nature », mais bien en raison de l'accord qui se dessine autour de la connaissance de cet objet. Toutefois, la notion de controverse exprime également un désaccord autour d'un objet souvent déjà lui-même stabilisé (cf. tableau n°5.2). Dans ce cas, les acteurs ou les groupes d'acteurs ne négocient plus pour renforcer la connaissance d'un objet et dégager un consensus élargi sur la façon de connaître l'objet. Au contraire, ils tentent d'imposer une remise en cause de la connaissance d'un objet par d'autres parties, voire même leur nouvelle lecture de l'objet. Dans cette perspective, la controverse renvoie plutôt à l'inscription de dissensions cognitives dans un rapport de force.

La clôture d'une controverse scientifique repose sur la formation d'un consensus ou sur une logique d'imposition selon les analyses. Là où les travaux de B. Latour (1989) identifient plutôt un consensus, ceux de D. Raynaud (2003) montrent que l'option victorieuse d'une controverse scientifique peut n'avoir qu'une relation indirecte avec l'élaboration d'un consensus. Ainsi, dans la controverse qui opposa Louis Pasteur à Félix-Archimède Pouchet à propos de la génération spontanée, D. Raynaud (2003) a montré que la victoire de F.-A. Pouchet ne doit rien à une stricte négociation sur la connaissance d'un objet. Les défenseurs de chacune des options ont tenté de faire triompher leur point de vue en utilisant des méthodes d'imposition. Au moment de la victoire d'une des parties, toute tentative de négociation était d'ailleurs suspendue. Les controverses liées à un processus de négociation diffèrent par leurs objectifs. Il s'agit moins de stabiliser les connaissances d'un objet que de vider de leur substance des contenus cognitifs existants. Ainsi, le travail de la controverse repose moins sur l'administration de la preuve que sur la mise en cause dans le débat public à travers les médias de contenus déjà stabilisés. La controverse sur le rôle de l'azote agricole dans les marées vertes a ainsi été portée par des travaux qui ne répondaient pas à des critères indiscutables sous l'angle de la méthodologie scientifique. La controverse sur le nombre d'emplois agricoles

induits, il est vrai de moindre importance, ne reposait quant-à elle sur aucune publication scientifique. Autrement dit, comme les éléments cognitifs élaborés pour entretenir les controverses générées par des négociations ne s'appuient pas sur les règles scientifiques alors même que ce sont des connaissances scientifiques qui sont visées par ces controverses, ce qui est en jeu ce n'est pas la controverse scientifique en elle-même mais bien le crédit que les parties accordent aux contenus scientifiques mobilisés dans une négociation.

Tableau n°5.2 : Les controverses

	Controverse scientifique	Controverse dans les négociations
Objet de la controverse	Une production scientifique	Un contenu cognitif d'une négociation
Enjeu de la négociation	La controverse	Un dispositif environnemental
Rapport social	Cognition	Négociation
Clôture de la controverse	Consensus ou rapport de force	Rapport de force

Les éléments cognitifs portant la controverse possèdent souvent l'empreinte d'une démarche scientifique : leur auteur peut être un chercheur (mais qui n'a pas publié les résultats inscrits dans la controverse), il peut également se réclamer d'un institut scientifique pour ancrer sa légitimité (alors qu'il n'y travaille plus ou qu'il n'y a jamais travaillé en tant que chercheur), etc. Ils sont diffusés par les médias, dans les journaux télévisés, dans des articles de presse, lors de conférences auprès d'un public ciblé, etc. L'objectif de ces éléments cognitifs n'est pas, forcément, de remporter une victoire sur les éléments cognitifs déjà stabilisés. Ce qui est important c'est que les éléments controversés soient diffusés auprès des négociateurs et de leur auditoire. Dans cette perspective, les éléments cognitifs controversés ont atteint leur objectif quand les négociateurs remettent en cause l'accord qui se dessine en raison de l'existence de cette controverse. La victoire d'une controverse environnementale est acquise dans les négociations quand l'accord esquissé est remis en cause.

La trajectoire d'une controverse

La question de la controverse n'a pas été abordée directement dans les travaux portant sur les négociations, même si le contenu cognitif des débats a été largement analysé. Dans le cadre des négociations autour des dispositifs environnementaux, la controverse a souvent fonctionné comme un des

mécanismes permettant la cristallisation des contenus cognitifs et, par là-même, celle d'alliances.

A partir des processus de négociation analysés, deux cas de figure peuvent être identifiés. Dans certains cas, les alliances entre acteurs sont portées par la controverse. Dans d'autres cas, la controverse est créée par une coalition d'acteurs en dehors des scènes de la négociation pour mettre en débat des solutions déjà au moins partiellement stabilisées dans les négociations (cf. encadré n°5.6). La controverse en construisant des alliances permet d'identifier des moyens pour la porter. Plus précisément, la création d'une controverse passe par l'élaboration d'une structure qui permet de mobiliser des fonds pour financer une expertise alternative et la défendre dans le débat public. Les grandes controverses environnementales sont soutenues et entretenues par des fondations, des instituts ou des associations chargés de les prendre en charge dans le débat public. La controverse autour de rôle de l'azote d'origine agricole dans les marées vertes a été soutenue par un institut financé essentiellement par des entreprises agro-alimentaires. A une plus grande échelle, la controverse autour de la cause anthropique du changement climatique est portée, en particulier, par le « *Heartland Institute* » financé également par des entreprises ayant des intérêts à minimiser l'impact humain dans le changement climatique.

L'expertise mobilisée par ces structures est souvent qualifiée de scientifique. Elle rassemble des spécialistes se situant fréquemment à la marge de la communauté scientifique la plus impliquée par le problème débattu. Cette marginalité concerne soit, la discipline¹ soit le statut (controverse portée par un ingénieur de recherche plutôt que par un chercheur ou par un vacataire plutôt que par un membre statutaire d'un institut de recherche). Ces experts sont chargés d'étayer les propositions alternatives. Toutefois, pour que les options alternatives soient prises en compte, il faut qu'elles soient introduites dans le débat public et/ou, plus directement, dans les négociations.

L'autre rôle de la structure portant la controverse consiste ainsi à rendre publique l'option alternative par une mobilisation des médias, par des manifestations, par le parrainage prestigieux de la cause défendue, etc.. Cette introduction dans le débat public repose, là aussi, sur une simplification des argumentaires, la thèse alternative étant fréquemment présentée contre « la thèse officielle ». Que cela concerne la controverse autour des parcs éoliens ou des marées vertes, la thèse alternative est présentée dans le débat public comme étant victime de la domination des tenants de la thèse officielle, de la pression de puissants lobbies. Cela signifie que l'introduction de contenus alternatifs dans le débat public après qu'un consensus se soit stabilisé est posée d'emblée dans des

¹ La controverse autour du plan d'aménagement de la Loire a été ainsi plutôt portée par des écologues alors que le plan d'aménagement de la Loire avait été conçu par des hydrauliciens et des hydrologues. Il en est de même pour la cause anthropique du changement climatique, la climatologie s'opposant à la physique.

rapports de force. Pour cela, le premier mécanisme mis en œuvre reste la mobilisation des auditoires indirects des négociations, transférant la scène des négociations à un débat public plus large. Ce débat est structuré par les dynamiques sociales locales, par les processus d'intégration et d'exclusion locaux, par les conflits et les ruptures passées. L'introduction des controverses alternatives dans le débat public s'effectue par leur adaptation progressive aux caractéristiques de ce débat. Ainsi, une même controverse peut prendre des formes différentes en fonction des caractéristiques du débat local. Les controverses autour de l'énergie éolienne en sont un exemple très illustratif : dans certains lieux la controverse se cristallise autour de l'idée d'une dégradation du paysage, dans d'autres lieux les nuisances sonores sont en cause alors que plus loin c'est l'enrichissement des grandes multinationales de l'énergie renouvelable qui sera vilipendé.

Si l'introduction de la controverse dans le débat public réussit, l'accord sera modifié pour y intégrer certains éléments cognitifs portés par la controverse. Dans certaines circonstances, la controverse parvient à modifier radicalement l'accord en renversant les alliances. Sa victoire constitue alors un point de retournement dans les négociations (cf. encadré n°5.6). Dans d'autres cas, la modification de l'accord n'arrive pas à neutraliser la controverse qui continue à mobiliser des acteurs retardant la clôture des négociations. Plus largement, la place des controverses dans les négociations montre la façon par laquelle des éléments cognitifs sont intégrés dans des rapports de force. Elle révèle ainsi les enjeux cognitifs des accords discutés.

Encadré n°5.6 : Les controverses dans les négociations

- Les controverses environnementales

Le débat sur les algues vertes en Bretagne a été marqué par deux controverses. L'une a remis en cause directement le lien entre les blooms algaux et certaines pratiques agricoles (épandage excessif de lisier sur les champs) en pointant le rôle de l'assainissement collectif dans les rejets d'azote. L'autre a mis en question le coût annoncé des plans de lutte contre les algues vertes en termes d'emplois agricoles. Dans ce deuxième cas de figure, ce n'est plus la causalité dessinée entre des pratiques agricoles et la production d'algues qui est soumise à la controverse, mais bien les solutions apportées au problème qui potentiellement fragiliseraient un plus grand nombre d'emplois que prévus. Ces deux controverses questionnent, à la fois, les apports des sciences de l'environnement, de l'écologie et de l'océanologie ainsi que ceux de l'économie.

- *Les sorties de controverse*

La controverse autour du rôle de l'agriculture dans les marées vertes s'est achevée à la suite de deux enquêtes diligentées par le ministère de l'agriculture auprès des océanologues qui avaient publié leurs résultats dans des revues scientifiques internationales à comité de lecture. Les enquêteurs du ministère (dont certains n'avaient jamais publié d'articles scientifiques) étaient chargés d'évaluer la solidité des résultats des océanologues, mais jamais ceux fournis par les partis contestants ces résultats. Pour clore la controverse, le préfet de région a organisé une réunion mettant en scène les conclusions de la seconde enquête, indiquant que les seuls éléments cognitifs prouvés étaient apportés par les océanologues. Toutefois, on peut noter que la fin de cette controverse coïncide également avec la fin des négociations autour des plans de lutte contre les vertes.

3. Les cadres normatifs de la négociation et les réseaux interindividuels

Jusqu'à présent, l'analyse des cadres normatifs de la négociation a été cantonnée aux situations de négociation inter-organisationnelles. Toutefois, ce cadre normatif concerne également les négociations au niveau interpersonnel des réseaux. A. Strauss (1978) fait même de ce lien entre les mandataires et leurs mandants une des propriétés du contexte de négociation, influençant l'accord.

193

Le lien entre les mandants et leurs mandataires

Les négociations dans ces réseaux reposent fréquemment sur une structure différente des niveaux inter-organisationnels. En effet, ces niveaux sont plus ou moins explicitement hiérarchisés autour des mandants et de leurs mandataires, représentant dans les négociations les membres du niveau interindividuel. Autrement dit, dans certains de ces réseaux, la relation entre le mandataire et ses mandants repose sur une norme sociale légitimant un principe d'autorité alors que dans d'autres réseaux (associatifs, syndicats de professionnels, etc.) cette norme sociale est beaucoup plus ténue. Ainsi, le lien entre les mandants et leurs mandataires n'est pas univoque, ce qui a des conséquences sur l'exercice du mandat.

Les formes de domination et la négociation du mandat

Dans certains cas, ce lien détermine précisément le mandat du mandataire alors que, dans d'autres cas, le mandataire se représente son mandat comme engageant moins ses positions et stratégies. Dans les cas observés, cette divergence renvoie à une opposition entre deux formes d'exercice de la délégation (cf. encadré n°5.7).

Encadré n°5.7 : Domination et mandat

Lors des négociations autour du second projet de parc marin de la mer d'Iroise, les positions des divers CLPMEM concernés divergeaient. Seul le président du Comité local du Nord-Finistère avait revendiqué son soutien au projet. Les autres membres du Comité local interrogés favorables au projet ont préféré ne pas prendre publiquement position en sa faveur tandis que la majorité des membres était plutôt opposée au projet. Dans le Comité local voisin, ses membres comme son représentant se sont opposés au projet. La contradiction, entre la position du président du CLPMEM du nord-Finistère et celle de ses adhérents, n'en était pas une pour le président. En effet, celui-ci se concevait comme un leader professionnel, chargé de conduire les réflexions des autres marins pêcheurs. La question de l'adéquation entre ses positions et celles des adhérents n'apparaissait donc pas en tant que telle. C'était à lui, en tant que président, de convaincre les adhérents du bien-fondé du projet. Il reconnaissait toutefois les difficultés de ce travail, les marins pêcheurs l'apostrophant pour lui reprocher sa détermination dans son soutien au parc marin. Le président du CLPMEM voisin expliquait sa position par le fait qu'il était l' élu de ses pairs. A ce titre-là, il ne pouvait soutenir une position que si elle était partagée par la majorité du groupe de professionnels (Van Tilbeurgh, 2007).

Plus largement, si on reprend la typologie proposée par de M. Weber (1971), cet exemple montre la marge de négociation laissée par les mandants à leurs représentants selon le type de domination exercé par les représentants au sein des réseaux interindividuels. Certes, M. Weber (1971) avait déjà souligné qu'il n'existait pas de type « pur » de domination, chaque mécanisme de domination étant hybride, à la fois, charismatique, traditionnel et rationnel. Il n'en demeure pas moins que selon les groupes sociaux la légitimité des représentants est différente. Elle leur laisse une plus ou moins grande marge de manœuvre durant les négociations inter-organisationnelles. Ainsi, j'ai montré dans mes travaux sur le parc marin que le représentant favorable au projet était le représentant élu d'un groupe de professionnels ayant une histoire plus courte que le second représentant professionnel. Ce groupe s'est structuré autour de l'image charismatique de son leader, un innovateur ayant apporté la prospérité dans le port par l'introduction d'une nouvelle technique de pêche ayant entraîné une augmentation des revenus de la pêche et bénéficiant d'une forte empreinte médiatique. Le second groupe de professionnels, plus ancien, n'a fait qu'élire un égal parmi les égaux, sa légitimité relevant principalement de son élection par des marins pêcheurs résidant dans la première commune française à avoir été dirigée par un membre du parti communiste en 1921 et dont le dernier maire communiste a terminé son mandat en 1996.

Cette légitimité différenciée renvoie au mode d'adhésion au type de domination. Avec la domination charismatique, le leader est considéré comme un chef, un guide, la reconnaissance de cette domination étant générée « *de l'abandon à la révélation, à la vénération du héros* » (Weber, 1971). Dans ce contexte, la reconnaissance de l'autorité du leader par les membres du réseau interindividuel est un devoir assumé par loyauté à son égard. A l'inverse, les autres types de domination nécessitent des accords entre les membres du réseau interindividuel sur les règles à mettre en œuvre ou à reconnaître pour asseoir la légitimité de la domination.

Alors que les dominations rationnelles et traditionnelles reposent sur un ordre négocié assurant la cohésion sociale du collectif, la domination charismatique, en engageant un individu, fait reposer la cohésion sociale du réseau sur la personne de son chef. Ceux qui ne confirment pas le charisme du chef remettent en cause la cohésion du réseau. Ses membres n'ont donc aucune autre alternative que celles d'être loyaux ou déloyaux. En revanche, quand par son action le leader n'arrive pas répondre aux attentes suscitées, les membres qui lui avaient accordé leur confiance l'abandonnent à la suite de ruptures qui peuvent être d'une grande violence. Le président du CLPMEM du nord-Finistère a ainsi refusé de prolonger son mandat. Sur un des terrains de l'Amazonie brésilienne, la mandataire du groupe, dont l'autorité reposait sur une grande légitimité charismatique, a été assassinée à la suite de son refus répété de revenir sur un accord (Van Tilbeurgh et Chartier, 2010). Plusieurs personnes ont été impliquées directement et indirectement dans cet assassinat dont l'un de ses plus proches collaborateurs.

Les distinctions introduites entre les types de domination et la capacité de négociation des représentants renvoient également aux caractéristiques de forme des réseaux interindividuels. En effet, la domination charismatique légitime la position d'un leader se situant au centre d'une dynamique qui lui permet de cumuler des ressources. La vénération du héros se traduit par une accumulation, par le leader, de toutes les ressources qui transitent entre les deux niveaux du réseau et par la faiblesse de liens directs entre les membres des deux niveaux du réseau. Le leader du réseau interindividuel tire alors sa capacité d'action dans les négociations inter-organisationnelles de la faiblesse des liens directs des autres membres avec les négociateurs inter-organisationnels. Dans des réseaux reposant sur d'autres modes de domination, le leader ne bénéficie pas d'une légitimité pour s'approprier et redistribuer les ressources, ses capacités d'action dans les négociations inter-organisationnelles demeurent ainsi considérablement réduites par rapport à une légitimité charismatique.

La capacité d'action des mandataires dans les négociations inter-organisationnelles est également liée au cadre normatif spécifique au sein duquel se déroulent les négociations qui détermine les comportements acceptables et ceux qui ne le sont pas. En Amazonie brésilienne, les stratégies individuelles des mandataires comme celles des membres des groupes de référence prennent forme à l'intérieur de liens de dépendance souvent qualifiés de paternalistes et acceptés par les membres des réseaux interindividuels comme telles. Ces relations conduisent les mandataires à imposer leur point de vue au nom de la protection des membres des réseaux interindividuels perçus comme étant dans l'incapacité de développer une position autonome. Dans le contexte amazonien les relations paternalistes de domination trouveraient leur origine dans l'organisation politique esclavagiste qui a prévalu jusqu'au début du XXe siècle (Geffray, 1995). Plus près de nous, le rôle joué par les représentants de la profession agricole dans les négociations autour des dispositifs environnementaux de restauration de la qualité de l'eau traduit l'existence d'un cadre normatif autorisant la soumission à cette domination au nom de la richesse générée par cette activité et produite plutôt par les filières que par les éleveurs. Ces deux exemples illustrent la variation du cadre normatif de la domination en fonction du type de rapport social au sein duquel il s'inscrit, mais plus largement le rôle du contexte socio-historique dans l'élaboration d'un cadre normatif.

L'existence de ces normes sociales de domination au sein des réseaux interindividuels pose différemment la question de la transgression de cadres normatifs de négociation. Le jeu des transgressions-transformations du cadre normatif des relations sociales constaté dans les réseaux inter-organisationnels laisse plutôt la place à des relations de domination légitimées par la structure des réseaux, la nature du type de domination ou par le cadre normatif justifiant la domination. Autrement dit, dans les négociations interindividuelles, le problème des désaccords entre les mandataires et les mandants ou entre les mandants peut être résolu par l'imposition d'un point de vue reposant sur une combinaison de normes sociales le légitimant. Ainsi, dans l'exemple précédent du groupe de marins pêcheurs refusant le parc marin alors que le président du syndicat de professionnels le soutenait, la combinaison de normes sociales légitimant l'imposition d'un point de vue articulait :

- la domination charismatique du leader (justifiant sa marge de négociation au niveau inter-organisationnel),

- la forme du réseau de professionnels (structuré autour des équipages des bateaux où le point de vue du patron domine celui des marins embarqués, d'autant que cette ligne hiérarchique professionnelle était fréquemment doublée par une ligne hiérarchique de parenté, le père ou l'oncle travaillant avec son fils ou neveu).

Contrairement à ce qui a été souvent souligné dans la théorie de la négociation ou dans les analyses de la concertation, il n'est pas nécessaire que le point de vue des mandataires corresponde strictement au mandat qu'ils ont reçu pour que les accords soient légitimés par les mandants. Cette question pour être tranchée doit être renvoyée à la combinaison des normes sociales qui organise le groupe de référence et à sa structure. Dans tous les cas, les réseaux interindividuels dont il s'agit ici sont des réseaux qui ont été formés en-dehors du processus de négociation. Toutefois, il existe d'autres réseaux interindividuels qui ont été formés en réaction à la négociation du dispositif environnemental dont la dynamique repose sur d'autres bases.

Les mobilisations collectives et les négociations

Des groupes peuvent se structurer pour répondre à l'accord qui se dessine au sein des négociations. Cette mobilisation permet alors de créer ou de renforcer un rapport de force qui se joue au sein des négociations sans qu'un lien entre des mandataires et leurs mandants n'existe ou ne soit déterminant. Ces mobilisations collectives se déroulent sur des scènes de coprésence, elles sont liées à la façon dont les populations concernées par le dispositif environnemental interprètent les négociations et l'accord qui se dessine. Ces réseaux interpersonnels ne préexistent pas à la mobilisation collective et aux négociations, ils se forment en réaction à la mise en place d'un dispositif environnemental. Quand bien même cette mobilisation s'organise autour d'individus qui étaient déjà en relation, elle attribue un sens nouveau à ces relations. L'exemple illustratif de ces mobilisations peut être un mouvement de contestation généré par un projet d'aménagement comme l'implantation de parcs éoliens.

Les mobilisations et le système de relations sociales

La mobilisation collective tout comme l'engagement est un thème apparu plutôt récemment en sociologie¹. A la suite des travaux d'E. Goffman, D. Cefaï (2007) a interrogé la notion d'action collective en tant que situation. La particularité de cette perspective est d'étudier, à l'échelle microsociologique, la mobilisation collective dans des sites de coprésence en tant que configuration d'actions situées (Cefaï, 2007). L'apport de cette approche, à un niveau général, est d'abandonner l'analyse de ces phénomènes en termes de déterminations sociales pour plutôt centrer l'analyse sur le processus de mobilisation. En effet, comme nous l'avons vu précédemment, focaliser l'analyse sur la situation, c'est

¹ Ainsi, les dictionnaires et les manuels de sciences sociales et de sociologie publiés en français ou en anglais autour des années 2000 n'ont pas d'item pour la mobilisation ou l'engagement. Toutefois, depuis Le Bon et Tarde au XIXe siècle, puis l'Ecole de Chicago, la sociologie s'est largement interrogée sur l'action collective. Dans cette perspective, la question de la mobilisation collective est à rattacher à cette approche plus générale de l'action collective.

d'abord prendre en compte ses dimensions spatio-temporelles, le lieu et le moment, ainsi que le statut des mobilisés dans leur système social.

La dimension spatiale interfère à deux niveaux dans le cours d'une mobilisation. Le premier niveau renvoie aux conditions de spatialisation des actions en elles-mêmes. Cela concerne aussi bien l'inscription dans l'espace des actions, en particulier leur ancrage symbolique, que la spatialisation des interactions résultant de la mobilisation. Cette dimension spatiale est souvent locale, ces micro-mobilisations s'organisant la plupart du temps à de petites échelles, même si elles peuvent être étayées par des réseaux élargis. Les mobilisations contre les parcs éoliens sont des exemples de mobilisations souvent commencées localement après l'annonce de l'ouverture d'un parc à proximité mais soutenues, encouragées et structurées à travers des réseaux nationaux voire même internationaux. Il en est de même pour les associations environnementales qui peuvent bénéficier dans leurs luttes du soutien d'associations nationales et internationales de plus grandes envergures (cf. Bayet et Lascoumes, 2005). Le second niveau renvoie à un gradient de proximité avec l'implantation des objets négociés. Ainsi, dans les mobilisations s'opposant à un parc éolien, la proximité avec les parcs est une dimension importante, mais pas suffisante, pour comprendre les dynamiques de la mobilisation (Lyrette et Tépanier, 2004).

La dimension temporelle, quant-à elle, renvoie au moment où cette mobilisation se cristallise. Ce moment découle, à la fois, d'une histoire commune passée et d'un futur envisageable ou non en fonction de l'accord qui est en train d'être négocié et des caractéristiques du processus de prise de décision. Il a été montré, par exemple, que les conflits éoliens d'aujourd'hui peuvent n'être qu'une réactualisation de conflits plus anciens (autour d'un remembrement par exemple). De même, la mobilisation peut reposer sur la réactualisation d'évènements passés. La mobilisation contre le parc marin a ainsi réactualisé l'épisode de Plogoff¹ pour justifier une opposition aux grands projets portés par l'Etat (qui décidément ne connaît rien aux besoins de la population locale). Une mobilisation collective renvoie à l'activation de schèmes préexistants sans lesquels non seulement la revendication en elle-même, mais également la forme que prend de cette mobilisation, seraient différentes (Trom et Zimmerman, 2001). De la même façon, la mobilisation dépend des caractéristiques du processus de prise de décision, de ses avancées et des capacités d'anticipation des conséquences de l'accord en cours de négociation. Dans cette perspective, la simplification des argumentaires joue un rôle important. En identifiant un accord à travers une ou deux dimensions, il est plus simple d'en déduire ses

¹ En 1981, le projet d'implantation d'une centrale nucléaire à Plogoff dans le Cap-Sizun est abandonné après une lutte des habitants des communes proches et du réseau anti-nucléaire. Les images, diffusées par les médias, de femmes âgées lançant des pierres contre les CRS ripostant à coups de matraques eurent un impact important localement et au-delà.

conséquences sur les usages actuels et de mobiliser des opposants ou des défenseurs.

La dernière dimension de la mobilisation collective située concerne le système social au sein duquel l'accord se dessine et le statut des mobilisés dans ce système. En effet, les mobilisations étudiées ont été portées par des groupes sociaux qui se perçoivent mal représentés ou pas représentés dans les négociations, c'est-à-dire des groupes qui interprètent l'accord se dessinant comme ne prenant pas ou mal en compte leur point de vue. La mobilisation devient ainsi un moyen d'avoir une influence sur l'accord pour le réorienter. Dans certaines mobilisations, le lien entre la mobilisation et le statut des mobilisés au sein du système social est clairement posé (encadré n°5.8).

Encadré n°5.8 : Mobilisation et statut social

Dans les conflits éoliens étudiés, les leaders de la mobilisation renvoient le fait que leurs avis n'aient pas été pris en compte à leur statut dans le système social local. Selon eux, ils ne faisaient pas partis des réseaux du pouvoir local, ils appartenaient à ces familles qui ne peuvent animer légitimement le débat local¹. C'est pour cette raison, selon les opposants, que le conseil municipal n'a pas accordé beaucoup d'attention à leurs revendications.

Dans ces deux mobilisations, les opposants s'étaient établis plus ou moins récemment dans la commune, ils habitaient aux marges du territoire communal et étaient considérés soit, comme des hors-venus soit, comme des familles en mobilité sociale ayant repris les habitations des ouvriers agricoles en les transformant. Ils travaillaient en dehors de la commune (Van Tilbeurgh *et al.*, 2012).

Plus globalement, un des points communs à ces micro-mobilisations locales, c'est leur aspect marginal. Cette marginalité est aussi bien géographique (les dispositifs environnementaux négociés sont fréquemment mis en place dans les franges extérieures des communes), politique (les populations les plus concernées ne sont pas au cœur des réseaux du pouvoir local), sociale (les populations les plus exposées sont souvent des populations mal intégrées localement) qu'économique (les revenus des populations concernées ne dépendent pas de l'économie locale) (Calvez, 2012). A travers leur contestation de la procédure de prise de décision et la sous-représentation de leur point de vue, c'est également cette position au sein du système local de relations sociales qui est questionnée.

¹ M. Abèles (1989) a montré que l'élection d'une personnalité ne peut se faire que si elle est membre d'une famille éligible, créditant ainsi les candidats potentiels de chances inégales. A titre d'exemple, dans une des deux communes où les projets de parcs éoliens ont été analysés, la famille élargie du maire actuel dirige la commune depuis le début du XIXe siècle et, au début des années 2000, le leader de l'opposition n'était autre que son cousin. Aux dernières élections, aucune liste n'a été présentée contre la sienne.

La trajectoire de la mobilisation

La constitution d'un collectif porteur d'une mobilisation trouve son origine dans un « concernement » créant, à la fois, un lien entre des trajectoires et la situation et opérant une rupture avec l'interprétation des acteurs dominants (Brunet, 2008). Dans les mobilisations environnementales ce lien ne renvoie pas uniquement à une nature qui serait mise en danger par des projets lui portant atteinte. Le processus de concernement distingue des trajectoires d'individus soumises, plus généralement, à ce qui est vécu comme une dégradation de leur cadre de vie ou de la nature. Ainsi, des liens sont construits entre des phénomènes perçus comme des nuisances (sonores, esthétiques, olfactives) par rapport à la situation actuelle, qu'elles soient réelles ou anticipées et les dispositifs négociés tels que l'accord les dessine. Des liens peuvent également être construits entre des usages du milieu et leur remise en cause par l'accord. D'une manière plus générale, ces liens corroborés ou non par des rapports d'expertise s'opposent à l'interprétation dominante discutée dans les structures de négociation.

C'est ce décalage qui déterminerait la revendication à l'origine de la mobilisation collective. Différents auteurs ont souligné la place du travail collectif dans l'identification de cette revendication (Boltanski, Darré, Schiltz, 1984 ; Cefaï, 1996 ; Trom, 1999). Plus précisément, ces auteurs insistent sur la nécessaire transition qui doit être effectuée entre des questions particulières et l'élaboration d'un problème collectif, la capacité d'une cause à être légitimée par le plus grand nombre dépendant de la position respective que les actants de la dénonciation occupent entre le singulier et le général.

D. Cefaï (1996) propose de décrire cette transition entre le singulier et le collectif en termes de « *configuration narrative* » soulignant, de fait, le lien entre le problème public et son ancrage dans une situation. La notion de configuration narrative met au centre de la construction de ces problèmes le jeu des échanges de récits « *dessinant l'espace-temps narratif du problème public* ». C'est à travers leur double position de producteurs et de récepteurs de sens que les dénonciateurs construisent le problème public en prenant appui, à la fois, sur des expériences et des schèmes partagés, sur une évaluation du processus de prise de décision et de l'accord ainsi que sur une représentation de leur rôle au sein du système social local.

Les négociations que j'ai étudiées ont montré qu'au moment de la transition entre le concernement et le début d'une élaboration de configuration narrative, il n'existe ni victime, ni persécuteur, ni revendication clairement explicite. L'attribution de statuts et l'élaboration d'une trame narrative s'effectuent progressivement en fonction d'évènements introduisant des transgressions dans le processus de prise de décision négocié permettant son interprétation en termes

d'imposition de points de vue. Ainsi, au début d'une mobilisation, les concernés sont souvent dans une attitude coopérative avec les porteurs du projet et, plus largement, avec les négociateurs. A cette étape, les concernés confrontés à une incertitude générée par les dispositifs environnementaux négociés cherchent à la réduire en s'adressant à des réseaux bénéficiant de leur confiance : le pouvoir local qui négocie un accord avec le promoteur du projet et la Préfecture dans le cas des parcs éoliens. La trame narrative se structure en même temps que le réseau du pouvoir local ne parvient pas réduire cette incertitude. Les concernés doivent alors forcer le débat public pour porter des alternatives à l'accord tel qu'il s'oriente effectuant une transition entre le singulier et le collectif.

La trame narrative engage une dimension permettant une montée en généralité (Trom, 1999) et des connaissances objectivées (Trom et Zimmermann, 2001). La montée en généralité peut être assurée par la référence à des catégories collectives telles que la nature, le naturel, le sauvage, le cadre de vie, l'agriculture, etc. Dans les cas observés, les connaissances objectivées acquises par les mobilisés avaient été sélectionnées par les réseaux élargis de militants dédiés à la cause défendue. Ainsi, sur internet, circulent les argumentaires compilant des connaissances spécialisées qui sont ensuite repris par les mobilisés locaux. Dans certains cas, ces argumentaires peuvent avoir été élaborés par des spécialistes d'une discipline scientifique. Toutefois, les mobilisés qui les reprennent n'en évaluent pas leur pertinence par rapport à l'ensemble des connaissances spécialisées disponibles, même si certains d'eux revendiquent le terme d'expert pour accéder au débat public. Lors de ces mobilisations le titre d'expert peut ainsi devenir un enjeu important.

Ce clivage entre une fonction revendiquée par les mobilisés et celle instituée fait écho aux travaux d'H. Collins et de R. Evans (2007). Ces auteurs ont proposé une typologie de l'expertise en fonction des formes de socialisation aux connaissances spécialisées. Ils distinguent ainsi la connaissance documentaire (acquisition de connaissances spécialisées à travers la consultation de documents), l'expertise interactionnelle (capacité à comprendre le langage d'un domaine spécialisé et à hiérarchiser les connaissances disponibles, mais sans pratique scientifique dans ce domaine) et l'expertise contributive (capacité à contribuer à ce domaine). Or, l'expertise nécessiterait de pouvoir mettre en œuvre des capacités d'évaluation et de hiérarchisation des connaissances disponibles. Ces capacités seraient acquises par la socialisation des chercheurs, au cours de leur intégration à la « communauté » des pairs. Elles reposent sur l'acquisition d'une connaissance tacite constituée d'habiletés pratiques non exprimables dans le langage scientifique d'une discipline que ne peuvent posséder ceux qui se réfèrent à une seule expertise documentaire. Selon cette typologie, les mobilisés qui s'en tiennent à une expertise documentaire ne

peuvent évaluer et hiérarchiser les connaissances collectées sous l'angle de leur pertinence cognitive par rapport à une situation donnée.

Toutes les menaces potentielles identifiées dans ces argumentaires ne sont toutefois pas reprises localement. La configuration narrative adapte ces argumentaires à la situation locale, sélectionnant des connaissances spécialisées au détriment d'autres. Cette sélection dépend du lien entre les mobilisés et le système social local. Ainsi, ce qui distingue les connaissances des experts de celles appropriées par les mobilisés, c'est que leur pertinence n'est pas évaluée selon les règles méthodologiques de la production scientifique ou de l'expertise, mais selon sa capacité à mettre en forme un décalage entre des connaissances dominantes et ce qui est connu par le groupe de mobilisés au cours d'un processus adaptatif. Différents argumentaires autour de l'éolien circulent sur Internet ou par d'autres réseaux. Dans les cas observés, certains arguments seulement étaient repris tout en étant adaptés à la situation locale. L'argument paysager, par exemple, n'a jamais été développé dans les deux cas étudiés, les parcs devant être érigés sur des plateaux agricoles n'ayant de l'avis général aucun intérêt paysager.

L'autre élément sur lequel repose la configuration narrative, c'est la publicisation des débats. Ce procès de publicisation se joue dans le jeu des échanges entre producteurs et récepteurs de sens. Il est porté par les mobilisés, rapidement organisés autour d'une association permettant de mobiliser des moyens. Cette publicisation emprunte différentes voies en fonction des caractéristiques de la mobilisation. Il existe, tout d'abord, la publicisation la plus visible pour l'observateur, c'est-à-dire celle qui passe par les médias nationaux et régionaux qu'ils relèvent de la presse écrite ou audio-visuel¹. Ensuite, des actes symboliques sont réalisés pour forcer l'espace public (manifestations, occupations de sites, etc.). Mais l'essentiel d'une publicité autour d'une mobilisation locale se joue à travers les interactions sociales entre des personnes qui partagent un même espace de vie. Elle met en scène et en mot le décalage entre une version dominante et celle des mobilisés. Pour cela, la trame narrative porte une dimension dramatique qui la distingue, là aussi, des connaissances d'experts. Elle traduit la façon dont les mobilisés perçoivent la situation, les menaces que leur fait courir le dispositif négocié mais également leur place dans le système local qui les oblige à forcer l'entrée dans le débat public. C'est ainsi que plus la mobilisation perdure, plus la trame narrative se dramatise construisant un clivage entre les connaissances des experts et celles à partir desquelles se positionnent les mobilisés.

¹. Dans les années 2000, le passage d'un sujet dans le journal télévisé de la mi-journée de TF1 présenté par J.-P. Pernaut était reconnu comme un des grands succès d'une mobilisation locale. Les mobilisés autour des deux parcs éoliens étudiés ont réussi ainsi à faire déplacer les caméras de TF1 jusqu'à chez eux.

Les subjectivités significantes dans les mobilisations

Si aucun accord n'est trouvé avec les mobilisés, la configuration narrative s'achève à l'intérieur de rapports de prédation. Toutefois, ce n'est que progressivement, en même temps que sont actés, à la fois, les refus dans les arrangements de préférences selon les mobilisés, la pérennisation de la mobilisation et l'identification de rôles sociaux, que les revendications visant à l'élimination du dispositif environnemental se précisent. Ces revendications expriment fréquemment des demandes de démission à l'égard des personnes rendues responsables du conflit.

La marginalisation des mobilisés

En réponse à ce durcissement des relations entre opposants et défenseurs d'un projet, ces derniers, dans les cas observés, mobilisent l'argument de l'effet NIMBY (Not In My Back Yard)¹. Cet argument permet de disqualifier les positions des mobilisés au nom d'un intérêt général ou d'un bien commun auquel les mobilisés seraient dans l'incapacité d'accéder. L'effet NIMBY est ainsi instrumentalisé par les défenseurs des projets pour discréditer le discours des mobilisés et justifier l'exclusion dans les négociations du point de vue des mobilisés. Cette analyse converge, en partie, avec celle d'autres spécialistes pour lesquels l'effet NIMBY correspond à une forme de protestation exprimant un déficit de concertation dans la prise de décision (Lascoumes, 1994 ; Jodelet, 2001). Toutefois, selon M. Wolsink (2000, 2007) qui analyse l'acceptabilité des énergies renouvelables, le syndrome NIMBY mobilisé dans les conflits éoliens relève de différents arguments : anti-vent, anti-processus de décision, anti-projet et le plus classique NIMBY égoïste. La contestation du processus de décision représenterait, dans cette perspective, qu'un des arguments mobilisé derrière le syndrome NIMBY. La disqualification des mobilisés dans le débat public n'est pas sans effet sur eux. Dans leur article L. Boltanski, Y. Darré et M.-A. Schiltz (1984) ont montré que plus les persécutions sont proches, plus les blessures sont endogénéisées, incorporées, en l'absence de leur prise en charge collective (cf. encadré n°5.9).

Encadré n°5.9 : Le processus d'incorporation de la plainte

Dans le cas des parcs éoliens les nuisances sont proches et ce processus d'endogénéisation des blessures a pu être observé. Après l'inauguration du parc, les mobilisés ont exprimé rapidement des préoccupations endogènes (les nuisances sonores provoquant maux de tête, insomnies, nausées, acouphènes,

¹ D. Trom (1999) a défini le syndrome NIMBY : forme de mobilisation qui s'oppose à « l'implantation d'équipements collectifs en raison des nuisances diverses qu'ils peuvent générer ou qu'ils génèrent, ces nuisances étant considérées comme inacceptables par ces populations, mais parfaitement acceptables (pour elles) partout ailleurs où ces mêmes nuisances ne pourraient les toucher directement » (p. 37).

vertiges, anxiétés allant jusqu'à déclencher des états dépressifs) (Van Tilbeurgh *et al.*, 2012). Préoccupations d'ailleurs déjà largement mises en évidence sur d'autres terrains (S. Le Floch, 2011). Dans les deux cas observés, ce sont principalement les individus au cœur de la mobilisation qui se sont plaints de ces troubles décrits dans des certificats médicaux et exprimés à travers des arrêts de travail. Dans les propos des mobilisés, la désignation des responsabilités identifie une cause mécanique directe des maux, imputable aux éoliennes, et une cause humaine, celle de la municipalité et du maire qui ne reconnaissent pas leur souffrance. La responsabilité du préfet ou du propriétaire du parc n'a jamais été interrogée directement.

La place des élus locaux dans la gestion des projets d'aménagement, depuis les lois de décentralisation, a été expliquée par le retrait de l'Etat se soldant par une nouvelle perception des élus locaux comme seuls responsables de l'ensemble des affaires de leur territoire (Duran et Thoenig, 1996). Sans nier ce facteur, il ne semble pas que le seul retrait de l'Etat soit suffisant à expliquer la place de la figure du maire dans l'imputation des responsabilités. En effet, le parc éolien est un projet privé d'aménagement, nécessitant une autorisation délivrée par des instances publiques (municipalité et Préfecture) donc impliquant plusieurs centres de décision. Le retrait de l'Etat explique le fait que la responsabilité soit transférée sur une autre figure, mais le transfert réalisé au profit de celle du maire mérite d'être discuté pour préciser ce qui est engagé derrière cette responsabilité.

L'incertitude représentée par la mise en place d'un nouveau dispositif de production d'énergie a été, dans un premier temps de négociation coopérative et plus compétitive, déléguée avec confiance au réseau de prise de décision local (Quéré, 2012). Devant un compromis qui ne reflétait pas suffisamment leur point de vue, les concernés ont donc tenté d'infléchir plus directement la décision. Cette stratégie, élaborée et mise en œuvre à travers une configuration narrative, s'est soldée par une marginalisation des mobilisés au sein du processus de prise de décision animé par le maire. Cette marginalisation, interprétée comme reflétant leur marginalisation au sein du système de prise de décision local voire même au sein du système social local, s'est traduite par une endogénéisation de la plainte. Cette incorporation de la revendication est graduée, allant de simples désagréments (maux de tête ou insomnies temporaires) à des malaises stabilisés aboutissant à des états dépressifs. Elle traduit un malaise bien plus profond que les autres formes d'incorporation de la plainte. En effet, les opposants qui revendiquent un état dépressif expliquent aussitôt que cet état les exclus définitivement de l'espace public. Selon eux, cet état est incompréhensible pour les autres habitants soumis aux mêmes nuisances sans qu'elles ne produisent chez eux le moindre malaise. Ceux-ci auraient alors tendance à considérer les opposants dépressifs comme des gens qui déraisonnent, mettant un terme à toutes relations avec eux. D'une exclusion perçue des réseaux du pouvoir local,

les opposants dépressifs en arrivent à se percevoir exclus du système local de relations sociales, effectuant une transition entre leur exclusion politique et une exclusion sociale.

A. Ehrenberg (1998) s'est interrogé sur la dépression qui ne serait devenue que récemment une pathologie identitaire chronique avec la suppression de la distinction « *entre le trouble de l'humeur que l'on a (au cours d'un épisode dépressif) et la personnalité troublée que l'on est* » (p. 210). Cette évolution témoignerait d'un déplacement de l'expérience de la subjectivité « *et une réorganisation des rapports entre le privé et le public* » (p. 205). Dans le cas des « dépressifs éoliens », cet état rend visible au cœur même du système local de relations sociales une position sociale vécue comme une souffrance. Il inscrit dans l'ensemble du collectif, les rôles sociaux que les opposants ont élaborés dans la configuration narrative rappelant à tous que selon eux, ce sont eux les victimes d'une décision imposée.

Engagement et conflits sociaux

Les conséquences d'une mise à l'écart du processus de prise de décision pour les plus mobilisés d'entre eux interrogent sur la notion d'engagement. Selon E. Goffman (1974) repris par D. Cefaï (2007), la dimension collective de l'engagement dépend de la logique des situations et des normes d'engagement. Les personnes qui s'engagent dans les mobilisations doivent acquérir des nouveaux rôles sociaux leur permettant de rentrer et d'apparaître légitimes dans le débat public. L'absence d'apprentissage de ces nouveaux rôles sociaux peut conduire à l'échec d'une mobilisation comme ce fut le cas autour d'un des conflits éoliens étudiés. La violence des propos tenus par les leaders de la mobilisation n'a pas permis de construire une audience autour des mobilisés.

Ces rôles sont appropriés par les individus en fonction de leur trajectoire et de dispositions individuelles acquises dans des apprentissages collectifs. Plus largement, les formes d'engagement renvoient aux formes différenciées de socialisation des individus (Ollitrault, 2008). Selon D. Cefaï (2007), l'engagement correspondrait à l'implication dans une situation. En termes de définition de rôle, l'engagement renvoie à l'envahissement d'un sujet par un rôle ou par une composante de rôle (Cefaï, 2007). En fonction du rôle engagé dans les mobilisations, cet envahissement s'exprime différemment. Dans les mobilisations où l'activité professionnelle des mobilisés n'est pas engagée, l'engagement écrase, en quelque sorte, les autres rôles sociaux qui sont souvent incertains ou instables. Les mobilisés réorganisent en fait leurs autres rôles en fonction de celui de mobilisé. D'ailleurs, dans les mobilisations étudiées, les leaders des contestations sont souvent en période de redéfinition ou de définition

de leur rôle professionnel. Dans certains cas, l'engagement leur permet d'effectuer une transition vers un autre rôle professionnel¹.

Le passage d'une négociation à une relation d'imposition/prédation semble jouer un rôle déterminant dans la place laissée à l'engagement. L'abandon de la négociation recentre la dimension cognitive de l'accord sur les positions de chaque partie puisqu'il ne s'agit plus de trouver un accord partagé. Ce recentrage est renforcé par la mobilisation de contenus émotionnels et moraux. Le renforcement de ces contenus émotionnels renvoie à leur fonction adaptative permettant d'ajuster l'exécution des tâches à l'évolution des situations en l'absence de situations routinières (Traïni, 2009 ; Quéré, 2011).

La mobilisation de contenus émotionnels facilite la lecture de la situation en termes moraux (bien/mal, juste/injuste). De plus, cette moralisation des débats est objectivée par l'intervention de différentes institutions. Ainsi, l'abandon de la négociation renforce l'hybridation du débat public qui mobilise alors des contenus cognitifs d'expertises, reposant sur l'expérience, les émotions et la morale. Tous ces registres participent à l'engagement des mobilisés, compris comme l'envahissement d'un rôle ou l'engagement dans une situation. Toutefois, cette situation renvoie moins au dispositif environnemental en lui-même qu'au système de relations sociales dont les mobilisés se perçoivent comme exclus. Plus globalement, l'abandon de la négociation comme modalité de prise de décision et l'élaboration d'une configuration narrative dans le système de relations sociales localisées semble être une modalité par laquelle se rejouent les conflits sociaux liés à la structuration des relations sociales dans un système localisé. Dans une société essentiellement productive, les conflits sont des conflits de classe opposant des catégories sociales liées par leur situation de classe d'exploités ou d'exploiteurs. Dans une situation où les tensions sont générées par une incertitude liée à l'introduction de nouveaux procédés sociotechniques dans un cadre de vie donc dans lesquelles sont engagés avant tout des éléments cognitifs, le contenu des conflits est différent. Il porte sur la capacité du système de relations sociales locales à réduire cette incertitude. Dans les conflits éoliens étudiés, la réponse aux tensions exprimées face à cette incertitude a été perçue par les mobilisés comme émanant de l'ancien système de structuration des rapports sociaux où le point de vue qui comptait était celui des familles dominantes. En tant que marginaux dans ce système de relations

¹ Il s'agit, en particulier, du cas de jeunes retraités rencontrés aussi bien dans la mobilisation autour des parcs éoliens qu'autour de celle résultant de la mise en place du parc marin de la mer d'Iroise. Leur engagement leur a permis d'intégrer un autre rôle social. Ce constat va dans le même sens que celui effectué par M. Calvez et S. Leduc (2011) où la mobilisation était portée par des femmes en congé parental. L. Boltanski, Y. Darré et M.-A. Schiltz (1984) avaient déjà abouti à une conclusion similaire, mais en partant de la notion d'identité sociale. Ils avaient souligné que les individus les plus investis dans la mobilisation traversaient fréquemment une période plutôt instable dans leur trajectoire. Leur rôle d'opposant, en les faisant accéder à la sphère publique, leur permettait de stabiliser une nouvelle identité.

sociales, leurs inquiétudes n'étaient pas écoutées. Or, les citoyens sont aujourd'hui reconnus dans leurs capacités à se mobiliser pour s'opposer à des décisions publiques, ce qui a conduit à l'expression d'un conflit particulièrement âpre. On peut constater ainsi que derrière le maniement d'éléments cognitifs dans les processus de prise de décision publique se rejoue également l'intégration ou l'exclusion de groupes sociaux dans un nouveau contexte environnemental et politique.

Ce chapitre a montré que le cadre normatif des relations sociales dans les structures de négociation peut prendre des formes très diverses allant de relations de coopération à des relations de prédation en suivant une progression. L'élément déterminant dans l'élaboration de ce cadre semble être la capacité de la coordination à construire une action commune. En effet, les relations de compétition sont inaugurées quand chaque partie tente de faire prévaloir son point de vue à travers des actions spécifiques. En l'absence de point de retournement, le cadre normatif de la négociation peut même être franchi au profit de relations d'imposition. Le débordement du cadre de la négociation et qui lui consubstantiel, s'explique par plusieurs facteurs.

La mise en scène de certaines négociations largement instituées, comme les négociations internationales ou salariales par exemple, participe sans doute à introduire les négociateurs dans leur nouveau rôle social facilitant sa prise en charge à l'image des situations créées par les rites électoraux. Toutefois, comme on a pu l'observer, ces rites d'institutionnalisation se rapportant directement à l'acte de négocier n'existent pas ou quasiment pas dans les négociations environnementales. La mise en scène de l'installation des comités de pilotage des dispositifs sous la tutelle d'une administration ou d'une collectivité locale permet, le plus souvent, d'exposer la puissance publique plutôt que d'instituer un mode de décision partagé dans la mesure où l'accent est porté sur le rôle de l'entité qui pilote le comité plus que sur la volonté de partager une décision. Dans certaines situations, les cérémonies de mise en place des structures de négociation servent même à affirmer et mettre en scène le point de vue de l'entité qui organise la négociation. Dans les négociations autour des dispositifs environnementaux où les parties sont rarement formées à la négociation et n'ont pas, bien souvent, une conscience claire de participer à des négociations, aucune rupture ne permet alors d'instituer cette modalité de décision. Or, la prise de décision reposant sur des principes d'autorité est largement répandue dans les situations routinières. Que cela soit dans les entreprises ou au sein même de syndicats professionnels, entre des élus et leurs électeurs ou au sein des réseaux d'élus, entre les experts et les moins experts, bref dans les rôles de la vie sociale, des normes instituent et organisent une répartition inégalitaire des capacités d'action selon des principes d'autorité conduisant à des décisions imposées. Les

négociations forgent ainsi des coordinations d'acteurs au sein desquelles certains négociateurs sont déjà engagés entre eux sur la base de principes d'autorité légitimant une imposition des décisions sans qu'ils soient, à un moment ou à un autre, mis à distance.

De même, certains négociateurs peuvent percevoir qu'ils possèdent une certaine légitimité à passer d'une décision négociée à une décision imposée en fonction de la situation de négociation et de l'histoire des relations liant les groupes de référence au sein des négociations. Certains élus locaux, certains héritiers de la cogestion agricole de même que l'administration centrale de l'environnement ont ainsi interrompu la négociation de la décision dans différentes situations pour imposer leur point de vue. La situation même de négociation des dispositifs environnementaux participe au passage d'une décision négociée à une décision imposée. En effet, nombre de ces décisions sont segmentées et seul un ou deux segment(s) repose(nt) sur la négociation. La décision opérationnelle est alors imposée aux négociateurs et aux groupes de référence sans que cela soit forcément explicite à l'ouverture des discussions.

Ces éléments conduisent à transformer fréquemment une négociation en décision imposée. Toutefois, cette imposition qui ne repose pas sur un principe d'autorité la légitimant a des conséquences sur les systèmes de relations sociales au sein des coordinations comme, plus largement, auprès des « personnes concernées ». Dans ce dernier cas, elle est même souvent à l'origine d'une mobilisation collective qui se focalise sur la contestation du dispositif environnemental discuté. Elle peut conduire à des rapports de prédation entre les négociateurs si aucun point de retournement n'arrive à trouver le chemin d'un retour à une négociation de la décision. Cet enchaînement entre négociation, imposition et prédation illustre, plus spécifiquement, la difficulté d'articuler à un même processus de prise de décision deux principes pour en fonder sa légitimité. Seuls les négociateurs liés entre eux par des relations asymétriques encadrées par des normes sociales réussissent à légitimer la transition entre négociation et imposition d'autant que, dans les cas observés, il n'est pas certain qu'il n'y ait pas eu de réparations de ceux qui ont imposé leur point de vue à l'égard des autres.

Plus largement, ce schéma négociation, domination et prédation questionne les théories sociologiques de l'action. En effet, comme cela a été montré, ces cadres normatifs engagent des actions différentes qui sont en relation les unes avec les autres. Jusqu'à présent l'analyse des négociations a été référée à la théorie sociologique de la négociation avec quelques emprunts à des théories de la négociation émanant d'autres disciplines. L'analyse de la négociation à travers les théories de l'action doit permettre de trouver un schème d'intelligibilité théorique au triptyque négociation, domination, prédation.

Dans son analyse, O. Kuty (2008) identifie deux modèles successifs de négociation. Il oppose un premier modèle, dominant jusqu'à la fin des années 1970, à un second traduisant une évolution, en particulier, des formes du pouvoir, de la place et du rôle des institutions et de l'individu. Le premier modèle, fondé sur les travaux de l'équipe de M. Crozier, met l'accent sur le marchandage comme technique de négociation pour arriver à accorder les intérêts des négociateurs. Cette forme de négociation répond aux incertitudes organisationnelles où le pouvoir est défini comme le contrôle d'une zone d'incertitude (le pouvoir se logeant dans les failles du normatif). Le deuxième modèle rend compte d'un contexte d'interdépendance des acteurs plus ouvert et plus mouvant où les parties négocient les valeurs sans marchander autour des zones d'incertitude. Cette évolution de la négociation serait liée aux indéterminations institutionnelles où le pouvoir devient alors mobilisateur d'engagements. Elle résulterait, en premier lieu, d'une recombinaison du rapport au pouvoir. De négociations de marchandage dues à l'exercice d'un pouvoir clandestin qui s'exerce dans le contournement, le modèle de négociation a évolué vers un pouvoir coordonnateur de préférences à travers les engagements.

Cette analyse montre en quoi les formes de négociation (marchandage, arrangement des préférences) résultent d'un agencement spécifique de différents facteurs dont les formes de pouvoir qui influencent le rôle de l'individu comme celui des institutions. Les négociations qui ont été observées renvoient au second modèle identifié par O. Kuty avec, toutefois, des formes caractéristiques propres concernant la fréquence de la transition entre la négociation d'un accord et l'imposition d'un point de vue. Dans la perspective des travaux d'O. Kuty, c'est à travers une analyse du rapport au pouvoir que ce modèle peut être expliqué, interrogeant directement l'agir dans les négociations.

Dans la plupart des analyses interdisciplinaires de la négociation, l'agir est renvoyé à l'intentionnalité des acteurs, faisant de leur action stratégique mue par leur intérêt le principal facteur explicatif des négociations (Dupont, 2006).

Plusieurs auteurs ont ainsi proposé des modélisations du processus de négociation montrant l'influence de nombreux facteurs sur la recherche de l'accord dont certains émanent des structures et du contexte plus général dans lequel s'insère la négociation (Lax et Sebenius, 1995 ; Walton, Cutcher-Gerschenfeld et Mc Kersie, 1994 ; Rojot, 1994)¹. Ces modélisations placent au centre de l'analyse l'action des négociateurs chargés de définir des stratégies et de les exécuter en fonction d'un but à atteindre. Comme le souligne A. Lempereur (2006 : 166), le paradigme dominant de ces approches se fonde sur une conception de « *l'intérêt individuel, celui de l'agent rationnel, à maximiser avec l'intérêt des autres individus [...]. Ainsi, la négociation se pense davantage à partir de l'intérêt comme « matière première ». [Ces approches pensent] l'individu seul, au pire centré sur son intérêt propre, ses gains, dans une conception distributive, ou au mieux, en interaction, dans une interdépendance d'intérêts, dans une conception intégrative* ». Dans ces approches, le contexte structurel est conçu la plupart du temps comme une contrainte et une ressource pour l'action de négociateurs mus par leur intérêt.

D'une manière plus générale, dans ces analyses l'agir des négociateurs est contraint par un contexte identifié à travers les facteurs qui l'influencent. Or, un contexte peut être envisagé différemment, considéré comme la situation dans laquelle se déroule l'action et au sein de laquelle s'élaborent les interdépendances des acteurs. Les théories de la négociation intègrent l'analyse des interdépendances, mais en se focalisant sur l'intérêt de négociateurs elles laissent dans l'ombre la situation de négociation comme élément dialogique en relation avec laquelle se construit l'action². L'agir rationnel, tel qu'il modèle ces approches, présuppose que l'individu agisse en fonction des objectifs qu'il se fixe, d'un but ou d'une finalité, réduisant l'agir à une conception téléologique. L'individu est ainsi conçu comme pouvant agir d'une façon relativement autonome par rapport à son environnement en fonction de l'intentionnalité attribuée à l'action.

Dans ce paradigme, les stratégies élaborées par chacune des parties sont considérées comme des schémas d'exécution de l'action, schémas préétablis (avant même le début des négociations) et révisables en fonction des intérêts des négociateurs (Rojot, 1994). Ces stratégies doivent permettre de donner une cohérence à l'ensemble des actes posés par un négociateur pour faire aboutir les

¹ Les catégories de facteurs que l'on rencontre le plus fréquemment dans ces modélisations sont : le processus en lui-même (qualifié à partir du type de négociation, des concessions, des attitudes intergroupes, de l'information et des techniques de communication, etc.), la structure (qualifiée en fonction du nombre de parties, du lieu, de la distribution du pouvoir, du degré de centralisation, etc.), les résultats (qualifiés en fonction des perspectives de renégociation, du degré de satisfaction des parties, des conditions d'exécution de l'accord, etc.). La qualification des autres facteurs est plus variable.

² De même, elles n'interrogent pas la dimension biographique des acteurs permettant de les concevoir comme des processus subjectivement signifiants.

intérêts qu'il défend dans une situation d'interdépendance. Dans cette approche de la négociation, l'intentionnalité de l'action portée par les négociateurs est ainsi essentialisée : elle devient la cause de l'action et existe dans un lien contingent avec la situation envisagée en tant que contexte d'action. Elle opère comme instance de régulation autoréflexive des comportements des négociateurs.

H. Joas (1999) questionne l'intentionnalité de l'agir en partant de la conception dialogique de la situation. Selon cet auteur, la situation ne se définit pas dans un lien contingent de l'agir au contexte, mais dans un lien constitutif : « *Il apparaît ainsi que les situations ne sont pas seulement une zone neutre dans laquelle se déploient des intentions conçues hors de tout contexte, mais qu'elles semblent, dès le stade de la perception, appeler, provoquer certains actes* » (Joas, 1999 : 170). Dans cette perspective, la situation est conçue comme précédant l'action tout en l'appelant en raison des engagements ou des « *concernements* » des sujets d'où la notion de conception dialogique de la situation. Cette conception transforme l'intentionnalité de l'action, la rendant moins opératoire dans le déroulement de l'action en la sortant d'une stricte relation de causalité. En effet, dans la conception dialogique de la situation, l'intentionnalité n'est plus la principale cause de l'action, tout comme l'agir n'est pas, non plus, déterminé exclusivement par la situation. Les actes sont conçus comme des réponses aux situations. « *Le rapport à la situation et le rapport au but sont, dès le départ, interdépendants. Car sans certaines dispositions finales, si vagues soient-elles, données ante actu sous la forme de besoins, d'intérêts et de normes, aucun évènement ne pourrait présenter à nos yeux le caractère d'une situation ; ce ne serait jamais qu'un fait dépourvu de signification, un fait muet* » (Böhler cité par Joas, 1999 : 171). Dans cette perspective, la situation n'est pas un simple contexte environnant duquel des facteurs peuvent être identifiés pour expliquer l'expression conjoncturelle prise par l'action guidée par une intention. Au contraire, c'est la perception de la situation en fonction des aptitudes et des dispositions de l'agir qui appelle l'action.

Dans cette conception de la situation, les planifications de l'action apparaissent non comme les causes opérantes de l'agir, mais comme les produits d'un travail autoréflexif de prise de conscience et d'évaluation des positions ancrées dans des situations concrètes. « *Nos projets nous mettent certes dans certaines situations, mais ils ne contiennent pas déjà une réponse exhaustive aux sollicitations que nous adresserons à ces situations. Les rapports d'ordre pratique, préreflexif, qui nous lient à une situation d'action ne deviennent pas inopérants dès l'instant où nous concevons un projet ; celui-ci n'est jamais le seul guide de notre action. C'est pourquoi les actes concrets, même purement individuels, ne peuvent jamais être ramenés à des intentions particulières* » (Joas, 1999 : 172)¹. Dans cette perspective, les stratégies et les planifications dans une négociation, portées par les intérêts des

¹. A cet égard, l'ouvrage de F. Walter (1958) intitulé « Saint Germain ou la négociation » apporte un éclairage romancé sur ce lien dialogique entre la situation de négociation et l'intentionnalité des négociateurs.

négociateurs, ne peuvent rendre compte à eux seuls de l'agir. Ils permettent une prise de conscience de la situation donc des possibilités d'action par les négociateurs, mais l'intentionnalité en elle-même ne peut pas être considérée comme la seule cause de l'agir. L'intentionnalité correspondrait à un travail autoréflexif de prise de conscience et d'évaluation des intentions préréflexives une fois ancrées dans des situations concrètes constamment réactualisées. L'instauration d'une fin résulterait ainsi « *d'une situation dans laquelle le sujet agissant se voit empêché de poursuivre les activités engagées sur un plan préréflexif. Dans une telle situation, il faut prendre position en termes réflexifs sur ses tendances préréflexives* » (Joas, 1999 : 173). Les positions sont alors déterminées et exécutées en fonction des valeurs et représentations idéales, mais c'est dans les situations concrètes que s'expriment les valeurs et représentations.

Cette conception de l'intentionnalité peut être illustrée en comparant la façon par laquelle un groupe de professionnels s'adapte à une même situation inédite. Les recherches sur les conséquences de l'évolution climatique chez les éleveurs laitiers de l'Ouest ont montré deux situations (Van Tilbeurgh *et al.*, 2013). Certaines années, la transformation des conditions climatiques ne bouleverse pas fondamentalement les systèmes de production, le facteur climatique continue alors d'être géré sur un plan préréflexif, sans qu'il soit incorporé à l'intentionnalité de l'action. En revanche, d'autres années (en raison d'une sécheresse estivale, par exemple), les conditions climatiques obligent l'éleveur à gérer le facteur climatique et ses conséquences pour son système d'élevage en termes réflexifs. Il a été observé que les réponses apportées dépendent des valeurs et représentations du modèle professionnel auquel adhère l'éleveur renforçant selon les cas l'intensification ou la désintensification de son système de production.

Selon H. Joas (1999) ces valeurs et représentations ne s'expriment que dans des situations concrètes. En effet, l'influence d'une valeur ou d'une représentation idéale ne peut être directement perçue car il n'existe pas de correspondance immédiate entre l'adhésion à une valeur ou à une représentation et l'agir. De plus, l'acteur adhère à différentes valeurs et représentations, la satisfaction de l'une d'elle est liée à la satisfaction des autres, tout comme leur influence sur l'action est liée à la faisabilité de leur concrétisation (Joas, 1999).

Cette théorie de l'action permet de réinterroger les processus de négociation. En concevant la négociation comme une situation dialogique, cela signifie que les actes sont, à la fois, des réponses à une situation perçue en fonction des aptitudes et des dispositions à agir des négociateurs et résultent d'un retour réflexif sur des activités engagées sur un plan préréflexif mais gênées dans leur exécution. La particularité de la situation de négociation réside dans le fait qu'elle est conçue comme un lieu de mise en débat de ces résistances pour pouvoir trouver des accords. Dans cette perspective, une négociation correspond

à un processus de gestion collective des points de résistances identifiés par des parties dans l'instauration de nouvelles normes. Ces points de résistances avant d'être l'objet des discussions pour pouvoir organiser un arrangement des préférences doivent être objectivés. C'est l'objectif de la première étape d'une négociation. La définition de l'objet des négociations (à la table des négociations ou dans les groupes de référence) permet d'attribuer des significations aux résistances.

Ces résistances peuvent renvoyer à la dimension biographique des négociateurs à travers leur processus d'apprentissage et, plus largement, de socialisation. En effet, elles procèdent de ruptures dans des pratiques routinières apprises et actualisées régulièrement lors d'interactions entre les individus ainsi qu'entre les individus et le milieu naturel. De la même manière, le milieu naturel est connu à travers l'expression de principes hiérarchiques que les négociateurs se sont appropriés. Les résistances proviennent également de remises en cause de ces principes hiérarchiques. Dans une situation de négociation, ces résistances sont l'objet d'interprétations collectivement négociées au sein des groupes de référence comme lors des négociations inter-organisationnelles. Toutefois, leurs liens avec la dimension biographique des négociateurs permettent d'articuler des trajectoires individuelles à une activité collective de prescription.

La démarche réflexive des négociateurs est envisagée comme le produit d'un travail autoréflexif de prise de conscience et d'évaluation des positions. Elles ne permettent pas de réguler la négociation en fonction de l'intentionnalité qui s'en dégage car l'action concrète du négociateur se construit également en réaction à ce qui lui résiste durant les négociations. Le passage de relations de coopération à des relations de compétition se comprend dans cette relation dialogique avec la situation de négociation. Les négociateurs peuvent ne pas avoir planifié de rentrer dans des relations de compétition, mais la situation leur laisse entrevoir que la seule façon d'estomper des points de résistance, ou la façon la plus évidente de le faire, est de rompre les relations de coopération pour orienter les négociations selon leurs préférences. Partant de cette réaction, les autres parties pourront chercher à y faire face en s'opposant à ces rapports de compétition, jusqu'à rentrer dans des rapports de domination voire de prédation, si aucun retour à des négociations plus équitables n'est envisageable. Cette dimension réactive de la situation de négociation a déjà été soulignée par différents analystes de la négociation pour rendre compte, plus particulièrement, du passage entre des négociations coopératives et compétitives. Selon les auteurs, cette réactivité serait conduite par des stratégies de réplication « *Tit for tat* » (un prêté pour un rendu) (Dupont, 2006) ou entraînerait une escalade du conflit (Pruitt et Rubin, 1986).

Cette réactivité de l'action n'est pas inhérente aux situations de négociation, mais à l'agir humain. En revanche, ce qui est spécifique aux situations de négociation ce sont les modalités empruntées qui se répercutent sur le modèle de négociation et, en particulier, sur le cadre normatif des relations sociales. Dans les négociations autour des parcs éoliens ou du parc marin, le franchissement des cadres de la négociation (donc le passage de la négociation à l'imposition) a été conçu par les négociateurs comme une réponse face aux comportements des autres parties. Dans cette perspective, la réactivité de l'action devient un facteur participant à la dynamique de la négociation. Même si le contenu de la réactivité comporte une part d'éléments cognitifs, c'est la violation des cadres normatifs des négociations qui appelle une réaction des autres parties. Cette activité se distingue ainsi par le rôle important laissé à la forme des relations sociales, l'instauration de relations non équitables entre les parties entraînant une modification du processus de décision.

Pour comprendre, plus précisément, le rôle du pouvoir dans les négociations, il faut interroger la façon dont la concrétisation des valeurs et des représentations est effectuée. Dans les négociations environnementales, les valeurs ou représentations mobilisées dans des répertoires d'action concrets reposent sur les valeurs et représentations des énoncés environnementaux globaux mis en tension par un contexte local. Ainsi, dans une négociation autour de l'implantation d'un parc éolien dans une commune, la négociation qui devait permettre d'élaborer et d'objectiver l'interprétation d'une situation nouvelle créée par l'intrusion d'un objet sociotechnique dans un réseau local a vu s'affronter deux conceptions des valeurs environnementales. Dans ce cas, c'est la concrétisation des valeurs environnementales qui est discutée et non les valeurs en elles-mêmes.

La théorie de l'action de H. Joas permet de comprendre comment s'effectue le lien introduisant la concrétisation des valeurs et représentations. Selon cet auteur, l'établissement de ce lien dépend d'opérations créatives : « [...] *les moyens appropriés de l'action ne sont généralement pas donnés d'avance, mais demande à être inventés ; la définition d'une stratégie habile demande également des actes créatifs spécifiques* » (Joas, 1999 : 246). Cette concrétisation créative des valeurs et des représentations porte, à la fois, sur les dimensions cognitive et normative du cadre de la négociation. Dans les négociations observées, le choix de concrétisation des valeurs face aux résistances a souvent fait écho aux trajectoires des négociateurs.

Plus largement, l'opération de concrétisation créative des valeurs et des représentations correspond à la modalité par laquelle des énoncés environnementaux globaux sont reliés à des pratiques lors des processus de négociation. Cette opération est également cadrée par la négociation elle-même qui détermine le degré de créativité tolérée. Dans les négociations sur les parcs

éoliens, il n'a jamais été question, par exemple, de refuser le permis de construire, seuls des aménagements étaient possibles. Ce cadre peut toutefois être mis en cause au cours des négociations, contribuant alors à les rendre plus tendue. Ainsi, un enjeu des négociations autour du parc marin était de faire évoluer le cadre des négociations. La modification de la loi sur les parcs nationaux en 2006 devait répondre à cette attente après plus de dix ans de tensions entre les acteurs locaux et l'administration centrale de l'environnement. Cette concrétisation créative des valeurs ne concerne pas uniquement l'agir réflexif. Elle repose également sur « *la satisfaction constructive des pulsions. Sans le fondement de tendances préréflexives, sur lequel s'oriente la réflexion relative à la concrétisation des valeurs, aucun agir créatif ne serait possible* » (Joas, 1999 : 174). Dans cette approche de l'agir, un lien est construit entre l'activité réflexive et les pulsions préréflexives, l'une comme les autres opérant en complémentarité pour permettre la concrétisation créative des valeurs.

Cette notion d'agir créatif doit être précisée pour en comprendre ses enjeux. La créativité de l'agir concerne « *les moyens appropriés de l'action [qui] ne sont généralement pas donnés d'avance, mais demandent à être inventés ; la définition d'une stratégie habile demande également des actes créatifs spécifiques. La créativité se retrouve aussi dans l'agir à visée normative, puisque l'action conforme aux normes, dans une situation donnée, ne se tire pas par déduction de ces dernières, mais requiert la faculté d'imaginer des voies nouvelles et hasardeuses sur un terrain inexploré* » (Joas, 1999 : 247). Ainsi, la créativité de l'agir s'exprime dans tous les registres de l'action car, d'une part, elle est liée à sa mise en œuvre pratique, même pour les actions les plus normées. D'autre part, ce n'est pas seulement la concrétisation pratique des normes et des valeurs qui requiert de la créativité : « *les valeurs elles-mêmes résultent de processus de constitution créatifs* » (Joas, 1999 : 247). Ainsi, que cela soit au moment de la mobilisation des valeurs où dans leur concrétisation, toute action repose sur des actes créatifs. Plus encore, selon H. Joas (1999), les résultats de ces actes créatifs (les moyens créés, les stratégies imaginées, les innovations valorielles et leur pouvoir d'obligation) se détachent de l'acte de création et deviennent des ressources pour de nouvelles actions.

Appliquer cette théorie de l'action à la négociation puis à la négociation des dispositifs environnementaux ouvre de nouvelles perspectives de recherche.

Théorie de l'action et analyse des négociations : de nouvelles perspectives

L'analyse des négociations par le prisme d'une théorie de l'action permet de dégager deux innovations majeures modifiant la façon de concevoir ces dispositifs de prise de décision. La première de ces innovations transforme la conception de la négociation, d'un ensemble d'individus rationnels mus par leur intentionnalité et interdépendants entre eux, en une situation dialogique générant son propre système d'action. D'une vision centrée sur l'action du

négociateur, il s'agit d'analyser un système global d'action où l'intentionnalité du négociateur ne devient qu'un facteur expliquant l'accord parmi d'autres. La seconde innovation concerne l'analyse de la dynamique même du système d'action. D'une part, selon O. Kuty (2008), le nouveau modèle de négociation est porté par l'engagement des acteurs pour faire face aux indéterminations institutionnelles. D'autre part, la théorie de l'action a montré que l'engagement des acteurs et la relation de pouvoir entre les acteurs s'exercent à travers leurs capacités à générer, instituer et s'appropriier des actes créatifs, même si cela se fait au détriment de la création et de la reconnaissance d'actes créatifs par les parties en interaction avec eux. Dans cette perspective, le pouvoir devient un élément de l'action lié à la créativité de l'agir et non plus un attribut d'un agir rationnel individualisé ou d'un jeu institutionnel. Ce sont ces deux innovations découlant d'une théorie de l'action qui seront discutées.

La négociation envisagée comme une situation dialogique générant son propre système d'action décale quelque peu son analyse. Ainsi, le rôle de certaines dimensions devient plus central, comme la biographique des négociateurs, ou se trouve modifié, comme l'intentionnalité des négociateurs alors que de nouvelles dimensions d'analyse apparaissent comme le lien au territoire.

Dans la conception dialogique de la négociation, la dimension biographique des négociateurs apparaît plus centrale. En effet, les actes sont conçus comme des réponses à une situation perçue en fonction des aptitudes et des dispositions à agir des négociateurs, les aptitudes et dispositions étant acquises au cours des expériences des négociateurs. Certes, dans une négociation dans laquelle s'affrontent des coalitions d'acteurs, la perception de la situation tout comme les actes qu'elle appelle doivent faire l'objet de discussions entre les coalisés. Toutefois, ces acteurs peuvent partager une même expérience permettant de stabiliser un sens à une situation. Plus généralement, le lien entre la dimension biographique d'un acteur et la définition de la situation est déjà ancien en sociologie. C'est W. Thomas qui le premier le mit en évidence, rapportant la définition de la situation à la conception de l'ordre social et à l'histoire personnelles des individus. Dans la conception dialogique de la négociation, non seulement la dimension biographique des négociateurs interfère dans la perception de la situation, mais également dans l'action qu'appelle cette situation à travers l'agir créatif. Dans les négociations observées, cette dimension biographique aurait pu être mieux prise en compte. Elle l'a été, en particulier, à travers l'analyse de la légitimité du pouvoir entre un représentant et son groupe de référence.

Par la théorie de l'action, l'intentionnalité de l'acteur n'étant plus la seule cause de son action, son rôle dans la négociation se trouve modifié. Tout d'abord, l'action est déterminée non seulement par rapport à une intention mais

également en fonction de la situation. De même, l'intention est exprimée en fonction des normes sociales de l'échange négocié (tout comme la réactivité à l'action). Un des éléments centraux pour avancer les réflexions sur les négociations serait de comparer les situations de négociations, celles qui sont instituées comme les autres, pour analyser comment s'effectue par les négociateurs la qualification et la robustesse de ces normes de l'échange négocié. Derrière ce travail, l'hypothèse est que l'institutionnalisation différenciée des situations de négociation, en officialisant les normes d'un échange négocié, joue un rôle dans l'orientation de l'intentionnalité des négociateurs. Il a ainsi été observé que dans les situations de négociation peu instituées, l'intentionnalité des négociateurs n'a pas intégré, dans tous les cas, la dimension nécessairement négocié de l'accord permettant de privilégier des stratégies d'imposition d'un point de vue.

Enfin, considérer une négociation comme une situation dialogique générant un système d'action permet de l'inscrire dans une relation à un territoire. En effet, les règles qui découlent des négociations sont élaborées par des acteurs, en grande partie, locaux et elles doivent s'appliquer sur un territoire spécifique, pour résoudre des problèmes particuliers. Les négociations prescriptives témoignent en cela d'une nouvelle façon d'élaborer les règles, découlant d'une prise en compte des conditions locales (sociales et environnementales), et non plus conçues centralement pour s'appliquer en tous lieux quelque que soient les conditions locales. Ces négociations prescriptives, inscrites dans un territoire, ont une grande audience à l'échelle locale. En effet, au-delà des négociateurs et des groupes de référence des mandataires, les usagers, habitants ou résidents confrontés à des résistances entre leurs routines et l'orientation de l'accord négocié participent aux négociations à travers leurs mobilisations collectives. Ce public concerné n'existe pas indépendamment de la situation créée par l'orientation de la négociation. Le public comme ses délégués endossent les statuts et rôles d'opposants en même temps que la situation se crée à travers les actes qu'elle appelle. Ce public se constitue par la prise de conscience de l'exclusion ou de la mauvaise représentation de leur point de vue dans la négociation. Les mobilisés doivent alors forcer, avec plus ou moins de vigueur, le débat public pour que leur voix soit entendue et que leurs délégués soient invités à la table des négociations. Ce public concerné se forme moins contre le principe abstrait du dispositif environnemental que contre son expression concrète, c'est-à-dire une fois que des options de concrétisation des valeurs sont déjà discutées. Le concernement est ainsi le produit d'un travail collectif d'objectivation de points de résistances entre la poursuite d'activités et les orientations des négociations. Le lien entre la proximité géographique des mobilisés et le lieu d'implantation d'un dispositif apparaît distendu car ce qui

compte, en premier lieu, c'est bien l'écart entre les routines et l'orientation de l'accord.

Plus globalement, à travers la négociation de prescriptions c'est également un nouveau rôle qui est attribué au territoire qu'il faudrait qualifier plus précisément. En effet, la règle produite au cours des négociations s'appuie sur les caractéristiques des dynamiques sociales, celles portées par les réseaux multi-niveaux et les normes de l'échange, et environnementales territorialisées ainsi que sur le débat public tel qu'il est organisé à travers ces dynamiques au moment des négociations. Dans cette perspective, des territoires de négociations peuvent-ils être identifiés ?

La seconde innovation majeure portée par une lecture de la négociation à travers la théorie de l'agir créatif d'H. Joas (1999) concerne l'analyse de la dynamique des négociations. Le pouvoir n'est plus envisager comme un travail sur autrui, en cela, cette théorie fait écho, tout d'abord, aux évolutions récentes de l'analyse de ces relations en sociologie. En effet, d'un côté, comme le montrent différentes approches comme celle sur les registres de la justification de L. Boltanski et C. Thévenot (1991), celle de l'acteur-réseau de B. Latour (1995) ou bien encore celle sur les forums hybrides de M. Callon *et al.* (2001), les réflexions sociologiques contemporaines portent moins sur les formes des relations sociales à l'intérieur des réseaux ou dans des situations que sur leur contenu cognitif. Ces approches renvoient dans l'ombre ou n'abordent pas directement la question du rôle de la distribution des capacités d'agir dans la structuration du social. D'un autre côté, comme l'on montré d'autres auteurs, l'expérience des relations de domination a changé si on la compare à la façon dont elle était perçue quand elle reposait sur un principe d'autorité extérieur (Ehrenberg, 1998 ; Kutry, 2004 ; de Gauléjac, 2005). Dans une situation dialogique de négociation, les parties se déterminent en fonction des résistances aux tendances préréflexives. La créativité de l'agir est alors mobilisée pour aplanir ces résistances où le pouvoir est exercé à travers la production et l'utilisation créatives des ressources (Joas, 1999). Autrement dit, la relation de pouvoir s'exercerait moins dans un travail sur autrui, comme c'est le cas dans le modèle de l'assujettissement imposé par un principe d'autorité extérieur, et plus dans l'accomplissement de l'action à travers les ressources mobilisées, créées et utilisées dans l'action.

Cette façon d'envisager les relations de pouvoir questionne à nouveau l'opposition entre négociations intégratives et distributives. R. Walton et R. Mc Kersie (1965) puis, plus tardivement, D. Lax et J. Sebenius (1995) ont montré la co-existence ou la tension permanente entre les composantes intégrative et distributive d'une négociation. Les segments coopératifs sont ceux qui permettent de produire de la valeur (Lax et Sebenius, 1995). Ce sont donc des négociations orientées par une action commune à tous les négociateurs où l'agir

créatif est guidé par un objectif partagé entre les parties. Cela suppose de la part des négociateurs une adhésion à des intérêts communs assurant la cohésion des parties tout en permettant la mise en place d'une action qui peut rendre opérationnelle la concrétisation créative des valeurs. Dans le cas de segments de négociation distributifs, introduisant des relations de compétition, la cohésion des parties n'est pas assurée autour d'une action commune. A la place, coexistent des actions portées par des parties différentes avec des mécanismes de concrétisation créative des valeurs qui rentrent en compétition voire même qui peuvent être antagoniques entre eux. En l'absence d'une adhésion aux objectifs de réduction d'un impact anthropique sur le milieu par toutes les parties, les concrétisations créatives des valeurs de militants environnementalistes peuvent s'affronter très brutalement à celles de producteurs accusés d'être responsables de la dégradation du milieu. L'arrangement des préférences verra alors s'affronter des concrétisations créatives de valeurs antagoniques conduisant, a minima, à des négociations distributives. Ces négociations traduisent ainsi l'absence de cohésion des parties autour d'une action commune, chacune des parties élaborant alors ses propres concrétisations créatives de valeurs et les moyens de les stabiliser.

Dans cette perspective, l'enjeu des négociations est de stabiliser des objectifs partagés permettant d'orienter les négociations autour d'une action commune. La volatilité du caractère distributif ou intégratif d'une négociation renvoie également à cette particularité. Que l'accord prenne une direction non souhaitée par une des parties et la cohésion de la concrétisation créative des valeurs n'est plus assurée, permettant dans une même négociation de faire alterner des phases distributives et intégratives. Il se peut même que dans une négociation des arrangements soient traités de manière distributive et d'autres de manière intégrative, suivant les adhésions des parties à des objectifs communs. Plus généralement, analyser une négociation comme un système d'action fait porter l'attention sur la façon dont ce système d'action se structure. Comment arrive-t-on à organiser les capacités à générer, à instituer et à s'approprier des actes créatifs autour d'une seule action commune ? Comment s'effectue la transition réciproque entre des négociations structurées par une action commune et des négociations hétérogènes ? Comment se construisent les incompatibilités dans la concrétisation créative des valeurs ? Est-ce lié aux engagements normatifs ou aux engagements cognitifs des négociateurs, est-ce lié à l'action des négociateurs ou aux liens avec les groupes de référence, etc. ?

La transition entre des systèmes d'action orientés par la négociation à des systèmes d'action structurés par des rapports de domination puis de prédation pose d'autres questions. Dans les deux cas, les parties en désaccord s'éloignent d'une prise de décision négociée pour rentrer dans des dispositifs de prise de décision reposant sur l'imposition. Le franchissement des cadres normatifs de la

négociation a été le fait dans les dispositifs qui ont été observés en France d'élus locaux, de responsables professionnels ou de l'administration centrale, c'est-à-dire des catégories d'acteurs qui ont bénéficié d'une familiarisation à des modes de prise de décision imposés. Plus largement, dans des rapports de domination ou de prédation, celui qui exerce l'autorité attend des autres parties leur assujettissement. L'exercice du pouvoir, pour celui qui revendique cette autorité, se rapproche de la conception qui l'envisage comme un travail sur autrui, mais sans la faire reposer sur un principe d'autorité extérieur. On assiste ainsi, dans ces négociations, à un dédoublement du principe de légitimité de la règle collective. Pour les uns, elle repose sur l'arrangement des préférences entre les parties et, pour les autres, sur le recours à une autorité incarnée par un élu, un représentant professionnel ou un responsable administratif.

La distinction entre la négociation et l'imposition réside principalement dans des conceptions différentes du traitement d'autrui et d'exercice des capacités d'agir. Certes, les indéterminations institutionnelles font toujours reposer le pouvoir sur l'exercice de capacités créatives, mais l'imposition demande en plus un assujettissement nuancé mais volontaire des autres parties là où la négociation postule une participation de toutes les parties à l'arrangement des préférences. Dans les cas observés, la transition entre des décisions négociées et des décisions imposées renvoie, à la fois, à l'intentionnalité de négociateurs et à la dimension essentiellement réactive de l'action là où l'absence d'institutionnalisation de la négociation fragilise son cadre normatif. Dans cette perspective, de nombreuses questions mériteraient d'être approfondies. Quels sont les facteurs qui incitent des négociateurs à sortir du cadre de la négociation ? Comment l'institutionnalisation de la situation de négociation cadre les échanges et empêchent leur débordement vers des décisions imposées ? En fin de compte, la question qui reste déterminante concerne les conditions de robustesse et de stabilité du cadre de la négociation. Cette question pourrait être résolue par une comparaison entre des cadres de négociation institués de manière différentielle. La résolution des divergences entre les négociateurs serait ainsi rapportée aux spécificités des cadres normatifs de la négociation.

Plus généralement, la mobilisation d'une théorie de l'action pour rendre compte des dynamiques des négociations décale le regard de l'analyste. Il s'agit moins de focaliser l'attention sur les stratégies des négociateurs, leur intentionnalité ou bien encore leurs jeux d'alliances toujours renouvelés que d'étudier la façon dont s'organise le système d'action. Dans cette configuration, l'intentionnalité de l'acteur, ses stratégies, doivent être mises en perspective avec la façon dont celui-ci construit sa compréhension de la situation de négociation et les réponses qu'il apporte aux actions des autres acteurs impliqués. En d'autres termes, il s'agit d'analyser la perception de la situation en fonction des aptitudes

et des dispositions de l'agir qui appelle l'action. Plus concrètement, il peut être observé, dans de nombreuses analyses de la négociation, qu'une attention soutenue est portée à la construction des jeux d'alliances entre les négociateurs autour d'éléments cognitifs. Or, partir de la négociation comme système d'action centre l'analyse non sur les acteurs, mais sur l'action au sein de la négociation : sur la formation d'objectifs communs ou divergents, sur l'identification des points de résistance, sur le processus de concrétisation créatives des valeurs et sur les actes violant le cadre normatif de la négociation. Il s'agit de comprendre comment le système d'action s'approprie et exécute différentes séquences d'action pour analyser la formation de l'accord.

Cette perspective, plus globalement, doit permettre de mieux saisir les spécificités d'un processus de décision négocié reposant sur un traitement supposé équitable du faible et du fort. En partant de l'analyse du système d'action, cette approche doit permettre de montrer comment une règle sociale, émanant d'une coordination d'acteurs, peut être légitimée et mise en œuvre et à quelles conditions. Cette perspective peut ainsi contribuer au débat sur l'évolution des modèles démocratiques autour de la légitimité de la décision publique.

La négociation environnementale : de nouvelles perspectives

L'objectif de l'analyse de la négociation environnementale est de saisir son rôle dans la réforme environnementale, de montrer de quelle façon elle participe à la transformation des relations entre les systèmes sociaux et leur environnement, leur milieu écologique. Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité que certains auteurs comme G. Spaargaren (2000), F. Buttel (2003) ou, en France, D. Salles (2006) ou D. Busca (2010) ont pointé le rôle de processus de décision plus horizontaux dans le verdissement des pratiques. Dans le cadre de ce travail, les travaux mobilisés se sont référés à des terrains se situant tous dans un espace rural ou littoral. A travers ces observations, il s'agit d'expliquer comment les processus de décision collectifs liés à l'ancrage des énoncés environnementaux globaux participent à la transformation de ces espaces.

Il a été montré que les dispositifs environnementaux participent à une différenciation de l'espace (Billaud, 2002 ; Mormont, 2009). Cette différenciation se joue, certes, entre des espaces qui sont en capacité de mobiliser des dispositifs environnementaux et les autres. Toutefois, l'implantation de ces dispositifs contribue également à distinguer entre eux les espaces soumis aux dispositifs, renforçant une division écologique de l'espace. C'est G. Bertrand (1975) qui a le premier proposé de lire les relations entre les agrosystèmes et les territoires urbanisés à travers cette notion de division écologique de l'espace dont il trouvait l'origine dans la division sociale du travail et le processus de domination économique. Cette division écologique de l'espace est ainsi enchâssée dans une

structure socio-économique, les dynamiques naturelles n'acquérant de sens qu'à l'intérieur d'une structure sociale donnée.

Sur les espaces soumis aux dispositifs environnementaux, on a pu observer que la concrétisation des énoncés doit faire écho ou, au moins, ne pas être antagoniques avec une anticipation de menaces identifiées, plus particulièrement, par l'écologie scientifique. La mobilisation de ces connaissances en étendant ses significations à de nouveaux territoires entraîne une transformation des références temporelles et spatiales de l'espace, permettant une régulation à distance de relations sociales bornées par l'écologie scientifique. A un niveau opérationnel, la concrétisation des énoncés environnementaux inscrit la rationalité gestionnaire dans la mise en valeur de l'espace. L'intervention humaine sur les milieux est ainsi traduite en indicateurs de gestion pour mesurer la conformité de l'évolution des dynamiques naturelles à une situation attendue au regard des flux financiers investis. Le défaut de conformité par rapport aux attentes, entraînant une réévaluation de l'intervention humaine, transforme cette rationalité gestionnaire en un changement quasi-permanent des modes de mise en valeur des espaces.

A une échelle d'analyse globale, les dispositifs environnementaux enchâssent ainsi les dynamiques naturelles dans une approche réflexive, fondée sur une anticipation des menaces, permettant leur mise en valeur par le recours à la rationalité gestionnaire. Toutefois, les espaces soumis à un dispositif environnemental ne peuvent être abordés de manière homogène, leur mise en place entraînant en elle-même une division écologique de l'espace. Une des perspectives développées par ce travail est de lier la différenciation écologique de l'espace aux caractéristiques des coordinations d'acteurs chargées d'élaborer et de mettre en place les dispositifs environnementaux.

Il a ainsi été montré dans toutes les coordinations d'acteurs observées la place prépondérante prise par les usagers de l'espace concerné par le dispositif. Plus précisément, les débats comme les accords ont toujours été orientés par les usagers relayés, à la table des négociations, par leurs représentants qu'ils soient élus locaux ou élus professionnels. Qu'il s'agisse d'usagers plus ou moins temporaires (pêcheurs-plaisanciers ou résidents), représentés plus spécifiquement par leurs élus locaux, ou d'usagers professionnels (marins pêcheurs, agriculteurs, ostréiculteurs, etc.), représentés par leurs structures professionnelles, ce sont leurs points de résistance qui orientent les négociations. Dans les cas observés, ces points de résistance n'expriment pas véritablement un refus d'environnement comme cela a été parfois écrit. Leur demande concerne plutôt la recherche d'un accord globalement compatible entre leurs droits actuels d'usage de l'espace (y compris de production) et la prise en compte des conditions écologiques du milieu. C'est cette adéquation qui s'avère souvent

difficile à trouver. En effet, la réduction de droits individuels acquis est justifiée par une amélioration écologique globale du milieu sans que cette transition entre la dimension individuelle et collective ne soit systématiquement prise en charge collectivement. Toutefois, pour expliquer plus précisément la place des usagers dans les négociations, il faut prendre en compte les caractéristiques des organisations chargées de les représenter. Ainsi, l'organisme professionnel des marins pêcheurs a porté le dispositif de parc marin alors que la responsabilité des filières agricoles dans le blocage de négociations ou la faible efficacité de dispositifs environnementaux a été pointée. Ces positions s'expliquent par l'histoire, à la fois, de la structuration professionnelle et des négociations.

La seconde orientation des négociations au sein des coordinations d'acteurs est donnée par les connaissances d'experts. Dans les dispositifs placés sous la tutelle d'une administration centrale, les experts sont souvent mandatés par un préfet, nommés au sein d'institutions scientifiques. Dans les dispositifs qui ne sont pas placés sous une tutelle administrative, se trouvant donc moins encadrés par des textes réglementaires, la présence d'experts scientifiques n'est pas systématique. Dans ces situations, c'est moins l'expertise scientifique qui oriente les négociations que la dénomination et la reconnaissance de négociateurs-experts plus ou moins autoproclamés. Dans les dispositifs placés sous la tutelle d'une administration centrale, les négociations ne portent pas directement sur les connaissances scientifiques, mais ces connaissances sont mobilisées pour évaluer la pertinence des opérations concrètes proposées. C'est dans une tension qui se joue alors avec les négociateurs représentant les usagers qu'un accord est recherché. Dans les négociations observées, la violation du cadre normatif de la négociation a été souvent le fait d'une des parties pour s'affranchir de l'expertise scientifique. Dans ces cas, les experts ont alors renforcé leurs positions en cherchant des alliés, renvoyant les connaissances scientifiques dans un jeu d'influence au même titre que les autres connaissances mobilisées. Plus largement, une comparaison systématique des coalitions dans les coordinations d'acteurs permettrait d'expliquer les orientations des accords. Selon les négociations observées, la présence d'experts scientifiques ne semble pas garantir une prise en compte plus prégnante de l'écologie scientifique dans l'accord final. L'élément central pour expliquer les accords est plutôt la tension entre les représentants des usagers et les experts autour des opérations concrètes.

La division écologique de l'espace renvoie également à l'efficacité des dispositifs environnementaux. La plupart des processus de décision, et surtout ceux placés sous la tutelle d'un organisme, procède d'une segmentation de la décision dont une partie repose sur la participation d'un public élargi. Toutefois, cette notion de participation porte moins une exigence précise de co-production de la décision qu'une attente beaucoup plus large de contribution d'un certain nombre d'acteurs au processus de décision (des experts, des acteurs

socioéconomiques et, plus largement, la société civile). Ainsi, non seulement le rôle de cette participation est dans bien des cas mal délimité, dépendant de la segmentation du processus de décision (doit-elle fournir des informations, rechercher des avis, ou, au contraire, co-construire une décision ?). Mais en plus, en cas de co-construction de la décision, les négociateurs sont laissés sans références explicites pour aboutir à un accord (contrairement à la décision par coalition qui est bien souvent très encadrée). De ce fait, le processus de négociation devant reposer sur un arrangement des préférences des parties se transforme en décision imposée, laissant dans l'ombre les préférences des parties dominées pouvant jusqu'à occulter certains types de préférences jugés trop « environnementalistes » par les parties dominantes par exemple.

Dans les négociations des dispositifs environnementaux, cette cohésion des coordinations d'acteurs et des réseaux interindividuels autour de leurs mandataires se construit en se confrontant à des obstacles spécifiques. Ainsi, l'incertitude des dispositifs environnementaux a déjà été soulignée la renvoyant à une combinaison d'incertitude générée par une synergie de dynamiques naturelles et sociales devant être prise en charge. Le deuxième obstacle spécifique aux dispositifs environnementaux renvoie à la difficulté d'élaborer des objectifs communs lors des négociations. En effet, la relation au milieu naturel comme au cadre de vie peut être saisie selon différentes modalités en fonction des activités sociales dans lesquelles sont engagés les groupes sociaux, cette différenciation des activités sociales entraînant celle des connaissances. Ainsi, la diminution de la biodiversité à proximité des élevages porcins n'aura pas la même signification pour l'éleveur de porc que pour le militant environnementaliste, chacun considérant l'autre partie comme une menace soit pour son activité soit pour les énoncés qu'il défend.

Ces obstacles contribuent à rendre particulièrement ardue l'élaboration d'objectifs communs lors des négociations. En effet, l'incertitude des dispositifs comme la différenciation des connaissances génère de nombreuses résistances entre les négociateurs, c'est-à-dire d'éléments à discuter. Dès lors, la recherche de l'accord entre les parties sera privilégiée au détriment d'une recherche de l'efficacité du dispositif. Il s'agit, autrement dit, de se mettre d'accord sur les prescriptions les plus largement partagées en s'interrogeant, de manière secondaire, sur l'efficacité du dispositif. La sortie du cadre de la négociation par des jeux d'acteurs cherchant à générer, instituer, s'approprier puis imposer des actes créatifs dont certains reposent sur l'absence de prise en compte des contenus cognitifs de l'écologie et revendiqués comme tels, permet même de ne pas poser la question de l'efficacité environnementale du dispositif durant l'élaboration des prescriptions. Ces conclusions seraient à rapprocher des travaux de M. A. Janssen *et al.* (2011) qui ont montré que la qualité de la gestion

des ressources naturelles dépend plus des échanges entre les usagers que du type de règles qu'ils choisissent ou qu'ils créent. Ainsi, plus que l'élaboration participative de règles sociales, ce qui semble efficace pour que les qualités de reproduction des écosystèmes soient mieux prises en compte c'est l'instauration de débats publics structurés autour des échanges entre les usagers.

Les énoncés globaux et les dispositifs environnementaux analysés en termes de gouvernementalité semblent rendre compte ainsi de l'évolution des systèmes sociaux où la dimension réflexive s'impose, participant aussi à une certaine dissolution de la légitimité d'un principe d'autorité conduisant à des décisions négociées. Maintenant que nous serions rentrés dans l'anthropocène, il devient incontournable de s'interroger sur les formes de gouvernabilité de l'environnement, sur les dynamiques permettant l'élaboration de règles sociales négociées. En revanche, dès qu'il s'agit de s'interroger, à l'instar d'A. Strauss (1978), sur la négociation dans des situations d'interface, force est de constater que la négociation n'est pas récente et que son accroissement est discuté. Dans son ouvrage datant de 1737, A. Pecquet constatait déjà que « *Tout est donc, pour l'ainsi dire, commerce ou négociation dans la vie, même entre ceux qui seroient supposés n'avoir rien à craindre ni à espérer les uns des autres* » (2012 : 1). Il a simplement fallu attendre plus de deux siècles pour que la négociation soit un objet d'investigation pour les sciences sociales au moment où elle est devenue une activité collective de prescription.

CDJA : Centre Départementale des Jeunes agriculteurs
CDPMEM : Comités Départementaux des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CNDP : Commission Nationale du Débat Public
CNPMEM : Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CNPN : Comité National de la Protection de la Nature
CPDP : Commissions Particulières du Débat Public
CRPMEM : Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CRESEB : Comité de Ressources et d'Expertise Scientifique sur l'Eau en Bretagne
GES : Gaz à Effet de Serre
ICPE : Installations Classées pour la Protection de l'Environnement
IFREMER : Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la MER
JAC : Jeunesse Agricole Chrétienne
NIMBY : Not In My Back Yard
ONCFS : Office National de la Chasse et de la Faune Sauvage
ONF : Office National des Forêts
PAC : Politique Agricole Commune
PMPOA : Plan de Maîtrise des Pollutions d'Origine Agricole
PNMI : Parc National de la Mer d'Iroise (2^{ème} statut du parc marin)
PNMI : Parc Naturel Marin d'Iroise (3^{ème} statut du parc)
PNUE : Programme des Nations-Unies pour l'Environnement
POS : Plan d'Occupation des Sols, remplacés depuis par les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU)
PPRN : Plans de Prévention des Risques Naturels
SAFER : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural d'Urbanisme
SAGE : Schéma d'Aménagement et de Gestion de l'Eau
SDAGE : Schéma Directeur d'Aménagement et de Gestion de l'Eau
SEPNB : Société pour l'Etude et la Protection de la Nature en Bretagne
SIC : Sites d'Intérêt communautaire
UICN : Union Internationale pour la Conservation de la Nature
ZPS : Zones de Protection Spéciales
ZSC : Zones Spéciales de Conservation

- Abélès, M., 1989. *Jours tranquilles en 89, Ethnologie politique d'un département français*, Paris, Editions Odile Jacob.
- Acot, P., 1988. *Histoire de l'écologie*, Paris, PUF.
- Afeissa, H.-S., 2009. La deep ecology de Arne Naess, entre empirisme sémantique et métaéthique, in : *Ecosophies, la philosophie à l'épreuve de l'écologie*, Paris, Editions Dehors.
- Afeissa, H.-S., 2010. De mirabilibus mundi : vers une éthique et une esthétique environnementales, *VertigO*, Vol. 10., <http://vertigo.revues.org/9447>.
- Agamben, G., 2006. *Qu'est-ce qu'un dispositif ?*, Paris, Payot et rivages.
- Akrich, M., Barthe, Y., Rémy, C., (eds.), *Sur la piste environnementale. Menaces sanitaires et mobilisations profanes*, Paris, Presses des Mines.
- Alban, N., Lewis, N., 2005. Évaluation des processus de concertation et de gouvernance du territoire sur le littoral aquitain, *VertigO*, 6/3, vertigo.revues.org/index2419.html.
- Allain, S., 2009. Penser la négociation aujourd'hui, *Négociations*, 2/12, 9-14.
- Alphanféry, P., Fortier, A., 2005. Les savoirs locaux dans les dispositifs de gestion de la nature, in : L. Bérard, M. Cégarra, M. Djama, S. Louafi, P. Marchenay, B. Roussel et F. Verdeaux, (coord.), *Biodiversité et savoirs naturalistes locaux en France*, Paris, Inra-Quae.
- Alphanféry, P., Djama, M., Fortier, A., Fouilleux E., (dir.), 2012. *Normaliser au nom du développement durable. Dispositifs, savoirs, politiques*, Paris, Quæ Editions.
- Arnstein, S. R., 1969. A ladder of citizen participation, *JAIP*, 35/4, 216-224.
- Aspe, C. (éds.), 1999. *L'eau en représentations, gestion des milieux aquatiques et représentations sociales*, Paris, Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement.
- 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.
- Bacharach, S., Lawler, E., 1980. *Power and politics in organizations*, Jossey, Bass Publishers.
- Bacqué, M.-H., Sintomer, Y. (dir.), 2011. *La démocratie participative. Histoires et généalogies*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches ».
- Baggioni, V., Ballan, E., Duch, J.-F., 2009. Les élus locaux dans les processus de concertation en environnement : la participation, facteur de renouveau pour la représentation ?, in : L. Mermet et M. Berlan-Darqué (dir), *Environnement : décider autrement. Nouvelles pratiques et nouveaux enjeux de la concertation*, Paris, L'Harmattan, 73-94.

- Barbault, R., 1997. *Ecologie générale, Structure et fonctionnement de la biosphère*, Paris, Masson.
- Barbier, R., 2005. Quand le public prend ses distances avec la participation, *Topiques de l'ironie ordinaire, Natures, sciences, sociétés*, 13, 258-265.
- Barbier, R., Larrue, C., 2011. Démocratie environnementale et territoires : un bilan d'étape, *Participations*, 1/1, 67-104.
- Barthe, Y., 2006. *Le pouvoir d'indécision. La mise en politique des déchets nucléaires*, Paris, Economica.
- Barthélémy, C., Menozzi, M.-J., Pellegrini, P., 2010, Gestion concertée des poisons migrateurs et dynamiques socio-naturelles d'un dispositif, le comité de gestion des poissons migrateurs entre Garonne et Seine, *Sciences eaux et territoires*, 3, 126-131.
- Barth, M., 2006. La théologie de la libération aujourd'hui, *Dial-Alterinfos Amérique latine*, <http://www.alterinfos.org/spip.php?article423>.
- Baudin, M., 2009. *Le développement durable : nouvelle idéologie du XXIe siècle?* Paris, L'Harmattan.
- Bayet, C., Lascoumes, P., 2005. *Riverains inondables et défenseurs de l'environnement. Mobilisations et contestations associatives dans le domaine de la prévention des inondations*, Paris, CEVIPOF.
- Beck, U., 2003. *La société du risque, Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Flammarion-Champs.
- Bérard, L., Cégarra, M., Djama, M., Louafi, S., Marchenay, P., Roussel, B., Verdeaux, F., (coord.), 2005. *Biodiversité et savoirs naturalistes locaux en France*, Paris, Inra-Quae.
- Berger, S., 1972. *Les paysans contre la politique*, Paris, Seuil.
- Bernard, B., 2005. Les forestiers à la croisée des chemins, ou comment une profession s'approprie des indicateurs de performance, *Sociologies pratiques*, 1/10, 19-33.
- Bernard, B., 2006. La gestion locale des forêts à l'épreuve du tétras, un indicateur comme solution de coordination (enquête), *Terrains et Travaux*, 2/11, 140-158.
- Berrebi-Hoffmann, I., Boussard, V., 2005. Au nom de la norme : gouvernance et outils de gestion, *Sociologies pratiques*, 1/10, 1-16.
- Bertrand, G., 1975. Pour une histoire écologique de la France rurale, in : G. Duby et A. Wallon, *Histoire de la France rurale*, Tome 1, Paris, Seuil.
- Beuret, J.-E., 2006. *La conduite de la concertation, pour la gestion de l'environnement et le partage des ressources*, Paris, L'Harmattan.
- Beuret, J.-E., 2009. L'analyse comparative d'itinéraires de concertation : produire des références pour appuyer des dynamiques locales, in : L. Mermet et M. Berlan-Darqué, (dir.), *Environnement : décider autrement. Nouvelles pratiques et nouveaux enjeux de la concertation*, Paris, L'Harmattan.
- Beuscart, J.-S., Peerbaye A., 2006. Histoires de dispositifs, *Terrains et Travaux*, 2/11, 3-15.
- Biewener, C., Bacqué, M.-H., 2011. Empowerment, développement et féminisme : entre projet de transformation sociale et néolibéralisme, in : M.-H. Bacqué et Y. Sintomer (dir.), *La démocratie participative. Histoires et généalogies*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches ».
- Billaud, J.-P., 1984. *Marais Poitevin, Rencontres de la terre et de l'eau*, Paris, L'Harmattan.

- Billaud, J.-P. (eds.), 2002. *L'expérience agri-environnementale française : Environnement et gestion des territoires*, CNRS-Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement.
- Billé, R., 2004. *La gestion intégrée du littoral se décrète-t-elle ? Une analyse stratégique de la mise en œuvre entre approche programme et cadre normatif*, Thèse de doctorat ENGREF-Paris.
- Blanc, J., 2009. Savoirs relationnels et « engagement » avec le vivant : les dimensions oubliées du métier d'éleveur ? *Natures, Sciences, Sociétés*, 17/1, 29-39.
- Blandin, P., 2009. *De la protection de la nature au pilotage de la biodiversité*, Paris, éditions Quæ
- Blondiaux, L., 2008. *Le nouvel esprit de la démocratie : Actualité de la démocratie participative*, Paris, Seuil, Coll. « La république des idées ».
- Bobbé, S., 1999. Entre domestique et sauvage : le cas du chien errant. Une liminalité bien dérangeante, *Ruralia*, <http://ruralia.revues.org/113>.
- Boff L., 1995. *Dignitas Terrae, Ecologia : grito da terra, grito dos pobres*, São Paulo, Atica.
- Boltanski, L., Darre, Y., Schiltz, M.-A., 1984). La dénonciation, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 51, 3-40.
- Boltanski, L., Thévenot, L., 1991. *De la justification, les économies de la grandeur*, Paris, Edition Gallimard.
- Bourblanc, M., Brives, H., 2009. La construction du caractère "diffus" des pollutions agricoles, *Etudes rurales*, 183, 161-176.
- Brunet, P., 2008. De l'usage raisonné de la notion de « concernement » : mobilisations locales à propos de l'industrie nucléaire, *Natures, Sciences, Sociétés*, 16/4, 317-325.
- Busca, D., 2010. *L'action publique agri-environnementale. La mise en œuvre négociée des dispositifs*, Paris, L'Harmattan, Collection « Sociologies et Environnement ».
- Buttel, F. H., 2000. Classical theory and contemporary environmental sociology : some reflections on the antecedents and prospects for reflexive modernization theories in the study of environment and society, in : G. Spaargaren, P. J. Mol et F. H. Buttel, *Environment and Global Modernity*, London, Sage.
- Buttel, F. H., 2003. Environmental Sociology and the Explanation of Environmental Reform, *Organization and Environment*, Vol. 6, 306-344.
- de Callières, 2006. *L'art de négocier (1716)*. Paris, Nouveau monde éditions.
- Callon, M., 1986. Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins pêcheurs en baie de Saint-Brieuc, *L'Année sociologique*, Vol. 36.
- Callon, M., Lascoumes, P., Barthe, Y., 2001. *Agir dans un monde incertain, essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil.
- Calvez J.-Y., 1999, *L'Eglise et l'économie, La doctrine sociale de l'Eglise*, Paris, L'Harmattan.
- Calvez, M., 1984. *Usages productifs, usages touristiques et aménagements d'un territoire, Le Val sans retour (1820-1984)*, Thèse de sociologie de l'Université de Paris X- Nanterre.
- Calvez, M., 2012. La cristallisation des plaintes en santé environnementale : modalités et déterminants, *Colloque « Santé et territoires. Usages, parcours et mobilisation de santé dans les territoires »* (MSHBretagne-MSH Ange-Guépin), Rennes 22-23 novembre.
- Calvez, M., Leduc, S., 2011. *Des environnements à risques : se mobiliser contre le cancer*, Paris, Presses des Mines.

- Candau, J., Ruault, C., 2005. Evolution des modèles professionnels en agriculture : scènes de débat, questions d'écologie et catégories de connaissances, *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n°75, 51-74.
- Castel, R., 1995. *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.
- Chamboredon, J.-C., 1980. Les usages urbains de l'espace rural : du moyen de production au lieu de récréation, *Revue Française de Sociologie*, 21/1, 97-119.
- Cefai, D., 1996. La construction des problèmes publics, *Réseaux*, 75, 43-66.
- Cefai, D., 2007. *Pourquoi se mobilise-t-on ? Les théories de l'action collective*, La Découverte, coll. « bibliothèque du mauss ».
- de Certeau, M., 1980. *L'Invention du quotidien*, Paris, Gallimard.
- Charles, M., Chlouz-Ducharme, F., Faugère, E., Wintz, M., 2008. Science et démocratie dans la gestion de la nature : des ethno-sociologues pris dans la modélisation d'accompagnement, *VertigO*, 8/2, <http://vertigo.revues.org/index4999.html>
- Charlier-Kerbiguet, M., 2000. Parc national en mer d'Iroise, exemple d'un dispositif pour négocier l'espace, in : V. Boussard et S. Maugeri (Eds), *Délit de Gestion*, Paris, La Dispute.
- Charlier-Kerbiguet, M., 2004. *Vague d'expert en mer d'Iroise, logiques d'action, communauté de métier, mobilisation et production scientifiques des acteurs de l'environnement*. Thèse de doctorat de sociologie, Université de Versailles-Saint Quentin-en-Yvelines.
- Charles, C., Jeudy, H.-P., 2000. A la recherche d'une théorie de l'environnement, in : M. Abélès, L. Charles, H.-P. Jeudy, B. Kalaora (Eds), *L'environnement en perspective, contextes et représentations de l'environnement*. Paris, L'Harmattan.
- Charvolin, F., 2003. *L'invention de l'environnement en France*, Paris, La Découverte.
- Claeys-Mekdade, C., 2001. Qu'est-ce qu'une « population concernée » ? L'exemple camarguais, *Géocarrefour*, 76/3, 217-223.
- Cochin, J., 1983. Bœuf, cheval et tracteur, Comment gagner du temps et de l'argent en perdant de l'énergie ? *Tu ha Bro, Sociétés bretonnes*, 9/10, 133-170.
- Collins, H., Evans, R., 2007. *Rethinking Expertise*, Chicago, University of Chicago Press.
- Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement, Rapport Brundtland, 1988. *Notre Avenir à tous*, Montréal, éditions du Fleuve et Publications du Québec.
- Comte-Allain, S., 2008. *Négocier le bien commun territorial, Esquisse d'une sociologie de la médiation*, HDR, Institut d'Etudes Politiques de Paris.
- Craipeau, S., Metzger, J.-L., 2007. Pour une sociologie critique de la gestion, *Recherches sociologiques et anthropologiques*, 38/1, 166-182.
- Crozier, M., 1971. *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Seuil, coll. Points essai.
- 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.
- Daoudy, M., 2006. Une négociation en eaux troubles ou comment obtenir un accord en situation asymétrique, *Négociations*, 2/6, 65-81.
- Darré, J.-P., 1985. *La parole et la technique. L'univers de pensée des éleveurs du Ternois*, Paris, L'Harmattan.
- Darré, J.-P., Le Guen, R., Lémery, B., 1989. Changement technique et structure professionnelle locale en agriculture, *Economie rurale*, 192-193, 115-122.

- Darré, J.-P., 1996. *L'invention des pratiques dans l'agriculture, Vulgarisation et production locale de connaissance*, Paris, Karthala/CNRS.
- Delbos, G., Jorion, P., 1984. *La transmission des savoirs*. Paris, Ed. De la Maison des sciences de l'homme.
- Delbos, G., 2006. Pêche artisanale : la fin du « ménage », *Ethnologie française*, 36/3, 531-542.
- Delort, R., Walter, F., 2001. *Histoire de l'environnement européen*, Paris, PUF.
- Descola, P., 1994. *Les lances du crépuscule, Relations jivaros, Haute Amazonie*, Paris, Plon, coll. «Terre humaine ».
- Descola, P., 2005. *Par-delà nature et culture*, Paris, Gallimard.
- Deuffic, P., Bourget, C., 2010. Instituer la biodiversité comme problème public, le cas des bois morts, *Sciences, Eaux et Territoires*, n°3, 132-138.
- Deverre, C., Fortier, A., Alphandéry, P., Lefèvre, C., 2007. Les « scènes locales » de la biodiversité : la construction du réseau Natura 2000 en France, *INRA sciences sociales*, n°4.
- Deverre, C., (coord.), 2005. *Concertation, décision et environnement, Résultats de recherches et innovations pratiques*, Colloque final de restitution des résultats du programme de recherche, Ministère de l'écologie et du développement durable.
- Deverre, C., 2009. Robert Redfield et l'invention des « sociétés paysannes », *Études rurales*, 183, 41-50.
- Dris, N., (dir.), 2012. *Patrimoines et développement durable, Ressources, Enjeux, Lien social*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Doidy, E., 2003. Faire entendre la voix des usagers dans les concertations environnementales, *Sociologies pratiques*, n°7, 49-64.
- Douglas, M., Wildavsky A., 1983. *Risk and culture, An essay on the selection of technological and environmental dangers*, Berkley, University of California Press.
- Douglas, M., 1999. *Comment pensent les institutions*, Paris, La Découverte.
- Dussel, E., 2009. De la philosophie de la libération, Entretien avec Enrique Dussel, *Cahiers des Amériques latines*, n° 62/3, 37-47.
- Dubar, C., Tripier, P., 1998. *Sociologie des professions*, Paris, Armand Collin.
- Dupont, C., 2006. *La négociation post-moderne, Bilan des connaissances, acquis et lacunes, perspectives*, Paris, Editions Publibook Université
- Dupont, N. (coord.), Grelot, F., Van Tilbeurgh, V., Granet-Abisset, A.-M., Favier, R., Erdlenbruch, K., Valy, J., Quesseveur, E., Ganzetti, I., Tanguy, J. F., 2012. *Quand les cours d'eau débordent, Les inondations dans le bassin de la Vilaine du XVIIIe siècle à nos jours*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Duran, P., Thoenig, J.-C., 1996. L'Etat et la gestion publique territoriale, *Revue française de science politique*, 46/4, 580-623.
- Druckman, D., 2008. Relier le micro et le macro : un défi conceptuel et méthodologique pour nos recherches sur la négociation, *Négociations*, 2/10, 107-128.
- Eliade, M., 1987. *Le sacré et le profane*, Paris, Gallimard, Folio essais.
- Elliott, A. J., 1999. *An introduction to sustainable development*, London, Routledge.
- Ehrenberg, A., 1998. *La fatigue d'être soi, Dépression et société*, Paris, Odile Jacob.
- Eydoux, A., 1992. *La rareté de la conscience, Artificialisme et économie autour de H. A. Simon*, Thèse en sciences économiques, Université de Paris 1-Panthéon-Sorbonne.
- Fedeli, P., 2005. *Ecologie antique*, Paris, Infolio.
- Fisher, R., Ury, W., Patton, B., 1982. *Comment réussir une négociation ?*, Paris, Seuil.

- Fourny, M.-C., Micoud A., 2002. Représentations et nouvelles territorialités : à la recherche du territoire perdu, in : B. Debarbieux et M. Vanier (dir.), *Ces territorialités qui se dessinent*, La Tour d'Aigues, Editions de L'Aube, Datar, 31-52.
- Frère Arnould, J., 1995. Une approche religieuse de la biodiversité. *Natures, sciences, sociétés*, 3/1, 59-62.
- Gaudin, J.-P., 2002. *Pourquoi la gouvernance ?*, Paris, Ed. Presses de Sciences-Po.
- de Gauléjac, V., 2005. *La société malade de la gestion, Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*, Paris, Seuil.
- Geffray C., 1995. *Chroniques de la servitude en Amazonie brésilienne*, Paris, Karthala.
- Geistdoerfer, A., 1987. Neutraliser le hasard, Les aléas de la production halieutique (Atlantique Nord). *Ethnologie française*, 27, 2/3.
- Gendron, C., 2006. *Le développement durable comme compromis, la modernisation écologique de l'économie à l'ère de la mondialisation*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Gervais, M., Jollivet, M., Tavernier, Y., 1976. *Histoire de la France rurale*, Tome 3, Paris, Seuil.
- Giddens, A., 1994. *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan.
- Girin, J., 1990. L'analyse empirique des situations de gestion : éléments de théorie et de méthodes, in : A.-C. Martinet (coord.), *Epistémologies et Sciences de Gestion*, Paris, Editions Economica, 141-181.
- Goffman, E., 1974. *Les rites d'interaction*, Paris, Editions de Minuit.
- Goody, J., 1979. *La Raison graphique. La domestication de la pensée sauvage*, Paris, Éditions de Minuit.
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., 2008. Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans la création des entreprises, *Revue française de sociologie*, 49/3, 585-622.
- Guénot, J.-C., 2008. *La nature malade de la gestion, La gestion de la biodiversité ou la domination de la nature*, Paris, Editions Sang de la Terre, Coll. La pensée écologique.
- Guillaud, Y., 2007. *Biodiversité et développement durable*, Paris, Karthala.
- Guillaume, M., 1990. Invention et stratégies du patrimoine, in : H.-P. Jeudy, *Patrimoines en folie*, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Hannigan, J. A., 1995. *Environmental Sociology : A Social Constructionist Perspective*, London, Routledge.
- Hartog, F., 1995. Temps et histoire, Comment écrire l'histoire de France ?, *Annales, Histoire, Sciences sociales*, 50/6, 1219-1236.
- Hartog, F., 2003. *Régimes d'historicité : Présentisme et expériences du temps*, Paris, Seuil.
- Houtart, F., 2006. L'état actuel de la théologie de la libération en Amérique latine, *Alterinfos Amérique latine*, <http://www.alterinfos.org/spip.php?article424>
- Hily, C., Chlous-Ducharme, F., 2002. Le parc national marin de la mer d'Iroise, un exemple inédit de conservation et de gestion durable de l'espace maritime, in : J.-C. Dauvin (coord.), *Gestion intégrée des zones côtières : outils et perspectives pour la préservation du patrimoine naturel*, *Patrimoines naturels*, 57, 258-265.
- Janssen M. A., Bousquet F. et Ostrom E., 2011. A multimethod approach to study the governance of social-ecological systems, *Natures, Sciences, Sociétés*, 19, 382-394.
- Jeudy, H.-P., 1990. *Patrimoines en folie*, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Joas, H., 1999. *La créativité de l'agir*, Paris, CERF.

- Jobert, A., 1998. L'aménagement en politique ou ce que le syndrome NIMBY nous dit de l'intérêt général, *Politix*, 42, 67-92.
- Jodelet, D., 2001. Le phénomène NIMBY, in : M. Boyer, G. Herzlich, B. Maresca (éds). *L'environnement question sociale, Dix ans de recherches pour le ministère de l'environnement*, Paris, Odile Jacob.
- Jollivet, M., 2001. *Pour une science sociale à travers champs, Paysannerie, ruralité, capitalisme (France XXè)*, Paris, Editions Arguments.
- Jorion, P., 1983. *Les pêcheurs d'Houat, Anthropologie économique*, Paris, Hermann.
- Kalaora, B., 1995. Les salons verts : parcours de la ville à la forêt, in : A. Roger (Eds), *La théorie du paysage en France*, Paris, Champ/vallon.
- Kalaora, B., 1999. Global expert : La religion des mots, *Ethnologie française*, 1999/4.
- Kalaora, B., 2000. *Le musée vert: Radiographie du loisir en forêt*, Paris, L'harmattan.
- Kalaora, B., 2001. A la conquête de la pleine nature, *Ethnologie française*, 31/4, 591-597.
- Kirat, T., Torre, A., 2008. *Territoires de conflits, Analyse des mutations de l'occupation de l'espace*, Paris, L'Harmattan.
- Kuty, O., 1998, *La négociation des valeurs, Introduction à la sociologie*, Bruxelles, De Boeck.
- Kuty, O., 2004. Une matrice conceptuelle de la négociation, Du marchandage à la négociation valorielle, *Négociations*, 1, 45-63.
- Kuty, O., 2008. La naissance de la négociation (1933-1962), Mayo, Friedmann, Crozier et Reynaud, *SociologieS*, <http://sociologies.revues.org/2483>.
- La Branche, S., Warin, P., 2006. *La "concertation dans l'environnement" ou le besoin de recourir à la recherche en sciences sociales*, rapport du MEDDAT.
- La Branche, S., 2009. L'insoutenable légèreté environnementale de la participation : une problématisation, *Vertigo*, <http://vertigo.revues.org/8346>.
- Lamine, C., 2011. Anticiper ou temporiser : injonctions environnementales et recompositions des identités professionnelles en céréaliculture, *Sociologie du travail*, 53/1, 75-92.
- Larrère, C., Larrère, R., 1997. *Du bon usage de la nature. Pour une philosophie de l'environnement*. Paris, Aubier.
- Larrère, R., Lizet, B., Berlan-Darqué, M., (coord.), 2009. *Histoire des parcs nationaux, Comment prendre soin de la nature ?*, Paris, Editions Quæ.
- Lascoumes, P., 1994. *L'éco-pouvoir, environnements et politiques*, Paris, La Découverte.
- Lascoumes, P., Le Galès, P., (dir.), 2004. *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Latour, B., 1989. Pasteur et Pouchet : Hétérogenèse de l'histoire des sciences, in : M. Serres, *Eléments d'histoire des sciences*, Paris, Bordas, 423-445.
- Latour, B., 1995. *Le métier de chercheur. Regard d'un anthropologue*, Paris, Institut national de la recherche agronomique, « Sciences en questions ».
- Lax, D., Sebenius, J., 1995. *Les gestionnaires et la négociation*, Québec, Gaëtan Morin.
- Lazega, E., Jourda, M.-T., Mounier, L., Stofer, R., 2007. Des poissons et des mares : l'analyse de réseaux multi-niveaux, *Revue française de sociologie*, 48/1, 93-131.
- Le Caro, Y., Van Tilbeurgh, V., 2010. Séparer et coordonner : le marquage des espaces ordinaires et remarquables, le cas des espaces agricoles et des réserves naturelles, *Lettre d'ESO*, 30.

- Le Démézet, M., Maresca, B., 2003. *La protection de la nature en Bretagne. La SEPNB (1953-2003)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- Le Duff, M., 1999. *Environnement naturel de l'Iroise, Bilan des connaissances et intérêt patrimonial*, DIREN Bretagne/UBO.
- Le Floch, S., 2011. Le riverain, le citoyen et l'habitant : trois figures de la participation dans la turbulence éolienne, *Natures, Sciences, Sociétés*, 4/19, 344-354.
- Le Tourneau F.-M., Droulers M., 2010. *L'Amazonie brésilienne et le développement durable*, Paris, Belin.
- Lefèbvre, H., 1974. *La production de l'espace*, Paris, Economica.
- Legay, J.-M., Barbault, R., (dir.), 1995. *La révolution technologique en écologie*, Paris, Masson.
- Lémercy, B., 2003. Les agriculteurs dans la fabrique d'une nouvelle agriculture, *Sociologie du travail*, 45-1, 9-25.
- Lempereur, A., 2006. Pour une philosophie de la négociation, in : C. Dupont, *La négociation post-moderne, Bilan des connaissances, acquis et lacunes, perspectives*, Paris, Editions Publibook Université.
- Lempereur, A., Colson, A., 2010. *Méthode de négociation*, Paris, Dunod.
- Lepage, L., Gauthier, M., Champagne, P., 2003. Le projet de restauration du fleuve Saint-Laurent : de l'approche technocratique à l'implication des communautés riveraines, *Sociologies Pratiques*, n° 7, 65-89.
- Leroy, P., 2003. Un bilan de la sociologie de l'environnement en Europe, in C. Gendron et J.-G. Vaillancourt (dir.), *Développement durable et participation publique, de la contestation écologique aux défis de la gouvernance*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 25-48.
- Lévy, J., Lussault, M., 2003. *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Belin.
- Leynaud, E., 1985. *L'Etat et la nature : l'exemple des parcs nationaux français, Contribution à une histoire de la protection de la nature*, Florac, Parc national des Cévennes.
- Löwy M., 1998. *La guerre des dieux. Religion et politique en Amérique latine*, Paris, Ed. du Félin.
- Lyrette, E., Trépanier, M., 2004. Les dynamiques sociales engendrées par l'implantation du parc éolien le Nordais, *VertigO*, <http://vertigo.revues.org/index3978.html>.
- Martin, S., Novarina, G., 1991. De la cogestion agricole à la cogestion rurale, l'exemple de la politique de la montagne, *Economie rurale*, 201, 33-36.
- Martuccelli, D., 1999. *Sociologie de la modernité : l'itinéraire du XXe siècle*, Paris, Gallimard, Folio essai.
- Matagne, P., 1999. *Aux origines de l'écologie, Les naturalistes en France de 1800 à 1914*. Paris, Editions du CTHS.
- Matagne, P., 2002. *Comprendre l'écologie et son histoire, les origines, les fondateurs et l'évolution d'une science ?* Lonay, Delachaux et Niestlé.
- Maugeri, S., (éd.), 2001. *Délit de gestion*, Paris, La dispute.
- Maugeri, S., 2002. Pour une sociologie de la gestion et de ses dispositifs, *Terminal*, 87, <http://rt30.free.fr/Maugeripoursociogestiondispositifs.pdf>
- 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., 2006. La « concertation » un terme flottant pour un domaine mouvant ?, *Négociations*, 5, 75-79.
- 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., 1970. *La fin des paysans : changement et innovations dans les sociétés rurales françaises*, Paris, Armand Colin.
- Mendras, H., 1976. *Sociétés paysannes*. Paris, Armand Colin.
- Metzger, J.-L., 2012. Le changement perpétuel au cœur des rapports de domination. Le travail d'auto-institution au risque de la rationalisation gestionnaire, *SociologieS*, <http://sociologies.revues.org/3942>.
- Micoud, A., 1993. Vers un nouvel animal sauvage : le sauvage « naturalisé vivant » ?, *Natures, Sciences, Sociétés*, 1/3, 202-210.
- Mol A.P.J., Spaargaren, G., 2000. Ecological modernization, theory in debate : a review, *Environmental Politics*, 9/1, 17-49.
- Mollard, E., 2009. Idéal démocratique et idéal environnemental : analyse comparée des pouvoirs territoriaux en France et au Mexique, *Vertigo*, 9/1, <http://vertigo.revues.org/8391> ; DOI : 10.4000/vertigo.8391.
- Monnat, J.-Y., 1970. La réserve de l'Iroise, *Penn ar Bed*, 61, 306-311.
- Monnat, J.-Y., 1983. Les réserves naturelles, *Penn ar Bed*, 112, 21-27.
- Morel, C., 1991 et 1997. La drôle de négociation, *Gérer et comprendre*, mars 1991 et décembre 1997.
- Mormont, M., 1996. Agriculture et environnement : pour une sociologie des dispositifs, *Economie Rurale*, n°236, 28-36.
- Mormont, M., 2009. Globalisations des campagnes, *Etudes rurales*, 183, 143-160.
- Naess, A., 2013, *Ecologie, Communauté et style de vie*, Paris, Editions Dehors.
- Nevers, J.-Y, 2005. Les politiques publiques sont-elles efficaces ?, *Sciences humaines*, Hors-série N° 49.
- Owen, B., 2006. Les fraudes électorales, *Pouvoirs*, 120, 133-147.
- Ollitrault, S., 2008. *Militer pour la planète. Sociologie des écologistes*, Rennes, PUR.
- Pecquet, A., 2012. *Discours sur l'art de négocier (1737)*, Memphis, General Books.
- de Pennart, G., 1998. *Le loup sentimental*, Paris, Kaléidoscope.
- Péquignot, B., 2011. Le rapport de force et la négociation entre le Directeur des Ressources Humaines et les syndicats, in : P. Tripièr (dir.), *Agir pour créer un rapport de force, Savoir, Savoir-agir, agir*, Paris, L'harmattan.
- Pestre, D., 2012. Développement durable : anatomie d'une notion, *Les dossiers de l'environnement de l'INRA*, 33, 19-30.
- Picon, B., 1978, *L'espace et le temps en Camargue, Essai d'écologie sociale*, Arles, Editions Actes/Sud.
- Picon, B., Allard, P., 2005. *Gestion du risque inondation et changement social dans le delta du Rhône : les « catastrophes » de 1856 et de 1993-1994*. Rapport de recherche, Desmid-CNRS.
- Pinton, F., Alphanéry, P., Billaud, J.-P., Deverre, C., Fortier, A., (eds.), 2006. *La construction du réseau Natura 2000 en France : Une politique européenne de conservation de la biodiversité à l'épreuve du terrain*, Paris, La documentation Française.

- Ponte, S., Gibbon, P., Vestergaard, J., 2011. *Governing through standards, Origins, Drivers and limitations*, London, Palgrave, Macmillan.
- Prigogine, I., Stengers, I., 1979. *La Nouvelle Alliance : Métamorphose de la science*, Paris, Editions Gallimard.
- Pruitt, D. G., Rubin, J. Z., 1986. *Social conflict, Escalation, Stalemate and settlement*, New York, Random House.
- Quéré, L., 2012. Le travail des émotions dans l'expérience publique, Marées vertes en Bretagne, in : D. Cefaï et C. Terzi, *L'expérience des problèmes publics*, Paris, Editions de l'EHESS.
- Raynaud, D., 1998. La controverse entre organicisme et vitalisme : étude de sociologie des sciences, *Revue française de sociologie*, 39-4, 721-750.
- Raynaud, D., 2003. *Sociologie des controverses scientifiques*, Paris, PUF.
- Reynaud, J.-D., 1993. *Les règles du jeu, l'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin.
- Reynaud, J.-D., 2003. Ordre social et normativité ordinaire, in : G. de Terssac (dir.), *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud, débats, et prolongements*, Paris, La Découverte-recherches.
- Reynaud, J.-D., 2005. Ce que produit une négociation collective, ce sont des règles, *Négociations*, 2/4, 139-159.
- Reynaud J.-D., Richebé, N., 2007. Règles, conventions et valeurs, Plaidoyer pour la normativité ordinaire, *Revue française de sociologie*, 48/1, 3-36.
- Rodrigues Dos Santos, J., 2011. Le rapport de forces, entre domination et prédation, in : P. Tripier (dir.), *Agir pour créer un rapport de force, Savoir, Savoir-agir, agir*, Paris, L'Harmattan.
- Rojot, J., 1994. *La négociation*, Paris, Vuibert.
- Roqueplo, P., 1974. Le partage du savoir. Science, culture, vulgarisation, Paris, Seuil.
- Rousseau, S., Zuindeau, B., 2007. Théorie de la régulation et développement durable », *Revue de la régulation, Capitalisme, Institutions et pouvoirs*, 1, <http://regulation.revues.org>
- Rumpalat, Y., 2003. *Régulation publique et environnement. Questions écologiques, réponses économiques*, Paris, L'Harmattan.
- Rumpalat, Y., 2010. *Développement durable ou le gouvernement du changement total*. Mormont, Eds. BDL.
- Salles, D., Zelem, M.-C., Busca, D., Gendre, C., 1999. *Les stratégies des agriculteurs face aux dispositifs de gestion de l'eau*, CERTOP-CNRS/GIS ECOBAG, Université de Toulouse Le Mirail.
- Salles, D., 2006. *Les défis de l'environnement, Démocratie et efficacité*, Paris, Syllepse.
- Schelling, T., C., 1986. *Stratégie du conflit*, Paris, PUF.
- Schnitzler, A., Génot, J.C., Wintz, M., 2008. Espaces protégés : de la gestion conservatoire vers la non-intervention, *Courrier de l'environnement de l'INRA*, 56, 29-44.
- Selmi, A., 2006. *Administrer la nature, Le parc national de la Vanoise*, Paris, Editions de la MSH et Editions Quæ
- Sintomer, Y., 2011. Démocratie participative, démocratie délibérative : l'histoire contrastée de deux catégories émergentes, in : M.-H. Bacqué et Y. Sintomer, 2011. *La démocratie participative. Histoires et généalogies*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches »

- 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.
- Strauss, A., 1992. *La trame de la négociation : sociologie qualitative et interactionnisme*, textes réunis par I. Baszanger, Paris, L'Harmattan.
- Terrasson, F., 2008. *En finir avec la nature, le lien ou l'absence de lien avec la nature, voilà le point crucial !*, Paris, Editions Sang de la Terre, coll. La pensée écologique.
- Terray, L., 2011. La domination du plus fort et son renversement, in : P. Tripier (dir.), *Agir pour créer un rapport de force, Savoir, savoir agir et agir*, Paris, L'Harmattan.
- de Terssac, G., (dir), 2003. *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud, débats, et prolongements*, Paris, La Découverte-recherches.
- Theys, J., Kalaora, B., (dir.), 1992. *La Terre outragée, les experts sont formels*, Autrement, n°1, Coll. « Sciences et société ».
- Theys, J., 2003. *La Gouvernance, entre innovation et impuissance, Le cas de l'environnement*, Développement durable et territoires, developpementdurable.revues.org/document1523.html.
- Theys, J., du Tertre, C., Rauschmayer, F., 2010. *Le Développement durable, la seconde étape*, La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube.
- Thiébaud, L., 1994. L'évolution de la relation agriculture-environnement, *Pour « Agriculture et Environnement »*, n°141, 13-20.
- Thompson, M., Ellis, R., Wildavsky, A., 1990. *Cultural theory*, Westview Press, Boulder/Oxford.
- Thuderoz, C., Giraud-Héraud, A., (coord.), 2000. *La négociation sociale*, Paris, Ed. du CNRS.
- Thuderoz, C., 2010. *Qu'est-ce que négocier ? Sociologie du compromis et de l'action réciproque*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Toussaint, J.-F., Swynghedauw, B., Bœuf, G. (coord.), 2012. *L'homme peut-il s'adapter à lui-même ? Marges d'adaptation de l'espèce humaine face aux changements environnementaux*, Paris, Editions Quæ.
- Traïni, C., (dir.), 2009. *Emotions... Mobilisation !*, Presses de Sciences Po, coll. « Sociétés en mouvement ».
- Tréanton, J.-R., 1977. Le monde rural face à la modernité, *Revue française de sociologie*, 18, 144-146.
- Trom, D., 1999. De la réfutation de l'effet NIMBY considérée comme une pratique militante, *Revue Française de Sciences Politiques*, 49, 31-50.
- Trom, D., Zimmerman, B., 2001. Cadres et institution des problèmes publics. Les cas du chômage et du paysage, in : D. Cefaï et D. Trom (eds), *Les formes de l'action collective. Mobilisation dans les arènes publiques*, Paris, Éditions de l'EHESS, 281-315.
- UICN, PNUE, FMN, 1980. *La Stratégie mondiale de la conservation*, Gland, Suisse.
- Van Tilbeurgh, V., 1994, *L'huître, le biologiste et l'ostréiculteur, Lectures entrecroisées d'un milieu naturel*, Paris, L'Harmattan.
- Van Tilbeurgh, V., 2006. Quand la gestion intégrée redessine les contours d'une aire protégée : le cas du parc marin d'Iroise, *Vertigo*, 7/3, <http://vertigo.revues.org/170>.

- Van Tilbeurgh, V., 2007. *La mer d'Iroise, négociations sur le principe de protection*, Rennes, PUR.
- Van Tilbeurgh, V., Le Cozler, Y., Disenhaus, C., 2008, La durabilité des exploitations laitières : rôle du territoire dans leur fonctionnement en Ille-et-Vilaine, *Géocarrefour*, Vol 83-3, 235-244.
- Van Tilbeurgh, V., Chartier, D., 2010. Les réseaux d'acteurs et les développements durables en Amazonie Brésilienne, in : *L'Amazonie brésilienne et le développement durable*, M. Droulers, J.-F. Le Tourneux, Paris, Belin, 367-399.
- Van Tilbeurgh, V., Le Dû-Blayo, L., 2011. Le rôle des collectivités territoriales dans l'adaptation des enjeux environnementaux globaux à l'échelle locale, in : *La gouvernance à l'épreuve des enjeux environnementaux et des exigences démocratiques*, Montréal, Presses universitaires de Montréal.
- Van Tilbeurgh, V., Thenail, C., Vergès, F., 2013. Adaptation stratégique ou tactique : l'évolution climatique dans les élevages laitiers du Grand Ouest, in : P. Mérot, V. Dubreuil, D. Delahaye et P. Desnos (dir.), *Changement climatique dans l'Ouest, Évaluation, impacts, perceptions*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Veschambre, 2008. *Traces et mémoires urbaines. Enjeux sociaux de la patrimonialisation et démolition*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- Villalba, B., (éd.), 2009. *Appropriations du développement durable : Emergences, diffusions, traductions*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion.
- Vivien, F.-D., 2005). *Le développement soutenable*, Paris, La Découverte.
- Walder, F., 2003. *Saint-Germain ou la Négociation*, Paris, Gallimard/Folio.
- Walton, R., McKersie, R., 1965. *A Behavioral Theory of Labor Negotiations*, New York, McGraw-Hill Book Company.
- Walton, R., Cutcher-Gerschenfeld, J., Mc Kersie, R., 1994. *Strategic Negotiations: A Theory of Change in Labor-Management Relations*, Harvard Business School Press.
- Weber, M., 1971. *Economie et société*, Paris, Plon.
- White, L., 1967. The historical roots of our ecologic crisis, *Science*, 3767, 1203-1207.
- Wolsink, M., 2000. Wind power and the NIMBY-myth : institutional capacity and the limited significance of public support, *Renew Energy*, 21, 49-64.
- Wolsink, M., 2007. Wind power implementation : The nature of public attitudes : Equity and fairness instead of "backyard motives", *Renewable and Sustainable Energy Review*, 11, 1188-1207.
- Wynne, B., 1996. May the sheep safely graze ? A reflexive view of the expert-lay knoweldge divide, in : S. Lash, B. Szerszynski et B. Wynne, *Risk, environment and modernity, Towards a new ecology*, London, Sage.
- Zartman, W., Rubin, J. Z., 2000. *Power and negotiation*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Zartman, W., 2004. Concevoir la théorie de la négociation en tant qu'approche de résolution de conflits économiques, *Revue française de gestion*, 6/153, 15-27.
- Zuindeau, B., (éd.), 2010. *Développement durable et territoires*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion.

INTRODUCTION.....	7
CHAPITRE 1 : LA DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE	19
1. DE L'INDIFFERENCIATION A LA DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE	20
L'INDIFFERENCIATION DU POLITIQUE DANS LES SOCIETES PAYSANNES.....	20
La régulation croisée et la cogestion.....	20
La figure du notable dans les sociétés paysannes	22
La figure contemporaine du notable	23
Les ressources du notable	24
VERS UNE DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE.....	25
Le tournant de la décentralisation	25
La transformation de la question environnementale	28
UNE SYNERGIE DE FACTEURS POUR UNE DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE	30
L'évolution des politiques publiques	30
La transformation de la société civile	32
2. DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE ET NEGOCIATION DE PRESCRIPTION	36
LES ENJEUX ECONOMIQUES DE LA DEDIFFERENCIATION	37
Les valeurs économiques	37
La négociation des valeurs économiques.....	38
Les valeurs économiques et l'action	40
LES ENJEUX COGNITIFS DE LA DEDIFFERENCIATION DU POLITIQUE.....	41
Les risques et l'anticipation des conséquences des décisions	41
Négocier avec la société civile	42
Les enjeux cognitifs de l'échange négocié.....	44
3. PRESENTATION DES SITUATIONS DE NEGOCIATION	45
LA CONSTRUCTION D'UN ESPACE PROTEGE	45
Le parc marin de la mer d'Iroise	45
Les négociateurs et leur groupe de référence.....	47

LES DISPOSITIFS DE DIMINUTION DE L'IMPACT ANTHROPIQUE	48
Les paysans familiaux de l'Amazonie brésilienne.....	48
Les agriculteurs dans le Grand-Ouest.....	51
Les parcs éoliens	52
CHAPITRE 2 : LES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX.....	57
1. LES DISPOSITIFS ET ENONCES ENVIRONNEMENTAUX.....	58
LES CARACTERISTIQUES DES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX.....	58
Les dispositifs de protection	58
Les dispositifs de réduction de l'impact anthropique.....	59
Des dispositifs pour réorienter des pratiques	60
Les lignes de tension des dispositifs.....	61
LES ENONCES ENVIRONNEMENTAUX GLOBAUX	62
La dégradation des qualités de reproduction des écosystèmes.....	63
La protection de la nature	65
Le développent durable.....	67
L'inscription des énoncés globaux dans les pratiques	69
2. LA PRODUCTION GESTIONNAIRE DE L'ENVIRONNEMENT.....	70
LA GESTION ENVIRONNEMENTALE ET LA TRANSFORMATION DES RAPPORTS SOCIAUX.....	71
La gestion dans un espace protégé	71
La gestion des pratiques agricoles en Amazonie brésilienne	73
LA GESTION COMME PROJET DE RATIONALISATION DES ACTIVITES	75
Les caractéristiques de la rationalité gestionnaire	75
La gestion par les indicateurs	76
La rhétorique de l'efficacité.....	78
LES DISPOSITIFS DE GESTION ET LES USAGERS	79
L'encadrement des usagers-visiteurs	80
Différencier l'enrôlement des usagers.....	81
NORMALISER LES PRATIQUES ET CREER DES RESSOURCES POUR L'ACTION	82
La normalisation des pratiques	83
La normalisation des connaissances.....	85
3. LES DISPOSITIFS SPATIALISES ET LA MISE EN ORDRE ENVIRONNEMENTALE	87
DES DISPOSITIFS SPATIALISES.....	87
La production de l'espace	87
La localisation des dispositifs	89
LA MISE EN ORDRE ENVIRONNEMENTALE DANS L'ESPACE	91
L'empreinte spatiale des dispositifs	91
Inscription spatiale et mise en ordre de l'environnement.....	93

CHAPITRE 3 : LA NEGOCIATION REGULATRICE ENVIRONNEMENTALE..... 97

1. LA NEGOCIATION REGULATRICE.....	98
LES MODALITES DE PRISE DE DECISION	98
La négociation et les autres modalités de décision.....	99
Articuler les modalités de décision.....	100
LA NEGOCIATION DE PRESCRIPTION	102
Le cadre de la négociation de prescription.....	103
L'élaboration du cadre de la négociation.....	105
L'ACCORD EN NEGOCIATION	108
Partager ou créer de la valeur ?.....	108
Les arrangements dans les dispositifs environnementaux.....	109
2. LA NEGOCIATION DANS LES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX.....	111
REORGANISER LA DECISION PUBLIQUE	111
Le cadre règlementaire de la participation	112
LES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX NEGOCIES COMME OBJET DE RECHERCHE.....	114
Les programmes de recherche ministériels	114
Les transformations des systèmes de décision.....	116
Les conflits territorialisés	117
LES DISPOSITIFS ENVIRONNEMENTAUX ET LA NEGOCIATION	119
Consultation, concertation et négociation	119
La segmentation du processus de décision	122
3. NEGOCIER LES DISPOSITIFS : LES ACTEURS DANS LES RESEAUX.....	124
DE LA RATIONALITE DE L'ACTEUR A LA MULTIRATIONALITE DU RESEAU	125
Rationalités de l'acteur et des réseaux.....	125
Les enjeux cognitifs des rationalités	127
NEGOCIER DANS DES RESEAUX MULTI-NIVEAUX	128
Les réseaux multi-niveaux	128
La négociation en réseau multi-niveau	129

CHAPITRE 4 :

L'EXPERIENCE ET L'ANTICIPATION, UNE DYNAMIQUE COGNITIVE 133

1. LES LIGNES DE TENSION COGNITIVES	134
LES ESPACES PRODUCTIFS ET NATURELS.....	134
Les espaces productifs	134
Les espaces naturalisés dans la négociation	136

LA DIFFERENCIATION DE L'ESPACE ET DU TEMPS	138
La variabilité ou la variance.....	138
L'expérience ou l'anticipation	140
LA FORMALISATION DES CONNAISSANCES.....	144
Les modes d'objectivation des connaissances.....	144
La place des émotions.....	145
L'émotion comme relation cognitive.....	146
2. LES ENJEUX DES TENSIONS COGNITIVES	149
INCERTITUDES, CAUSALITES ET HISTORICITES DES CONTENUS COGNITIFS	149
Incertitude et causalité déterminée.....	150
L'incertitude dans l'ordre social.....	152
Incertitude, causalité approchée et ordre social.....	153
Les régimes d'historicité.....	155
NEGOCIER LES CONTENUS COGNITIFS	157
La confrontation des régulations	158
La confrontation des contenus cognitifs	160
LES CONTENUS COGNITIFS DANS LA NEGOCIATION	162
Les contenus cognitifs dans les négociations interindividuelles.....	162
Les contenus cognitifs dans les négociations inter-organisationnelles.....	165

CHAPITRE 5 :

ENTRE NEGOCIATION ET IMPOSITION, UNE DYNAMIQUE NORMATIVE .. 170

1. LES CADRES NORMATIFS DE LA NEGOCIATION	171
Les négociations distributives et intégratives	171
La répartition des capacités d'agir des parties.....	173
Les cadres normatifs et la dynamique des négociations	176
2. LES TRANSITIONS ENTRE LES CADRES NORMATIFS DE LA NEGOCIATION.....	178
UN PROCESSUS PAR ETAPE.....	178
De la négociation à l'imposition.....	180
De l'imposition à la prédation.....	185
LES CONTROVERSES DANS LES NEGOCIATIONS	188
Les controverses environnementales et scientifiques	188
La trajectoire d'une controverse.....	190
3. LES CADRES NORMATIFS DE LA NEGOCIATION ET LES RESEAUX INTERINDIVIDUELS... 193	
LE LIEN ENTRE LES MANDANTS ET LEURS MANDATAIRES	193
Les formes de domination et la négociation du mandat	193
Mandat, normes sociales et structure du groupe.....	195

LES MOBILISATIONS COLLECTIVES ET LES NEGOCIATIONS.....	197
Les mobilisations et le système de relations sociales	197
La trajectoire de la mobilisation	200
LES SUBJECTIVITES SIGNIFIANTES DANS LES MOBILISATIONS	203
La marginalisation des mobilisés.....	203
Engagement et conflits sociaux	205
<u>CONCLUSION</u>	<u>209</u>
<u>LISTE DES SIGLES</u>	<u>226</u>
<u>BIBLIOGRAPHIE.....</u>	<u>228</u>
<u>TABLES DES MATIERES</u>	<u>240</u>