

The negotiation of animal products standards : the procedural negotiation on unpasteurized milk :

La négociation des normes sur les produits animaux : Une approche procédurale sur le cas du lait cru¹

B. Sylvander² and O. Biencourt³

INRA - UREQUA Le Mans

Fevrier 2000

Résumé

L'hypothèse de rationalité procédurale consiste à dire, dans le cas de la négociation des standards, que les acteurs s'engagent dans un processus de discussion, sans pouvoir maximiser forcément le résultat final, mais en rationalisant la méthode de progression vers le résultat. La problématique adoptée ici, qui applique les hypothèses de la théorie des conventions, permet d'expliquer l'émergence d'une convention nouvelle sur le cas du lait cru, qui servira de base à un accord entre artisans et industriels. Les premiers, ont poussé à l'adoption du recours au lait cru dans l'AOC Tome d'Ost (nom fantaisiste) et les seconds, qui au début n'y avaient pas intérêt, s'y sont ralliés, sur la base d'un accord plus général sur la mise aux normes sanitaires de la filière.

Mots clés

Négociation, conventions, normes, qualité, commerce international, lait cru, fromage, laiteries

Summary

When actors are negotiating standards, the assumption on procedural rationality means that they commit themselves in discussions without being able to forecast or to maximize the issues. In that extend, they may find and use a rational method. The approach implemented in this article is related to conventions theory and allows to explain the working out of a new convention on unpasteurized milk as a new basis for an agreement between craftsmen and industries in the case of "Tome d'Ost". Craftsmen was initiator for this orientation in favour of an agreement on unpasteurized milk, due to the good perception consumers have on this kind of products. Industrial companies was in a first phase against this decision, but realized during the negotiation process that this aspect was interesting on a long term basis, as it enables the supply chain to build up good hygienic production conditions, which reinforce the image.

Key words

Negotiation, conventions, standards, quality, international trade, unpasteurized milk, dairy industry

¹ Cet article est tiré d'une communication au séminaire de Michigan State University, Institute for Food and Agricultural Standards (IFAS), International Workshop : "Markets, Rights and Equity : rethinking Food and Agricultural Standards in a Shrinking World", East Lansing, October 31 – November 3, 1999. Les analyses présentées sont partiellement issues d'une recherche menée dans le cadre du 4^e PCRD (FAIR-CT-95-0306). Nous remercions A. Champenois (UREQUA), J.M. Codron (INRA Montpellier) et P. Bouvier-Patron (ESC, Grenoble) pour l'aide qu'ils nous ont apportée. L'idée originelle vient d'un travail commun avec F. Marty, que nous remercions ici. Enfin, nous remercions les lecteurs anonymes, qui nous ont permis de considérablement clarifier le propos.

² INRA – UREQUA.

³ Université du Maine, F.O.R.U.M. – C.N.R.S (Université Paris X) et UREQUA.

Introduction

L'objet de cet article est de proposer une analyse théorique de la négociation des accords entre acteurs sur les cahiers des charges de Produits de Qualité Spécifique⁴. Dans un environnement général de globalisation des économies, la position classique des pays libéraux est de ne pas favoriser la multiplication des standards, perçus comme des obstacles aux échanges par l'OMC. Dans ce contexte, il est clair que la négociation des normes et ses processus revêtent une importance croissante. Nous tenterons ici d'en rendre compte en proposant la notion de négociation dite "procédurale" sur une question qui fait l'objet d'une controverse mondiale : l'utilisation de lait cru pour fabriquer du fromage.

L'organisation du marché a de longue date reposé, sans qu'on en prenne toujours conscience, sur un consensus, pas toujours institué, entre les acteurs sur au moins deux questions : la dénomination des produits et les normes de qualité sanitaires.

Sur le premier point, la libéralisation des marchés, sous couvert de liberté de circulation des biens, met parfois en concurrence des producteurs qui vendent des produits similaires, quoique utilisant des techniques de production diverses, avec des coûts unitaires différents. Ainsi, alors qu'en Europe le lait est défini comme le « produit intégral de la traite ininterrompue de femelles allaitantes en bonne santé », on peut ailleurs appeler "Lait" des substituts à base de protéines végétales, beaucoup moins chers.

Sur le deuxième point, l'existence et le niveau des normes d'hygiène reposent, là où il y a consensus, sur des bases scientifiques, et, là où il n'y a pas consensus, sur des représentations plus historiques et culturelles. Dans ce dernier cas la question du niveau sanitaire des denrées alimentaires peut être à la base de restrictions de la liberté du commerce. La recherche du consensus scientifique autant que les « barrières sanitaires » sont donc l'objet de controverses ardues au sein de l'OMC et du Codex Alimentarius. La controverse sur le lait cru est ici tout à fait concernée.

Son utilisation en fabrication fromagère est toujours en négociation à tous les niveaux : local, national, européen ou mondial. En fait, les discussions achoppent sur le même point à chaque niveau, puisqu'il s'agit pour des acteurs aux intérêts divergents de composer ensemble d'une part des exigences de productivité, de coût et d'accès au marché avec d'autre part des exigences de reconnaissance des noms de produits et de spécificités liées à l'image traditionnelle des produits et à la culture de production et de consommation et enfin des exigences liées à la santé publique.

Dans une perspective procédurale, les deux questions posées sont de savoir d'une part si les acteurs vont s'engager dans la négociation et, d'autre part, s'ils vont négocier afin de concilier des positions apparemment irréductibles⁵. Pour répondre à ces questions, nous commencerons par exposer succinctement en première partie les données empiriques, puis nous définirons un cadre théorique simonien et conventionnaliste⁶ (partie 2), de manière à fonder une analyse de l'engagement et du processus de négociation (partie 3). Enfin, nous discuterons la démarche

⁴ Une qualité est spécifique si ses conditions de production sont fondées sur des ressources spécifiques, c'est à dire non reproductibles, soit pour des raisons techniques, soit du fait d'une spécificité des transactions, soit pour des raisons réglementaires G. Allaire et B. Sylvander (1997)

⁵ Dans le cas étudié, Les protagonistes ont tout à fait conscience qu'il peuvent de moins en moins se retirer de la négociation, tant leurs destins sont liés par la tendance lourde vers la globalisation. Leur question est moins celle de leur entrée ou sortie du jeu avec gains ou pertes que celle de la rationalité de leur méthode de négociation.

⁶ Notons qu'un tel type d'approche commence à se faire chez les juristes. Voir J. Lenoble (1996). Soulignons que nous n'avons pas, dans le cadre de cet article, l'ambition d'expliquer, à partir de la seule hypothèse de rationalité procédurale, l'ensemble du processus de négociation (conscience des enjeux et de l'engagement dans la construction d'un bien collectif, variations sur le nombre de parties en cause, sur le mandats des négociateurs, agrégation des décisions, etc.). Notre premier objectif est de montrer que l'hypothèse procédurale est heuristique, c'est à dire que l'on peut avec cette hypothèse rendre compte du cheminement de la négociation et du caractère imprévisible du résultat.

en conclusion, en soulignant ses perspectives d'ouverture.

Cette analyse nécessitera, à titre d'illustration, le recours à des observations empiriques sur le terrain de la tome d'Ost. Dans ce cas, les négociations des cahiers de charges ont commencé en 1994. Parmi les points en négociation (races bovines, alimentation des animaux, durée de maturation du fromage, conditions de contrôle, etc.), la question du recours au lait cru était un point majeur et opposait les acteurs en présence. Considéré par les partisans de la tradition comme une preuve de typicité, le lait cru était mis en avant par les petites coopératives, artisans et affineurs (avec, pour certains, le sous entendu que les grandes entreprises ne pourraient s'y conformer), alors que les grands industriels s'y opposaient. La négociation a néanmoins débouché en mai 1997 sur l'obligation du recours au lait cru, contre toute attente. Notre analyse visera à expliquer cette issue paradoxale.

1. Le contexte empirique et les questions posées

1.1. La controverse sur la « définition » du lait cru : de la rencontre d'intérêts divergents.

Si en France - de la définition officielle en 1909 à la réglementation du lait cru en 1985, suivie de sa refonte générale de 1988 - un très grand nombre d'étapes a marqué la « normalisation » du lait, c'est surtout, au niveau de l'harmonisation européenne, que l'on peut illustrer la controverse récente sur la définition, ou la normalisation, du lait cru.

La première tentative d'harmonisation des textes européens en matière d'hygiène date de 1990. Elle proposait d'aligner les laits thermisés et crus sur une norme unique. Cela a soulevé, dans plusieurs pays, une forte et durable protestation. La commission en a tenu compte et, au travers de la directive 1992/46, a défini le lait cru comme un lait qui n'a pas subi de traitement thermique de plus de 40° C. En revanche, le texte communautaire fixe les règles d'hygiène depuis l'animal et la ferme jusqu'à la mise sur le marché des produits. Il impose en outre des normes micro-biologiques sur la matière première et sur le produit fini et pose l'obligation d'autocontrôles constants menés par l'exploitant, sous réserve de l'agrément des établissements. Les fromages au lait cru sont donc reconnus par cette directive. Des possibilités de dérogation existent pour les petits ateliers, s'ils produisent des fromages affinés (de plus de 2 mois). En fait, la commission n'a accepté de dérogation que sur la nature des matériaux traditionnels en contact avec les fromages (cuivre, bois, toile végétale) et sur l'aménagement des caves. En tout état de cause, le lait doit être conforme aux normes micro-biologiques à la sortie de l'établissement.

La controverse se retrouve à l'identique au niveau mondial où, lors de son assemblée générale de 1990, la Fédération Internationale Laitière (FIL) s'est opposée au lait cru, en édictant des normes uniques sur le lait. Néanmoins, le Codex Alimentarius⁷ a ultérieurement⁸ reconnu la spécificité du lait cru, même si, au sein de cette instance, les U.S.A. tentent d'imposer la pasteurisation comme norme dans les échanges mondiaux. Aujourd'hui, la plupart des pays autorisent l'importation de fromages au lait cru sous certaines conditions.

1.2. Les enjeux de ces controverses

Ces controverses sont d'autant plus vives qu'elles sont liées à des *enjeux économiques* importants, comme en attestent les données suivantes. La production mondiale de fromages était de 12.4 Millions de tonnes en 1998, les importations s'élevant à 730000 tonnes et les exportations à 972000 tonnes. La part de l'Europe dans cet ensemble (production et commerce extérieur) était de 47 % et celle de l'Amérique du Nord de 32 %.

En France, le tableau ci-après résume les données relatives à la production et à la commercialisation du fromage.

⁷ Instance mondiale qui a en charge l'élaboration des normes de qualité des aliments.

⁸ novembre 1990.

Tableau 1 : Les fabrications de fromages en France en 1996

	Fromages affinés	Fromages AOC	Fromages au lait cru	Fromages AOC au lait cru
Production (en 1000 tonnes)	1 084	173.3	210	125
Chiffre d'affaires (au détail, en millions de F)	36.7	10	11	7
Taux de croissance annuel	1.5	2.7	2.1	2.5
Valorisation (prix de vente consommateur, en F/kg)	44.02	57.7	52.38	56.0

Source : statistiques laitières, CNIEL.

L'utilisation de lait cru pour fabriquer le fromage correspond à une *tradition fortement ancrée* dans de nombreuses régions françaises auprès de petits producteurs fermiers, d'artisans ou même d'industriels⁹. Certains de ces fromages ont l'Appellation d'Origine Contrôlée¹⁰, d'autres non. Les consommateurs français sont très attachés à la fabrication au lait cru, comme on a pu le constater, en 1990, quand les associations de consommateurs se sont mobilisées pour défendre le « patrimoine fromager »¹¹. Cet intérêt est confirmé par les données ci-dessus, puisque les fromages AOC et/ou au lait cru jouissent d'une valorisation nettement supérieure aux autres fromages.

La réglementation sur le lait est liée également à la *préoccupation de santé publique*. C'est dans cet objectif qu'a été réglementée l'utilisation de lait cru, dans la mesure où la présence de germes dits « pathogènes » peut se révéler préjudiciable à la santé du consommateur. Les pays importateurs peuvent d'ailleurs spécifier des normes particulières sur ce type de germes. Parallèlement au renforcement des contrôles sur le produit fini, qui concernent ces germes pathogènes, les pouvoirs publics ont depuis longtemps pris des mesures en amont de la fabrication de fromages.¹² En aval de la production agricole, les problèmes peuvent également venir de la transformation. Sont alors concernés les petits fermiers ou les fromagers artisans, dont les installations ne sont pas toujours aux normes. Le risque est d'autre part plus affirmé dans le cas de fromages à pâte molle ou dont l'acidité n'est pas assez élevée au cours du caillage. Spécifions néanmoins que l'étendue du risque semble extrêmement minime¹³. Cependant, les études montrent (CRÉDOC, 1995), qu'il apparaît comme inacceptable à tous les citoyens.

2. Négociation procédurale et émergence d'une convention

Le programme de recherches de l'économie des conventions (noté EC par la suite)¹⁴ se présente comme une grille de lecture des interactions entre individus, lorsque se manifeste

⁹ A titre d'exemple, on peut citer Besnier, propriétaire de la Société des caves de Roquefort.

¹⁰ Les fromages suivants sont fabriqués obligatoirement à partir de lait cru (Abondance, Beaufort, Bleu de Gex, Brie de meaux, et de Melun, Camembert de Normandie, Laguiole, Mont d'Or, Roblochon, Salers, Roquefort). Les fromages suivants le sont en majorité, sans obligation : Bleu des Causses, Cantal, Epoisses, Neufchatel, Saint Nectaire, Crottin de Chavignolles, Chabichou du Poitou, Selles sur Cher, Sainte Maure de Touraine.

¹¹ Voir à ce sujet Delfosse et Letablier (1995)

¹² Par exemple, la loi sur le paiement du lait à la qualité en 1969-70 a servi de socle à une politique efficace, qui s'est traduite, sur les 30 dernières années, par des progrès considérables. Ainsi, alors qu'à l'époque 11 % des laits collectés contenaient moins de 100000 germes totaux par millilitre, 93 % des laits en contiennent aujourd'hui moins de 70000. L'idée sous jacente à ces mesures est qu'une action sur les germes totaux (les inoffensifs autant que les pathogènes) avait une efficacité sur ces derniers.

¹³ En effet, le bulletin épidémiologique hebdomadaire du ministère de la santé a relevé, en 1995, 6800 hospitalisations suite à une toxico-infection alimentaire (imputables à tous types d'aliments), ce qui représente 0,00016 % des repas, les produits laitiers étant responsables de 5 % des cas seulement.

¹⁴ On se réfère au courant d'analyse né du numéro spécial de la Revue Economique (vol. 40, n°2, mars 1989). On ne mentionne pas ici, contrairement à une erreur trop fréquente qui assimile l'une à l'autre, la Théorie des Conventions, c'est-à-dire toute une série de travaux (principalement américains), plus proches de la Théorie des jeux et qui, contrairement à l'économie des conventions, ne mobilisent pas l'hypothèse simonienne de la rationalité (Les travaux de Young sont représentatifs de ce courant d'analyse).

une volonté de coordination – sinon de coopération. Dans ce vaste ensemble, le cadre d'application d'EC se cantonne aux situations caractérisées par la recherche d'une certaine efficacité, en présence d'incertitude radicale. Autrement dit, si l'EC prend comme problématique la question fondatrice de l'économie – la coordination entre agents, elle l'aborde par le biais d'une hypothèse de rationalité procédurale empruntée à Herbert Simon.

Il faut rappeler qu'une convention est définie comme un « *type particulier de règles, empreintes d'un certain arbitraire, la plupart du temps non assorties de sanctions juridiques, d'origine obscure, et de formulation relativement vague ou alors éventuellement précise mais sans version officielle* » (Favereau, 1999, p. 4). La “dispute” entre deux agents (Boltanski et Thévenot, 1991) se règle, en effet, par le recours à un même principe supérieur commun qui, comme la règle conventionnelle, est de nature conventionnelle. Le message de l'EC est, en effet, que la convention intervient à deux niveaux logiques différents, celui de la règle et celui du principe supérieur commun, comme l'indique clairement Favereau ([1999], p. 5) : « *on verra dans cette forme de conventions un trait constitutif de l'ensemble des règles et non plus seulement une catégorie de règles parmi d'autres. Le message devient : pas de règles, ou plus généralement pas d'institution, sans convention sous-jacente* ».

Cette précision permet de mieux cerner la définition de la convention rappelée ci-dessus. Cette dernière insiste davantage sur la règle conventionnelle. Un connaisseur de cette littérature, pourrait être en effet surpris pas la chute de la définition «... *mais sans version officielle* » qui, en apparence, contredit de nombreux travaux conventionnalistes, notamment ceux – qui nous intéressent particulièrement ici – liés à la qualité des produits.

Depuis les travaux d'Eymard-Duvernay (1989), on sait que la question de la coordination, classique en économie, peut se fonder non plus seulement sur le prix, mais sur des "conventions de qualité" des produits, qui permettent aux agents de se coordonner entre eux. Ils peuvent, par exemple, se rattacher, pour évaluer la qualité de leurs produits, à des repères de jugement divers en référence à une continuité des liens interpersonnels (confiance et marque - convention domestique), à des normes (contrôles instrumentés, certification par tiers expert - convention industrielle), au marché (jugement direct de la qualité, prix - convention marchande), etc.

Or, si un produit normé répond à une logique industrielle (au sens des “économies de la grandeur”), il existe bien “quelque part”¹⁵ une « version officielle » de cette norme au regard de laquelle sera évaluée la conformité du produit. Bien évidemment, le consommateur est incapable de lister les différents points ayant fait l'objet d'un contrôle par un tiers et ayant valu l'attribution de la norme. Cette dernière lui suffit comme garant de la qualité du produit offert. Mais, il est tout aussi évident que cette « version officielle » de la norme a cristallisé des pratiques antérieures de la profession, qui étaient jusqu'alors implicites, informelles et, en tout cas, non dites. Là se tient la dimension conventionnelle de la norme.

Notre projet est ici de rendre compte de l'émergence d'un accord, à partir de l'exemple du lait cru, entre différents acteurs dans un climat conflictuel, ou plus exactement à partir de positions de départ différentes. Cette référence au programme de recherche de l'EC est utile pour dire que l'accord en construction se fonde sur une norme en voie d'émergence, dont nous revendiquons la nature conventionnelle. De plus, dans une conception de la rationalité “à la Simon”, telle que celle reprise par l'EC, on ne demande pas – comme dans la théorie économique standard - à un agent de choisir une solution à l'intérieur d'un ensemble de possibles, mais de construire avec d'autres la solution qu'il juge satisfaisante. Dès lors que notre objet est, ici, le processus même de négociation entre acteurs, la référence aux travaux conventionnalistes est justifiée.

Compte tenu des éléments de contextualisation et de fonctionnement en rationalité

¹⁵Souvent chez un syndicat professionnel ou une association interprofessionnelle, etc. qui en est le dépositaire.

procédurale, l'accord obtenu correspond à un point focal à la Schelling (1960)¹⁶, référence également mobilisée par l'EC. Cette notion ne peut cependant, à elle seule, expliquer l'émergence d'une convention. La coordination à l'instant t suppose que les agents se soient déjà rencontrés antérieurement (Bouvier Patron, 1992). Peut-on dire pour autant que le point focal émerge d'un processus ? Peut-être pas, parce que le terme de "processus" renvoie à quelque chose de plus ou moins organisé. Mais, néanmoins, pour parler de point focal, il est nécessaire que les agents partagent des expériences vécues. Il y a donc bien implicitement une dimension temporelle.

Dans notre cas, cette dimension est réelle car les acteurs sont engagés dans un processus temporel de négociation. L'accent mis sur ce processus prolonge la référence à Simon. Les acteurs ne souhaitent pas maximiser le résultat de la négociation par rapport à leur fonction objectif, mais recherchent la rationalité de leur processus de décision, sous contrainte que le résultat sera satisfaisant (*satisficing*)¹⁷.

Deux négociateurs vont se représenter quelles pourront être les solutions satisfaisantes au terme du processus et mettre en œuvre une activité de recherche de cette solution (le « search » de Simon)¹⁸. Cependant, puisque c'est la méthode qui fait l'objet de rationalité et non le résultat, nous verrons que le processus doit observer des règles de déroulement et que l'accord trouvé n'est pas prévisible par les acteurs. Ainsi, dans le cas du lait cru, ni les industriels ni les artisans ne pouvaient prévoir l'accord final. Les premiers ont engagé les discussions bien décidés à faire mettre leurs concurrents aux normes d'hygiène, ce qui était pour eux ex ante synonyme de thermisation, les autres bien décidés à imposer « politiquement » le lait cru comme symbole de la tradition et du goût dans le droit fil de la culture des AOC. C'est au cours du processus de négociation que les options contradictoires de départ sont apparues décomposables individuellement et composables entre elles. L'accord n'est pas anticipé par les acteurs et n'est pas directement déductible de leurs stratégies ex ante. Il est cependant compatible avec elles : c'est dans ce sens que le *satisficing* est prédéfini.

3. La négociation : engagement et processus

Avant d'étudier le processus de négociation sur le contenu de l'accord (§32), il importe d'expliquer d'abord pourquoi les protagonistes s'y engagent (§31). Nous mobiliserons pour ce faire les données empiriques que nous avons recueillies au moyen d'une série d'interviews auprès des protagonistes sur la période 1993-97. Le cadre de la négociation est le syndicat d'appellation, qui regroupe des représentants des producteurs de lait, des fromagers et des affineurs, sous l'égide de l'INAO, institution dont l'engagement est variable, selon l'état des rapports de force et des conflits sur le terrain. Dans le cas présent d'une négociation délicate, l'INAO peut être considéré comme le garant du dispositif.

3.1. L'engagement des acteurs dans la négociation.

Cet engagement a deux aspects : il peut signifier soit simplement entrer dans le processus de discussion (juste participer), soit s'investir dans la discussion de son contenu (discuter fermement, faire des propositions, analyser celles des protagonistes, etc.). Dans le premier cas, l'acteur est présent pour se tenir informé de l'évolution des discussions et des décisions, mais ne participe pas activement. Dans le second il nous nous intéresserons maintenant aux conditions à réunir pour que l'engagement se fasse. Elle sont résumées ci après dans le

¹⁶ Selon Bouvier Patron (1998), cette notion de point focal peut correspondre à celle de niveau d'aspiration satisfaisant de Simon.

¹⁷ Cette notion de rationalité du processus est empruntée à Simon (1976), qui indique par exemple que la méthode de décision doit être adaptée à la situation ou que l'agent doit appliquer certaines règles (envisager les alternatives, chiffrer les coûts et avantages, évaluer les risques, etc..).

¹⁸ Dans le cadre de cet article, nous nous restreignons volontairement à deux acteurs encadrés par une institution, en laissant provisoirement de côté la question de la représentation des mandants et des jeux de pouvoir et de légitimation qui lui sont liés, qui peuvent d'ailleurs être considérés comme autant de négociations procédurales partielles.

tableau 2 au moyen de trois questions qui se posent aux acteurs vis-à-vis de la négociation.

Tableau 2 : L'arbre décisionnel d'engagement dans la négociation

Question Nécessité	1 :	Question Probabilité	2 :	Question Compatibilité	3 :	Résultat
Chacun pense-t-il qu'il y a un intérêt collectif à un accord ?	Oui	L'acteur est-il sûr que l'accord se fera ?	Oui	L'acteur est-il sûr d'être "dans l'accord ?"	Oui	/1/ Ne s'engage pas ou peu
				Non	/2/ S'engage et négocie fermement le contenu	
			Non	L'acteur est-il sûr d'être "dans l'accord ?"	Oui	/3/ S'engage dans la négociation, sans négocier fermement le contenu
				Non	/4/ S'engage et négocie fermement le contenu	
	Non					/5/ Ne s'engage pas

Dans le cas considéré, les observations conduisent à dire que l'engagement dans la négociation est nécessaire et justifié.

En effet, la première question est de savoir s'ils ont la représentation qu'il est dans leur intérêt (individuel et collectif) d'arriver à un accord.

Dans le cas de la tome d'Ost, une absence d'accord se traduit en général pour tous les protagonistes par une mauvaise valorisation (Barjolles et Sylvander, 2000). Nous admettons que la réponse à la question 1 est "oui" : à l'instar de R. Salais (1997), nous dirons qu'il ne serait pas raisonnable de ne pas mettre tout en œuvre pour arriver à un accord, qui est considéré comme un bien commun à construire¹⁹.

La deuxième et la troisième question ont pour point de départ la thèse de P. Livet (1995) sur la condition d'indécidabilité²⁰. Cet auteur met l'accent, dans le cadre de la rationalité procédurale, sur les effets de l'anticipation des acteurs quant à l'obtention d'un accord. Il considère d'une part que seul le maintien de l'indécidabilité perçue par chaque acteur peut le pousser à coopérer. En effet, s'il est sûr que l'accord se fera (c'est, selon P. Livet, la « réussite du bien commun »), alors il n'a pas intérêt à entrer dans le processus de négociation. En revanche, si l'acteur n'en est pas persuadé, il a intérêt à coopérer dans le processus. C'est la question 2 de notre tableau.

Dans le cas de la tome d'Ost, les antagonismes sont suffisamment forts pour que personne ne sache s'il y aura accord ou non. Mais comme tout le monde y a intérêt (Barjolles et Sylvander, 2000), chacun doit s'engager dans le processus : il s'agit des membres du Comité Interprofessionnel des Fromages (collège des producteurs, des transformateurs artisans et des transformateurs industriels).

¹⁹ Nous admettons, dans le cadre de cet article que cette première hypothèse d'engagement des acteurs pour la sauvegarde de leur intérêt collectif est acquise, c'est à dire que nous négligeons, en première analyse, l'examen des conditions à réunir pour que l'action collective soit possible.

²⁰ « L'indécidabilité est nécessaire pour continuer à coopérer... On peut montrer que l'acceptation de l'indécidable est la lecture du point de vue individuel des problèmes de seuil dans des biens collectifs... Nous n'acceptons de contribuer à un bien collectif que si son obtention demeure indécidable (sinon, convaincus, soit qu'il ne peut être obtenu, soit qu'il y aura toujours de bonnes âmes pour le construire, nous faisons défection et le bien collectif s'écroule » (P. Livet, 1995, p. 559)

Il convient cependant d'affiner cette question de l'indécidabilité, par rapport à la représentation que l'acteur se fait de la teneur de l'accord, ce qui nous conduira à notre question 3. En effet, au cours de la négociation, c'est bien du contenu de l'accord final dont il sera question. Dans le cas de la Tome d'Ost, nous avons vu que de nombreux points sont en discussion et qu'ils sont tous cruciaux pour les intérêts des acteurs en présence. La question sera de savoir si l'acteur pense que ses techniques de production actuelles sont ou non compatibles avec l'accord en train de se faire : l'acteur pense-t-il qu'il est dans l'accord ou hors de l'accord ? C'est la question 3²¹. S'il pense qu'il est dedans, il est probable qu'il sera enclin à moins investir de travail dans les discussions que dans le cas contraire. Dans le cas de la Tome d'Ost, les artisans dominés par la logique d'industriels se mobilisent d'autant plus qu'ils redoutent un accord qui exclue l'utilisation de lait cru.

Cette condition d'indécidabilité peut encore être précisée, si on tient compte de la *pluralité des rationalités*. Dans la lignée de Simon et de la conception de l'incertitude de Knight, R. Salais et M. Storper (1994) considèrent en effet que si les acteurs sont susceptibles de formuler une diversité d'objectifs et de chemins pour les atteindre²², on peut poser l'hypothèse d'une pluralité de rationalités et de mondes possibles. Les travaux de F. Marty (1998) fondent cette pluralité sur l'appropriation des accords en matière de modes de production des biens par les acteurs. Cet auteur distingue ainsi, sur le cas des jambons secs sous appellation d'origine ou sous indication géographique, quatre types de rationalités, selon (i) que l'acteur prend en compte uniquement la variabilité prévisible de l'environnement et y répond par recours à des modèles généraux et reproductibles (modèle rationalisé), (ii) que l'acteur prend en compte l'ensemble de la variabilité de l'environnement et formalise les connaissances contextualisées dans le cadre de savoir généraux réappropriés (modèle rationnel ouvert), (iii) que l'acteur prend en compte l'ensemble de la variabilité de l'environnement et y répond au cas par cas par des savoir personnels contextualisés, ou (iiii) que l'acteur ne prend en compte que la variabilité prévisible et y répond par des savoirs personnels contextualisés (modèle rationnel innovant). Ces rationalités se traduisent concrètement au cours des opérations de production : il y a par exemple plusieurs manières de gérer la qualité des matières premières pour la fabrication de jambon.

Dans leur anticipation sur la teneur de l'accord, les acteurs pourront se poser la question de savoir si celui-ci sera compatible avec leurs manières de produire. Dans le cadre de la négociation procédurale, l'indécidabilité de Livet se traduit par le fait que les acteurs sont plus ou moins sûrs que l'accord en cours de négociation sera compatible avec leur propre mode de production (des producteurs intensifs peuvent ne pas savoir, par exemple, si la négociation se traduira ou non in fine par une interdiction de l'ensilage. Si tel est le cas, c'est tout l'équilibre de leur exploitation qui est en cause).

On retrouve ici la question de l'innovation. En effet, dans le cas d'AOC préexistantes à la réforme de l'INAO, le processus en cause est celui d'un remplacement d'une convention par une autre, ou plus exactement d'une *traduction*, selon le terme de R. Boyer et A. Orléan (1994), visant à rendre compatible une innovation technique et organisationnelle et une pratique traditionnelle. Dans une évolution temporelle, cela peut s'analyser à juste titre comme une composition entre des impératifs liés à la modernité nécessaire d'un produit AOC et ce que F. Casabianca et Ch. de Sainte Marie (1997) appellent « la mémoire technologique du produit », qui recèle de nombreuses évolutions et des innovations potentielles. Dans le cadre des modèles de rationalité de F. Marty, l'issue de la négociation se situera par rapport à

²¹ Remarquons que la question 3 ne se pose pas toujours. En effet, l'hypothèse du nombre de participants engagé dans le processus est importante pour la modélisation de la prise de décision. Supposons la présence de seulement deux négociateurs. Répondre « oui » à la question 1 (nécessité) et « oui » à la question 2 (probabilité) rend inutile la question 3. Cela suppose en effet qu'il y aura bien une décision de prise, et que le degré d'engagement de chacun dans la négociation dépendra directement de la question 2. Dans le cas de trois négociateurs (l'un d'entre eux pourra être une institution comme l'INAO dans le cas du lait cru ou l'OMC dans le cas de la viande aux hormones), nous pouvons continuer l'analyse de la question 3.

²² Nous avons étudié cette diversité des objectifs et stratégies collectives au sein des systèmes d'acteur en AOC, dans D. Barjolles, J.M. Chappuis, B. Sylvander, 1998

différents principes d'innovation référés à chaque modèle. Au niveau des industriels par exemple, l'interprétation d'un accord sur le lait cru pourra être considéré comme l'application du principe d'innovation dit « rationnel ouvert » (Sylvander et Marty, 2000).

En conclusion de ce paragraphe, nous synthétisons ces conditions à l'engagement des acteurs dans la négociation dans le tableau suivant, qui reprend les trois questions posées aux acteurs et aboutit à cinq attitudes possibles vis-à-vis de l'engagement, en distinguant les deux niveaux possibles (juste participer et/ou discuter fermement le contenu) et en les cumulant dans les cas 2 et 4, où l'acteur est le plus engagé.

3.2. Le processus et l'accord

Une analyse pas à pas du processus de l'accord n'est pas fréquente, dans la littérature en sciences sociales. Une des sources possibles se trouve dans la tradition psychosociologique. L. Bellenger (1986) présente les éléments de toute négociation, qui implique *des protagonistes, ayant une divergence d'intérêts, décidés à construire un compromis à partir d'un objectif et d'une marge de manoeuvre dans le cadre d'un rapport de force*. Les efforts des théoriciens de la négociation vont depuis quelques années dans le sens d'un dépassement du bargaining (négociation conflictuelle ou coopérative) pour aller vers la négociation dite « sans perdant »²³. Celle-ci nous intéresse ici, car elle suppose que le résultat est imprévisible, car issu d'une composition des positions en présence plus que d'une position moyenne.

Bien entendu, un grand nombre d'éléments déterminent sans doute la progression du processus en cours : conscience des enjeux individuels et collectifs, information sur les faits objectifs plus ou moins connue des parties, mobilisation de ces informations, etc. Nous nous attacherons ici, pour être fidèles à notre propos, à la transformation des positions des négociateurs au cours du processus. Au sein de la littérature spécialisée, qui regorge de recettes à adopter par les négociateurs qui entendent réussir leur opération, nous repérons la proposition de Fisher et Uri (1982), qui considèrent qu'il convient de bien distinguer les *positions de départ* des *intérêts* des protagonistes²⁴. Ces derniers ne sont pas annoncés en début de négociation et sont censés justifier les positions de départ. Cependant, plus on avance dans les discussions, moins ils sont tranchés, plus ils sont sujets à interprétation et à discussion, car le lien de causalité, qui les lie aux positions de départ peut être critiqué : à un effet ne correspond jamais une seule cause et la cause invoquée peut avoir divers effets non explicités. Le processus de leur discussion, qui apparaît nécessairement par le mécanisme de la justification, n'est pas complètement maîtrisable par les partenaires. Seule leur exploration permet d'aboutir à une solution mutuellement avantageuse. Nous supposons que ces intérêts se révèlent au cours du processus de discussion et peuvent être considérés comme hiérarchisés (G. Miller, 1978). Pour simplifier le propos, nous distinguons trois phases stylisées dans la négociation.

?? Phase 1 : l'affirmation des positions de départ

?? Phase 2 : l'exposé des intérêts apparents

?? Phase 3 : la découverte des intérêts sous jacents

Négociation phase 1 : les positions de départ

Nous avons souligné plus haut le caractère paradoxal de l'accord intervenu, que nous estimons impossible à comprendre, si on se réfère à une négociation fondée sur la rationalité substantive. En effet, les industriels sont une puissance dominante dans le secteur et leur stratégie consistait à s'opposer au résultat "lait cru". Ils l'ont accepté cependant et nous rendrons compte de la manière dont une analyse fondée sur la rationalité procédurale peut aider à sa compréhension.

²³ On pourra évoquer les travaux du Stanford Center on Conflict and Negotiation et en particulier Ross L. & Stillinger C. (1991)

²⁴ Nous réserverons le terme « protagoniste » dans le cas d'une négociation de type « bargaining » et « partenaires » dans le cas d'une négociation procédurale.

Dans le cas de la Tome d'Ost, les industriels et les artisans ont des *positions de départ* radicalement opposées, expliquées par les intérêts apparents suivants.

Tableau 3 : Les positions de départ des partenaires et leurs intérêts apparents (en italiques)

	Fromage à partir de lait cru	Fromage à partir de lait thermisé
Industriels	Négatif : <i>Hétérogénéité des laits</i> <i>Risques sanitaires et technologiques</i> <i>Risques d'image en cas de problème sanitaire</i> <i>Coût de la séparation des bons et mauvais laits</i>	Positif <i>Homogénéité des laits</i> <i>Maîtrise technique et organisationnelle</i> <i>Réduction des risques</i> <i>Moindre coût</i>
Fromagers artisans	Positif : <i>Respect du savoir faire</i> <i>Goût du produit</i> <i>Fidélité à l'image et à la tradition</i> <i>Conformité à la politique de l'INAO</i>	Négatif <i>Destruction du savoir faire</i> <i>Destruction de la qualité du produit</i> <i>Risque d'affaiblissement de l'image AOC</i>

Les industriels, qui s'opposent au lait cru, pensent qu'un accord sur le lait cru encouragerait un certain laxisme au niveau des élevages, ce qui conduirait à maintenir ou à accroître la mauvaise qualité bactériologique des laits, avec d'une part des risques sanitaires et de l'autre des risques d'image (c'est d'ailleurs pourquoi ils préfèrent garder des marques spécifiques qu'utiliser leurs marques institutionnelles, trop vulnérables à un risque). D'autre part, ils font valoir qu'en présence d'hétérogénéité de qualité, le doublement de tournées de collecte ou la séparation des laits dans les camions se révèlent être des solutions coûteuses, particulièrement en zone de montagne et enfin que des laits thermisés sont plus homogènes et donc plus aptes technologiquement à la transformation (on peut dans un premier temps les standardiser, puis les enrichir en ferments sélectionnés).

La position des artisans consiste à s'opposer au lait thermisé. Ils pensent que sa généralisation fera disparaître leurs savoir faire traditionnels, qui sont aptes à tenir compte de l'hétérogénéité quotidienne. D'autre part, ils considèrent que les fromages au lait cru ont plus de goût et de particularité de qualité (typicité). Enfin, cette conformité à la tradition est à la base de la politique des AOC en France et le consommateur y est très attaché.

Les positions sont diamétralement opposées et on voit mal se dessiner un quelconque accord. Il s'est pourtant dégagé, sur des bases inattendues par les partenaires. L'examen de l'évolution des positions dans le temps révèle la hiérarchie suivante dans l'arbre des intérêts de chaque partenaire.

En phase 1, les intérêts exposés par les négociateurs sont bien sûr conflictuels. Les positions sont alors réaffirmées et argumentées en vue de montrer au partenaire que l'évolution sera malaisée et l'amener à faire des compromis.

Négociation phase 2 : les intérêts apparents

Le cours des discussions conduit chaque partenaire à expliciter sa position, en concrétisant ses raisons pratiques. Dans la suite des discussions, les intérêts sous jacents de chaque partenaire sont progressivement mis au jour. Ainsi par exemple, une stratégie de développement pour les industriels pourra être fondée sur une visée d'exclusion du marché des petits fromagers artisans, afin de libérer ainsi une part de marché aisée à conquérir. L'interdiction du lait cru pour la Tome d'Ost signifierait ainsi la disparition de la moitié coopératives et des affineurs. Pour les fromagers artisans au contraire, la revendication et passage au lait cru peut être interprétée comme un moyen d'affaiblir les industriels, qui - le supposent-ils - n'en ont pas le savoir faire.

Négociation phase 3 : les intérêts sous jacents et l'accord

Mis à part ces points, l'analyse des raisons de chacun conduit à focaliser l'attention sur des ensembles de justification qu'il est possible de discuter, c'est-à-dire suffisamment interprétables pour que les points de vue se rapprochent. Une fois dépassées les deux premières phases, les éléments suivants apparaissent au cours de la phase 3.

- ?? Les fromagers artisans reconnaissent avoir des problèmes de qualité hygiénique des laits reçus de leurs éleveurs. C'est d'ailleurs un fait connu de tous les spécialistes. Une partie d'entre eux apparaissent sur les statistiques du laboratoire interprofessionnel comme en dehors des normes CEE (mêmes les normes «lait cru»), ce qui se traduit par des problèmes sanitaires (Meyniel, 1994). Si les négociateurs reconnaissent que les filières courtes (ventes sur place dans des délais courts) présentent un risque moindre, il apparaît que des efforts sont nécessaires sur les filières longues. L'information sur la faible qualité bactériologique du lait était connue, mais elle est ici mobilisée et acceptée par les négociateurs. Les industriels, de leur côté, rencontrent également de tels écarts de qualité. Le fait que les uns et les autres adhèrent en fait à une convention de type civique sur les risques sanitaires (« nous ne sommes pas des empoisonneurs ») facilite la discussion et apparaît comme point focal.
- ?? Cette adhésion à une «convention d'hygiène» ne peut en aucun cas, selon les artisans, se traduire par un abandon de la position de départ. Elle ne préfigure pas l'accord, car il reste à la « traduire » dans une convention composite. C'est pourquoi ce résultat ne peut être considéré comme une position intermédiaire entre les deux positions de départ. En revanche, les industriels constatent qu'un programme ambitieux d'amélioration de l'hygiène dans les élevages ne peut être que bénéfique, dans tous les cas envisageables, pour leurs producteurs et qu'il peut être accepté par leurs partenaires. Les partenaires sont alors amenés à reconnaître qu'une amélioration forte de la qualité bactériologique est dans ces conditions compatible avec le choix du lait cru, ce que découvrent progressivement les industriels. D'autre part, ces derniers ont les moyens techniques, organisationnels et financiers de réaliser ce programme avec leurs éleveurs, en termes de capacité d'encadrement et d'organisation de la collecte, ce que n'ont pas pour la plupart les fromagers artisans. Enfin, ils ont les moyens d'appliquer des technologies avancées qui combinent les avantages du lait cru en termes d'image et les impératifs d'hygiène sur des laits douteux. On constate que leur évaluation de l'accord en train de se faire consiste à vérifier s'il est possible de l'interpréter dans des termes compatibles avec leur logique productive. Pour eux, l'acceptation à ces conditions du lait cru peut être un bon accord et même devenir une barrière à l'entrée «renversée» contre les artisans les plus démunis de moyens.

3. Discussion et conclusion

Nous nous sommes limités dans cet article à mobiliser une hypothèse et à développer ses conséquences heuristiques. Qu'il s'agisse en effet d'une négociation locale ou mondiale, la nature des phénomènes est la même. L'hypothèse d'une rationalité limitée (information incomplète et capacité limitée des acteurs à traiter les informations), assortie d'une hypothèse de rationalité procédurale nous éloigne d'une négociation de type "bargaining" (donnant-donnant) et suppose qu'une partie de la solution réside dans le processus même de construction d'accord "satisfaisant" à la Simon. Dans ce processus, l'incomplétude de l'information et la capacité limitée des acteurs à la traiter renvoie à l'idée que ni le processus ni le résultat ne sont prévisibles pour les partenaires.

Toutefois, nous identifions les limites de cette approche. La principale relève de l'interaction entre les niveaux local et global et donc de l'agrégation des accords locaux au niveau global. La relation entre ces niveaux est certes facile à établir. Dans les négociations globales sur le lait cru, il est clair par exemple que les accords locaux vont avoir du poids, car les acteurs de secteurs et de zones entières vont engager des coûts irrécouvrables et donc tenter de faire reconnaître leurs accords au niveau global pour les rentabiliser. Cette visée sera d'autant plus efficace que les cadres juridiques globaux s'y prêteront. Ainsi, l'accord européen sur le lait

cru ou sa reconnaissance par le Codex Alimentarius sont des atouts certains vis-à-vis de l'OMC.

A l'inverse, on ne peut pas toujours considérer que les institutions globales déterminent le accords locaux. Dans le cas de la Tome d'Ost, l'INAO a certes joué un rôle de négociateur parmi d'autres, en vue de faciliter l'accord dans un cadre conflictuel (Scheffer et Sylvander, 1997). Mais on peut citer en France de nombreux cas où le lait cru n'a pas été choisi comme référence, parfois malgré l'avis de l'INAO, en raison des rapports de force (Fourme d'Ambert, Bleu d'Auvergne), des pratiques antérieures (Picodon de l'Ardèche) ou de la fragilité particulière de produit (Maroilles). De même, en Hollande où la référence dominante est le lait thermisé, nombre de fabricants - et non des moindres - s'intéressent au lait cru, en raison de son image marketing et de ses caractéristiques organoleptiques. Enfin, l'intégration européenne s'accompagne d'une nécessité d'établir des normes communes et donc des négociations qui entraînent, comme on l'a vu en première partie, des divergences de vues et des compromis entre systèmes nationaux (B. Sylvander, 1996).

Au total, si l'on a souligné ici l'importance d'une étude concrète de la genèse des accords dans le cadre de négociations procédurales, on voit que la question de l'agrégation des accords, non traitée dans notre analyse, est cruciale et qu'il faudra donc se donner les moyens de l'aborder à différents niveaux en interaction.

Cela passera en premier lieu par une réflexion sur la notion de mandat de négociation et de légitimation de l'accord auprès de la base, qui restreindra la capacité de découverte et de construction progressive de la solution. Cela supposera en deuxième lieu une réflexion sur le statut des négociateurs. Si nous avons considéré ici qu'il avaient le même statut (transformateurs de lait), par souci de simplifier la démarche, on pourrait s'interroger, à l'instar d'Hatchuel, sur le rôle des prescripteurs, que l'on pourrait considérer à la fois comme des parties prenantes, avec leurs intérêts propres, et comme garants d'un bien public à construire. Enfin, passer de la construction d'un bien commun à celle d'un bien public supposera qu'on travaille sur les conditions de faisabilité d'une action collective.

Bibliographie

- ALLAIRE G., SYLVANDER B., 1996. "Qualité spécifique et innovation territoriale", conférence introductive au séminaire "Qualification des produits et des territoires", Toulouse, 2-3 Octobre 1995, à paraître dans "Actes et Communications" et in *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n° 44 pp. 30-59
- BARJOLLES D., SYLVANDER B., 2000, Some factors of success for origin labelled products in agri-food supply chains in Europe : market, internal resources and institutions, 67. EAAE Seminar : The socio-economics of origin labelled products in agrifood supply chains : spatial, institutional and co-ordination , aspects, Le Mans (FRA), 1999/10/28-30, 32 p. , in Sylvander B., Barjolles D. et Arfini F. 2000.
- BELLENGER L., 1990. La négociation, PUF.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., 1991. *Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BOUVIER-PATRON P., 1992. Quelle relation possible entre niveau d'aspiration satisfaisant et point focal ? in *Revue Internationale de systémique*, Dunod
- BOYER R., ORLÉAN A., 1994. Persistance et changement des conventions, in Orlean A., 1994. *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF
- CASABIANCA F., DE SAINTE MARIE Ch., 1997. Concevoir des innovations pour des produits typiques, contribution to the 52nd Seminar of the European Association of Agricultural Economists, EU typical and traditional productions : rural effects and agro-industrial problems, Parma, 19-21 June 1997
- CREDOC, 1995. Les comportements alimentaires des français en 1995.
- EYMARD-DUVERNAY F., 1989. Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue économique*, n° 2, Mars 1989.
- FISHER et URI, 1982. Comment réussir une négociation, Paris, Editions du Seuil, 1982
- LENOBLE J., 1996. Idéal de la raison et rationalité procédurale, In : L'amour des lois : la crise de la loi moderne dans les sociétés démocratiques, Montréal, Presses de l'Université du Québec à Montréal, Diké, Philosophie et droit, 1996.
- LETABLIER M.T. et DELFOSSE C., 1995, Genèse d'une convention de qualité. Cas des appellations d'origine

- fromagères, in Allaire et Boyer Eds , La grande transformation de l'agriculture, INRA Economica, 1995.
- LIVET P., 1995. Conventions et rationalité limitée, in Thevenot L. (1995) : Le modèle et l'enquête, les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales, Paris, éditions de l'Ecole des Hautes études en sciences sociales.
- MARTY F., 1998. Action économique et adaptations rationnelles : gestion par les firmes agro-alimentaires d'un produit protégé soumis à règlement technique, Thèse d'économie Université de Paris X-Nanterre.
- MEYNIEL G., 1994. Les fromages de lait cru, rapport au ministre de l'Agriculture et de la Forêt et au Ministre de la Recherche et de l'espace
- MILLER G., 1978. Living systems, New-York, McGraw-Hill
- ROSS L. and STILLINGER C., 1991. Barriers to conflict resolution, *Negotiation Journal* 7 (4)
- SALAI R., 1997. Action publique, gouvernance et convention de l'Etat : éléments d'un problème, in Paquot D. (Ed) : Le gouvernement des villes, Paris, Descartes et Cie.
- SALAI R., 1998. La pluralité des mondes possibles des produits aux territoires in Allaire G. et Sylvander B., *Qualification des produits et des territoires*, Actes et communications, INRA-ESR (à paraître).
- SALAI R. et STORPER M., 1994, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Édition de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1994.
- SCHEFFER S., SYLVANDER B., 1997. The effects of institutionnal changes on qualification processes : a survey at the french Institute for Denomination of Origins (INAO), ? Communication au 52ème séminaire de l'EAAE "EU Typical products and traditional productions: rural effects and agro-industrial problèms", Parme (Italy), 19-22 juin 1997, 18 p.
- SCHELLING T., 1960. The strategy of conflict, Harvard University Press
- SIMON H.A., 1976. From Substantive to Procedural Rationality, in S. Latsis «Method and Appraisal in Economics, Cambridge : Cambridge University Press.
- SYLVANDER, B.(éd.); BARJOLLES, D.(éd.);ARFINI, F.(éd.) The socio-economics of origin labelled products in agrifood supply chains : spatial, institutional and co-ordination aspects, 67. EAAE Seminar,: Le Mans (FRA), 1999/10/28-30, INRA, Actes et communications N°17, 2000.
- SYLVANDER B., MARTY F., 2000. Logiques sectorielles et territoriales dans les AOC fromagères : vers un compromis par le modèle industriel flexible ?, in numéro spécial de la *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* : Le rôle des activités agricoles et agro-alimentaires dans le processus de développement local, 2000.
- THEVENOT L. , 1995. Des marché aux normes, in Allaire G., Boyer R., *La grande transformation de l'agriculture*. INRA-Economica. Paris.