

LES NÉGOCIATIONS POUR LA RECRÉATION DE SITES LITTORAUX : QUELLES DIMENSIONS ÉCONOMIQUES ?

Yann LAURANS¹

SUMMARY

What is the actual role of economic reasoning and evaluation in environmental negotiations? What kind of economic “language” the stakeholders that participate in these negotiations should choose? This general issue is addressed for the specific context of environmental “re-creation” by ecological engineering on coastal sites.

A series of collective negotiations for the designing of re-creation projects have been studied and compared. Two economic issues are actually raised in the observed negotiations: (1) economic revenue derived by the local economy from the daily expense of “visitors” and (2) cost-effectiveness of ecological engineering for shoreline protection compared to other protection techniques. But the actors of these decision processes neglected other standard economic instruments, such as Cost-Benefit Analysis. The features and context of the negotiation process can thus explain the effective use of economic concepts, languages and techniques. In selecting their economic concepts and instruments, the negotiators should pay attention to (1) the difference between multilateral and unilateral practice of economic language and evaluation, (2) timing in the use of economic language, and (3) the kind of logical system to be developed according to the social context.

RÉSUMÉ

Comment l'économie est-elle mobilisée dans les processus de négociation qui se déroulent autour des projets de récréation sur les sites du Conservatoire du Littoral ? C'est la question à laquelle ce travail tente de répondre en étudiant une série de cas à travers une grille d'analyse des négociations encore peu utilisée pour les problématiques d'environnement en France. Les résultats montrent que deux enjeux économiques très spécifiques jouent un rôle effectif dans les négociations : la retombée de la fréquentation du public en termes d'activités commerciales, et le rapport coût-efficacité de l'ingénierie écologique dans la préservation des sites. Ils montrent aussi que le recours à l'économie dans la décision environnementale doit s'adapter aux caractéristiques structurelles des processus de négociation afin d'y trouver une résonance et de répondre véritablement à leurs enjeux. Des recommandations en sont déduites pour choisir une manière d'aborder les dimensions économiques en fonction des caractéristiques de la situation.

¹ Cabinet AScA, 8, rue Legouvé, F 75010 Paris.
Adresse actuelle : Agence de l'Eau Seine-Normandie, Pôle Prospective et Evaluation, 51 rue Salvador Allende, F 92027 Nanterre. E-mail : laurans.yann@aesn.fr

INTRODUCTION

Réussir la récréation d'un site naturel suppose d'obtenir, de plus en plus souvent, une coopération entre les porteurs de projets et divers partenaires économiques et administratifs : collectivités, groupes professionnels, associations, services de l'État,... Tout porteur de projet doit ainsi intervenir dans un espace qui est, au moment où il initie une dynamique nouvelle, un objet de pratiques, de revendications, et se trouve structuré par l'utilisation du sol. L'action publique y est organisée avec un certain nombre de caractéristiques générales, mais toujours empreinte de particularités locales tenant à l'histoire institutionnelle, sociale et économique du lieu.

Les acteurs de la récréation des sites naturels sont ainsi placés devant la nécessité de convaincre, et/ou de mobiliser d'autres acteurs locaux. De ce fait, ils sont conduits à participer à un processus de décision collective qui engage des enjeux répondant aux préoccupations des sociétés locales avec lesquelles ils dialoguent. Parmi ces préoccupations, les dimensions économiques sont, sinon toujours premières, du moins jamais négligeables.

La recherche dont sont tirés les éléments exposés ici (Laurans, 2000) est ainsi partie de l'hypothèse que la mobilisation de partenaires pour un projet de récréation fait appel à des négociations, au sein d'un processus de décision complexe fait de dialogue, d'échanges, de recours juridiques, et de tractations diverses (Mermet, 1998). A partir de l'analyse d'une série de négociations qui avaient pour objet la restauration d'un site du Conservatoire du Littoral, il s'agissait d'étudier la forme sous laquelle les enjeux économiques sont présents dans ces situations, de quelle manière ils structurent la négociation, et à l'inverse comment ils sont structurés par les processus de négociation. En parallèle, il s'agissait de recenser et d'analyser l'utilisation argumentaire des dimensions économiques : quels arguments économiques sont utilisés par les acteurs des négociations, comment sont-ils présentés, alimentés ? Comment les outils et les concepts de la science économique et la pratique du calcul économique sont-ils convoqués par les acteurs, et lesquels sont laissés de côté dans les situations concrètement étudiées ?

Par l'examen des situations locales, cette analyse vise à apporter aux acteurs de la récréation dans leur ensemble un regard sur l'utilisation effective de l'économie dans les processus de négociation environnementale, et leur suggérer des pistes pour le choix de leur pratique économique dans les projets locaux négociés.

Après un exposé de la méthode de recherche, et le résumé d'un des cas étudiés, les caractéristiques communes de ces derniers et leur déroulement-type seront dégagés. Sur cette base, on pourra tenter de répondre à la question de la place de l'économie dans ces négociations, en exposant les enjeux économiques des situations et processus analysés. On en induira ensuite la nature des pratiques d'évaluation qui sont, en quelque sorte, appelées par les situations étudiées.

MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Une série de cas de négociation, dans lesquels le Conservatoire du Littoral a joué un rôle important, a été étudiée en remontant aux années 1970, par le biais d'une analyse rétrospective fondée sur des entretiens qualitatifs et semi-directifs

approfondis. Pour la sélection des cas, la plus grande partie des dossiers du Conservatoire du Littoral a été passée au crible d'une grille de choix combinant quatre critères (la présence d'un projet de récréation, le contenu du processus en négociation, le contenu en économie, et la faisabilité opérationnelle de l'étude). Ce choix a conduit à recueillir un certain nombre d'éléments fragmentaires mais riches sur une demi-douzaine de cas (Les Orpellières, les Jardins du Rayol, la baie d'Audierne, l'étang de Villepey, le cap Blanc-Nez,...), et surtout à étudier de manière approfondie quatre dossiers : l'estuaire de l'Orne (Calvados), le tombolo de la Presqu'île de Giens et les salins des Pesquiers (Var), la Pointe du Raz (Finistère), et le Marais d'Orx (Landes). Ces quatre cas se caractérisent par une histoire longue et des négociations nombreuses à différentes échelles, qui ont été étudiées en particulier par le biais d'une cinquantaine d'entretiens.

Ces éléments étaient étudiés à travers les grilles d'analyse issues des théories de la négociation, qui sont employées par un certain nombre de chercheurs dans ce domaine depuis les travaux collectifs impulsés par l'IIASA (International Institute of Applied Systems Analysis, Laxenburg, Autriche ; voir Faure, 1991 ; Kremenyuk, 1991 ; Sjöstedt, 1994). Cette grille distingue cinq grandes variables dont on regarde le détail : les acteurs de la négociation (pouvoir, autorité, statut, buts personnels), la structure de la négociation (intérêts, gains et pertes en jeu, paramètre temps, caractère public ou confidentiel, etc.), la stratégie (coopération / défection, alliances / oppositions, promesses / menaces, etc.), le processus (enchaînement des étapes, thèmes de discussion, forme des procédures, etc.), et le résultat (critères de succès / échec, évaluation, répartition des gains, innovation, satisfaction, stabilité, etc.). Pour chaque cas, un recensement systématique des enjeux et des arguments économiques a été réalisé et mis en perspective de la structure de négociation observée.

L'HISTOIRE RÉSUMÉE D'UN PROJET DE RECRÉATION : L'ESTUAIRE DE L'ORNE

L'estuaire de l'Orne est situé à 15 kilomètres de Caen, et positionné entre plusieurs zones d'urbanisation forte, ce qui génère une pression importante de visites, des usages nombreux et denses. Quatre communes se partagent l'emprise du site, et *a fortiori* les enjeux de sa gestion.

En 1977, des promoteurs cherchent à s'implanter sur le site, avec un projet immobilier sur des espaces dunaires, et en association avec un projet d'aménagement portuaire, lui-même appuyé par une mission d'aménagement émanant de la DATAR.

En réaction, le maire de Deauville incite le Conseil général à entreprendre des actions pour geler définitivement les projets de promotion immobilière dans l'estuaire, en lui attribuant le statut nouvellement créé de Base Littorale de Nature et de Loisirs (BLNL). Ce projet aboutit en 1985. Le principe des BLNL était de trouver une formule de développement touristique et de loisirs qui apporte une alternative aux équipements lourds et à la promotion immobilière intense. Il s'agissait de créer des infrastructures touristiques, de faire en sorte qu'elles soient « respectueuses de la nature » utilisant cette dernière comme une alliée.

Parallèlement, la limitation des pratiques de la chasse donne lieu à des discussions animées, qui se terminent par un arbitrage du préfet, délimitant une réserve de chasse et une partie autorisée.

Dans le même temps, le Conservatoire du Littoral se voit proposer d'intervenir pour permettre une maîtrise foncière du site, écartant définitivement les promoteurs, et pour la mise en œuvre de la BLNL. Le Conservatoire commence alors à acheter les terrains, en acceptant un certain nombre de contraintes du site, comme la conservation d'une base de loisirs nautiques au milieu du site et de la route qui y mène. Ces débuts sont marqués par d'âpres négociations avec les chasseurs.

Quelque temps après, un syndicat intercommunal est créé, auquel la gestion des terrains de l'estuaire est déléguée. Le Conservatoire choisit alors l'estuaire de l'Orne pour en faire une opération vitrine sur ce secteur. En 1987, il confie à un cabinet d'architectes-paysagistes le soin de concevoir un aménagement, en cherchant à concilier les deux objectifs de nature et de loisirs, en prolongeant la démarche d'aménagement de la BLNL. La philosophie du projet tourne autour de l'accueil encadré et important du public, dont la fréquentation déjà très nombreuse rend l'aménagement nécessaire, aux dires de tous (plus de 1 000 voitures stationnant l'été). Le cabinet d'architectes-paysagistes s'inspire, pour son projet, de ce qui se fait alors en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas, et conçoit un *parc de vision* ambitieux. Le parc comprend une réserve ornithologique, avec la restauration de mares, de digues, d'îlots d'une part, et d'autre part il prévoit des équipements d'accueil du public autour d'un ensemble important de solutions techniques destinées à séparer la nature du public tout en permettant à celui-ci de voir celle-là : palissades, plantations, tunnels, observatoires fermés, etc. L'intérêt ornithologique apparaît comme le critère principal, si ce n'est unique, de l'aménagement projeté, et l'intérêt floristique est nettement moins mis en valeur. Le Conservatoire, à cette époque, n'a pas les moyens humains suffisants pour assurer une présence permanente sur place et développer les compétences en matière de gestion des milieux. Les opérations de l'Orne sont suivies depuis Boulogne.

Après trois ans de travaux, les installations sont inaugurées et saluées comme spectaculaires, en 1990. Mais, si les objectifs semblent vite atteints pour l'accueil du public, ils ne le sont pas du point de vue des oiseaux. La gestion des niveaux d'eau n'est pas suffisamment fine, et peu adaptée. Certains des écrans végétaux préexistants ont été brisés, les observatoires sont trop près des mares, rendant le dérangement des oiseaux trop fréquent. Du point de vue des milieux naturels, le bilan à ce moment est médiocre : l'état est parfois pire qu'avant les travaux. Du point de vue humain, les aménagements subissent des dégradations fréquentes, sont vus comme surdimensionnés. Le Conservatoire renforce ses moyens et installe une délégation à Caen.

Quelque temps après, en 1990, une tempête importante provoque le percement du cordon dunaire et emporte une bonne partie des aménagements construits. L'interprétation de cet échec est, bien entendu, fort négative pour ses promoteurs.

De ce fait, le Conservatoire se pose la question de la suite à donner à cette opération. Sur la base de nombreux entretiens et d'une réflexion approfondie, il réalise un plan de gestion du site, fondé sur des travaux de génie écologique, et un remodelage du terrain. L'objectif est la conservation des potentiels écologiques du site tout en en améliorant la diversité. La plupart des aménagements détruits ne sont pas reconstruits, les possibilités de stationnement sont réduites. Le plan de gestion définit un fonctionnement précis des ouvrages de vannage afin d'améliorer le fonctionnement hydroécologique du site.

En deux ans, la fréquentation du public décroît, celle des oiseaux s'accroît. Le site, à proximité de Caen, est tout de même l'objet d'une demande importante, tant pour la visite et la promenade que pour l'accès aux plages. Les places de stationnement, les accès routiers ont été construits pour supporter les très importantes fréquentations estivales. Ces aménagements passés, les habitudes qui y sont associées, limitent les possibilités de revenir en arrière sur l'importance de l'accès automobile.

Les interventions du Conservatoire sur les orientations de gestion se font de plus en plus directives, ce qui provoque un conflit avec le président du syndicat intercommunal. Le Conservatoire reproche à ce dernier de privilégier une logique d'aménagement, de loisirs et de détente, investissant sur le nettoyage des espaces, l'entretien des aménagements d'accueil du public, et négligeant un peu les tâches de gestion écologique du site. La polémique enfle sur le thème de l'efficacité dans l'utilisation des fonds consacrés à la gestion, sur l'importance du coût de gestion ramené à la surface ou aux actions réalisées. Elle se dénoue avec le remplacement du président du syndicat.

Le processus de négociation entre alors dans une phase de convergence croissante, les comités de gestion se déroulant de mieux en mieux, les positions se rapprochant progressivement entre les représentants des usagers, des gestionnaires, des administrations,... Les techniques de gestion écologique et de restauration sont de mieux en mieux connues et appropriées par les acteurs. Le principal sujet de désaccord persistant à la fin des années 1990 concernait la protection contre l'érosion et l'intrusion marine dans l'étang. Le Conservatoire ne considère pas l'intrusion marine comme une catastrophe dans la mesure où la submersion serait limitée aux grandes marées et où le caractère terrestre du site serait préservé pour l'essentiel. De leur côté, beaucoup d'élus souhaitent la conservation de ce caractère terrestre, pour son potentiel ornithologique notamment.

Ainsi, l'objet des négociations s'est déplacé. Concentré à l'origine sur le parti d'aménagement du site et les usages autorisés (chasse), il se place actuellement sur les objectifs de gestion de l'espace naturel et de ses caractéristiques : accueil plus ou moins dense de l'avifaune, du public,... Les élus disent avoir appris beaucoup, à force de discussions et de présentations en comité de gestion. Ils ont compris comment la gestion des niveaux d'eau peut suffire à supprimer le problème des moustiques, qu'il faut faucher les îlots pour avoir des oiseaux, combien de mètres cubes d'eau l'étang perd en été, combien il faut en apporter,... « Avant, on ne se sentait pas gênés pour encadrer les gardes, dit un élu, alors qu'on n'y connaissait rien. Mais finalement, plus on en sait, plus on voit qu'on en sait peu ».

ARCHÉTYPE DU DÉROULEMENT DES PROJETS ÉTUDIÉS

A l'analyse des différents cas étudiés, dont l'estuaire de l'Orne n'est qu'un exemple, il ressort un certain nombre de caractéristiques communes que l'on peut décrire en résumant le déroulement chronologique. Bien sûr, l'archétype ainsi créé ne correspond pas toujours entièrement à chaque cas pris individuellement, mais on y retrouve cependant les caractéristiques essentielles qui permettent de comprendre ensuite les enjeux de la situation.

UN CONSENSUS SE CRÉE CONTRE DES MENACES URBANISTIQUES

Pour la plupart des acteurs interrogés, l'histoire des cas étudiés remonte à des menaces de type urbanistique au sens large, apparues à la fin des années 1960 ou au début des années 1970. Contre ces menaces, on observe alors la création d'un certain consensus, entre les différents acteurs et groupes présents sur la scène locale. Maires et conseils municipaux, résidents, Départements, certains services déconcentrés de l'Etat, associations d'usagers (chasseurs en particulier), associations de défense de l'environnement, se trouvent de fait rassemblés pour résister à ces menaces. Ils finissent par repousser la promotion immobilière, essentiellement en recourant à la maîtrise foncière (adoption par le Conseil municipal d'une zone de préemption départementale, rétrocédée à partir d'un certain moment au Conservatoire du Littoral).

PREMIÈRE RUPTURE DU CONSENSUS INITIAL : LE ZONAGE DES USAGES

L'acquisition par le Conservatoire du Littoral et les collectivités, ainsi que la réglementation croissante de l'environnement, posent alors le problème de la planification de l'espace et de ses usages. La chasse, en particulier, fait à ce moment (première moitié des années 1980 pour la plupart des sites) l'objet d'une demande de *régularisation* par l'administration. D'après négociations s'engagent sur les conditions de pratique de cette activité, et notamment la surface et la localisation des réserves.

AVEC LA PROPRIÉTÉ SE TRANSFÈRE LA RESPONSABILITÉ DE LA DÉFENSE DES SITES

Le transfert de propriété s'accompagne d'un transfert ou d'une concentration de responsabilités vers les collectivités locales et le Conservatoire du Littoral. Ces responsabilités concernent d'abord la préservation contre d'anciennes et de nouvelles menaces : responsabilité de la « défense contre la mer », responsabilité de l'aménagement pour faire face à la fréquentation du public régulièrement croissante. De fait, les politiques de défense contre la mer se renforcent, et des projets d'aménagement voient le jour. À cette époque (fin des années 1970 et années 1980), la culture d'aménagement et les pratiques courantes sont dominées par des partis d'équipement recourant à des aménagements plutôt artificiels, pérennes et lourds, et à un entretien dans une philosophie d'*espace vert aménagé* : enrochements, équipements de loisirs denses, nombreux et artificiels, parkings proches des sites, accès routiers nombreux, etc.

UNE SECONDE RUPTURE DU CONSENSUS : LES DISSENSIONS SUR LES ESPACES DE LIBERTÉ

Ces projets provoquent des conflits à l'intérieur du cercle des acteurs ayant formé le précédent consensus : les représentants des activités commerciales et de loisirs poussent à l'intensification des équipements, visant une intensification correspondante de la retombée touristique et de loisirs. D'autres dénoncent ces aména-

gements lourds du point de vue de la persistance d'usages qui s'accroissent mal de l'équipement de loisirs, comme la chasse, la pêche à pied, et surtout au nom de la protection de la nature et de l'esthétique des sites.

En général, ce sont les tenants de l'équipement lourd qui imposent leur projet : des aménagements denses et très artificiels sont mis en œuvre, l'accueil du public et la défense contre la mer ne laissent qu'un champ réduit aux écosystèmes et aux dynamiques naturelles locales.

LA « NATURE » S'EN MÊLE, REBAT LES CARTES, ET FAIT NAÎTRE UNE NOUVELLE COMMUNAUTÉ D'INTÉRÊTS

Dans presque tous les cas étudiés, un phénomène « naturel » se produit quelque temps après et vient bouleverser la physionomie du site en aggravant les déséquilibres fonctionnels produits par les aménagements lourds. Des tempêtes rompent le cordon littoral et détruisent les aménagements, ou bien la dégradation de la végétation provoque une érosion accélérée, les communautés végétales et animales sont victimes de perturbations spectaculaires, et plus généralement les écosystèmes partent à la dérive de manière manifeste.

Face à la menace d'une destruction plus ou moins complète du site, un nouveau consensus se crée alors au sein de la communauté auparavant déchirée par les partis d'aménagement adoptés : si les groupes d'acteurs et les intérêts s'expriment comme divergents quant à l'aménagement du site, ils convergent en revanche dans la recherche d'une protection du site *terrestre* : les « environnementalistes » souhaitent conserver des écosystèmes terrestres qui se raréfient en France, les représentants des « activités économiques » souhaitent conserver l'attractivité de ces sites pour les loisirs et le tourisme.

LA NÉGOCIATION COLLECTIVE AU SEIN DE LA NOUVELLE COMMUNAUTÉ D'INTÉRÊTS

Les opérations de restauration prennent alors la valeur de compromis dans la négociation qui se structure sur ces bases. Pour les représentants des activités économiques, elles représentent le moyen d'assurer une protection du site plus efficace contre les assauts de la mer et du public. Pour les élus s'ajoutent les dimensions budgétaires : ils perçoivent les techniques du « génie écologique » comme plus efficaces et moins coûteuses que les aménagements lourds. Pour les environnementalistes, elles représentent un projet par lequel leurs compétences sont valorisées, et un moyen de protection du site et de ses caractéristiques écologiques terrestres. En particulier, les aménagements de canalisation du public représentent l'archétype de ce compromis : ils sont pour les uns le moyen d'organiser les flux de *clientèle*, d'accélérer les flux de fréquentation et d'étaler la saison,... Pour les autres, ils représentent le moyen de défendre les écosystèmes et les espèces remarquables contre le piétinement, de délimiter les espaces dévolus à la fréquentation par le plus grand nombre et ceux qui en seront préservés.

L'ÉCONOMIE DANS CES NÉGOCIATIONS : LES RETOMBÉES D'UNE RESSOURCE ET SON ENTRETIEN

Dans tous les cas étudiés, la dimension économique a joué un rôle important. Cela ne constitue pas un résultat, dans la mesure où les cas étaient sélectionnés notamment pour une présence minimale d'enjeux économiques. Le résultat tient plutôt à la nature des enjeux économiques présents. Deux dimensions économiques apparaissent au premier plan des situations étudiées : l'enjeu de la *retombée de la fréquentation* en termes d'activité, qui est central dans la négociation de la plupart des cas étudiés, et l'enjeu de *l'efficacité économique du génie écologique*, moins central mais présent de manière plus générale encore dans tous les cas abordés.

L'ENJEU DE LA RETOMBÉE DE LA FRÉQUENTATION EN TERMES D'ACTIVITÉ

La dimension économique de la récréation est désignée le plus souvent comme *l'effet positif, sur l'économie locale* (commerces, artisanat, emplois directs et indirects) *de l'attractivité touristique et de loisirs que représentent les aménagements considérés*, ou qu'ils pourraient représenter à l'avenir si l'opération réussit. Lorsque « l'économie » est importante dans les cas étudiés, c'est d'abord sous cet angle. Cette dimension répond essentiellement aux intérêts portés par les représentants des activités commerciales et de loisirs (commerces, campings et hôtellerie, restauration,...).

On peut donc retenir que la dynamique relativement consensuelle des négociations collectives sur la restauration de ces sites est en grande partie alimentée par la motivation de nombreux acteurs locaux pour la retombée de ces actions en termes de développement local, ou plus modestement pour l'entretien de la vie dans les territoires concernés. C'est à ces enjeux que les maires se réfèrent le plus souvent. Pour autant, les élus locaux disent avoir compris que le site naturel en lui-même n'apportera que peu de développement s'il n'est pas utilisé et valorisé comme un élément d'un effort et de promotion d'ensemble sur le territoire. Les sites ne sont plus considérés comme une « manne » potentielle, mais comme un atout à valoriser dans le cadre d'une politique territoriale bien pensée.

Cet enjeu est mis en avant comme argument dans la négociation par les représentants des activités commerciales et de loisirs, mais pas uniquement. On note en particulier que les administrations (services déconcentrés de l'Etat) en ont fait un large usage, dans les années 1980, pour convaincre les collectivités locales de leur intérêt à s'investir dans la protection des caractéristiques environnementales, et à résister aux pressions urbanistiques.

L'ENJEU DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DE LA RECRÉATION

Si la retombée économique de la fréquentation est centrale dans la plupart des discussions, il est une autre dimension économique présente dans tous les cas étudiés sans exception, mais de manière moins centrale. C'est la comparaison coût-efficacité des techniques « douces » d'aménagement des sites utilisées dans la plupart des projets de récréation, au regard des anciennes techniques qu'elles viennent remplacer. Cela concerne les techniques de protection contre la mer, mais pas seulement. Il s'agit aussi des modes d'aménagement de *l'accueil du public*, qui sont conçus moins équipés, de meilleure qualité, plus diffus.

UNE ABSENTE REMARQUABLE : L'ANALYSE COÛTS-AVANTAGES

L'analyse réalisée reposait sur un certain corpus d'hypothèses explicites, à partir des analyses existantes sur la négociation, mais aussi sur la place de l'économie dans la décision. A la suite de Claude Henry notamment (1984), la recherche visait à déterminer dans quelle mesure *le calcul économique appliqué aux projets d'aménagement* (Analyse Coûts-Bénéfices, ou ACB) était mobilisé. Force fut de constater que l'utilisation de l'économie n'a pas emprunté ces chemins dans les négociations étudiées : l'analyse coûts-bénéfices ni l'économie de projet n'ont jamais été évoquées, encore moins mises en œuvre et appliquées. Cela n'est pas dû à la structure de la discussion, qui s'y prêtait tout à fait en théorie : la comparaison coûts-avantages des différents partis d'aménagement avait un sens en termes méthodologiques ; les acteurs auraient pu discuter d'un bilan prévisionnel actualisé des opérations, d'un taux de rentabilité, de la variation des surplus de consommateurs, etc. Rien dans la situation étudiée ne disqualifiait *a priori* ces approches, qui n'ont pourtant pas été mobilisées.

Cette absence tient à deux causes structurelles :

— La plupart des stratégies développées par les acteurs ont évité le recours à ce type de démarche. A plusieurs reprises, les protagonistes ont explicitement justifié leur choix de ne pas recourir à l'ACB : il leur importait avant tout d'obtenir une *adhésion* sur une *vision* du site, un projet, une dynamique, pour lesquels le calcul économique d'une valeur nette actualisée n'offrait que peu d'intérêt, et présentait même des risques contre-productifs.

— Les situations étudiées ne correspondent pas à celles dans lesquelles le calcul économique trouve naturellement une place centrale. Ces dernières font référence plutôt à des processus où des intérêts entrent en conflit du fait d'un *projet d'équipement* (barrage, route, aménagement agronomique, centrale électrique, etc.). Ces projets créent un contexte de décision bi-polaire d'opposition réciproque (Barouch & Mermet, 1987 ; Henry & Grandjean, 1987). Or, dans les cas étudiés, la récréation est plutôt intervenue comme un moyen de susciter la formation d'une nouvelle communauté. La dynamique de négociation qui présidait à l'utilisation des techniques de restauration écologique n'était pas principalement *contradictoire*, mais plutôt communautaire. Les argumentations étaient de ce fait surtout mobilisées à l'appui des enjeux plutôt consensuels.

CONCLUSION : QUEL LANGAGE ÉCONOMIQUE POUR QUEL EFFET ?

LE LANGAGE ÉCONOMIQUE DOIT RÉPONDRE AUX CARACTÉRISTIQUES DES SITUATIONS

Les différents cas étudiés se sont avérés assez *homogènes* du point de vue de la nature et du rôle des enjeux économiques, et de la manière dont l'économie y était mobilisée. Cette homogénéité tient aux caractéristiques structurelles des négociations en question, avec la formation d'un consensus local autour du maintien du caractère terrestre d'un site, et la négociation collective organisée sur ces bases autour d'un projet commun d'aménagement équilibré. De ce fait, la structure de situation est assez proche d'un modèle de *gestion communautaire d'une ressource*

commune, où les enjeux économiques sont centrés autour des « revenus » (ici au sens très large et non spécifiquement monétaire), et de l'entretien de la ressource. Cette structure commune explique cette homogénéité ; elle explique par conséquent le recours à certains enjeux et arguments économiques, mais aussi l'absence de beaucoup d'autres (Laurans & Cattan, 2000).

Cela montre que les dimensions et les pratiques économiques sont « convoquées » de manière spécifique par une situation locale donnée. Elles doivent être adaptées aux caractéristiques de la situation.

COMMENT CHOISIR UN LANGAGE ET DES CONCEPTS ÉCONOMIQUES DANS UNE NÉGOCIATION ?

Cette recherche a notamment fait apparaître que les instruments et le langage utilisés pour *susciter une aspiration commune* ne sont pas les mêmes que ceux qui sont destinés par exemple à *démontrer* à l'appui d'une thèse, ou à *contester* un projet, ou encore à *choisir* parmi plusieurs variantes. En termes de méthode, les qualités requises du langage utilisé pour susciter un consensus étaient une bonne prise en compte du contexte local, une bonne appréhension du « tableau » que constituent les différents groupes et rapports de forces présents. Cette pratique supposait aussi une bonne approche des facteurs de réussite d'un projet collectif, de ses facteurs d'échec, des comportements individuels et collectifs.

A quoi, dans ces conditions, un acteur participant à une négociation de ce type doit-il se préparer lorsqu'il envisage d'y mettre en pratique le langage de l'économie ? En premier lieu, il est important de comprendre quels acteurs le discours économique doit « faire parler ». Dans la mesure où celui qui emploie le langage économique s'érige en porte-parole de groupes et d'intérêts, sa pratique suppose une attention à ceux qui sont présents dans la négociation instituée, mais aussi aux absents, aux raisons de leur absence, et aux dimensions déterminantes pour représenter la situation locale et son évolution future de telle sorte que tous s'y identifient. En second lieu, il s'agit de repérer ce qui peut constituer une *visée commune*, et la manière dont elle répond au contexte local, à ses conditions de succès, aux dynamiques en cours (Godard & Laurans, 1997). Cela suppose par exemple de recourir à des méthodes d'animation prospective, qui repèrent les facteurs de rupture d'une situation, et permettent de formuler des images du futur. Enfin, on recommandera de privilégier les démarches à fort pouvoir *évocateur*. En particulier, le recours à l'exemple, par l'étude de cas ou le voyage d'étude, s'est avéré, à l'expérience des négociations étudiées, particulièrement efficace.

En synthèse, on peut retenir que les acteurs de négociations de ce type doivent, pour être entendus, ajuster leurs choix de méthodes sur au moins trois paramètres :

— le caractère *unilatéral* (un acteur, une partie produit un discours seul et l'utilise ensuite à l'appui de ses arguments) ou au contraire *multilatéral* de la pratique économique utilisée (un ou plusieurs acteurs organisent la réflexion à travers un raisonnement économique collectif) ;

— le *moment* du processus où le langage économique est mobilisé : en amont pour créer ou susciter une vision commune de l'objectif, en cours de processus pour comparer des variantes ou s'opposer sur la rationalité des aménagements, en fin de processus pour préciser les efforts à prévoir et leur répartition entre les acteurs financeurs,...

— le *ressort logique* utilisé : exemplarité d'une situation témoin, ou simulation sur un modèle plus ou moins complet, ou contradiction et contre-expertise d'une évaluation existante,...

REMERCIEMENTS

Les recherches ont été réalisées dans le cadre du programme national de recherche « *Recréer la Nature* », du ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, et ont été soutenues conjointement par le Conservatoire du Littoral. Ces analyses ont bénéficié des conseils de Laurent Mermet (Engref) et du Groupe Français de Négociation.

RÉFÉRENCES

- BAROUCH, G. & MERMET, L. (1987). — L'évaluation économique des conséquences sur l'environnement des grands projets : un bilan. Pp. 27-33, in : G. Barouch & J. Theys (Eds). *Cahier du GERMES*, n° 12.
- FAURE, G.O. (1991). — La négociation : de la théorie au réel. Pp. 245-248, *Universalia*, Encyclopaedia Universalis.
- GODARD, O. & LAURANS, Y. (1997). — *Valuation processes taken as tests of legitimacy in a plurality of legitimacy orders*. Rapport, Projet européen *Valuation for Sustainable Environment*, CE, ENV4-CT96-0226.
- HENRY, C. (1984). — La micro-économie comme langage et enjeu de négociation. *Revue Economique*, 35 : 177-197.
- HENRY, C. & GRANDJEAN, A. (1987). — Choix autoroutiers et calcul économique. Pp. 95-114, in : G. Barouch & J. Theys (Eds). *Cahier du GERMES*, n° 12.
- KREMENYUK, V. (Ed.) (1991). — *International negotiation*. Jossey-Bass, San Francisco, Oxford.
- LAURANS, Y. (2000). — *Analyse des négociations du Conservatoire du Littoral dans les opérations de création de sites naturels. Place et usages des arguments économiques*. Rapport ASca, Programme National de Recherche « Recréer la Nature » (MATE), Conservatoire du Littoral.
- LAURANS, Y. & CATTAN, A. (2000). — Une économie au service du débat : l'évaluation économique des services rendus par les zones humides. Pp. 311-328, in : E. Fustec & J.-C. Lefeuvre (Eds). *Fonctions et valeurs des zones humides*. Dunod, Paris.
- MERMET, L. (1998). — Place et conduite de la négociation dans les processus de décision complexes : l'exemple d'un conflit d'environnement. Pp. 141-173, in : G.-O. Faure, L. Mermet, H. Touzard & C. Dupont (Eds). *La négociation, situations et problématiques*. Nathan, Paris.
- SIÖSTEDT, G. (Ed.) (1994) — *International Environmental Negotiations*. Sage, San Francisco.