



## PROTECTION DES CAPTAGES : COMMENT FAIRE ÉMERGER ET ANIMER DES INITIATIVES AGRICOLES ?

Mercredi 18 octobre 2017  
Beaune (21), Hôtel Ibis

### Synthèse de l'intervention de Claude Compagnone

---

#### *Comment communiquer avec le monde agricole sur des questions environnementales?*

Cette présentation vise à rendre compte de la négociation entre pratiques agricoles et attentes environnementales.

#### *La négociation*

La négociation est une forme d'interaction sociale qui se distingue d'un comportement coopératif ou conflictuel. Elle suit un processus précis qui débute par l'apparition des désaccords entre les parties prenantes et incite un échange entre les acteurs pour mener à un compromis (différent de la notion de consensus). Le processus négociatoire ne se bâtit donc que par l'expression et la mise en perspective des prétentions de chacun et par l'acceptation d'une diminution de leur niveau initial. Il demande également un élargissement de l'espace des problèmes et des solutions.

L'intérêt d'une négociation par rapport à une imposition est de trouver des solutions plus robustes comprises et acceptées par les deux parties.

#### *La négociation agro-environnementale*

Dans un contexte d'enjeux agro-environnementaux, il y a négociation entre les acteurs, agriculteurs et opérateurs environnementaux parce que des différends émergent sur ce que doit être l'agriculture. Les agriculteurs font valoir des contraintes qui tiennent principalement à l'activité de production. Alors que les opérateurs environnementaux mettent en avant des contraintes de préservation de la qualité d'éléments naturels.

Les agriculteurs sont confrontés à des exigences sociales et équivoques et ce, pour plusieurs raisons. L'agriculteur et l'opérateur environnemental ont souvent un statut de porte-paroles d'un collectif ou d'une organisation, et donc ils ne formulent pas des exigences en leur nom propre.

#### *Les espaces publics de la négociation*

La négociation peut se réaliser dans deux espaces publics différents. L'espace public primaire où la négociation s'établit entre acteurs de terrains (agriculteur ou porte-parole d'un collectif d'agriculteurs et opérateurs environnementaux). L'espace public secondaire où la négociation se fait entre responsables professionnels agricoles et environnementaux. Et donc, la confrontation de ces deux espaces peut être conflictuelle. C'est-à-dire que les négociations dans ces deux espaces peuvent être divergentes, voire même contradictoires.



### *Le processus négociatoire*

Le processus négociatoire dans l'espace public primaire nécessite tout d'abord de mobiliser les agriculteurs autour du problème environnemental. La mobilisation varie en fonction du caractère plus ou moins volontaire de la démarche engagée, de la proximité sociale des parties prenantes et de l'intérêt des agriculteurs aux problématiques environnementales.

Il est important que les agriculteurs soient accompagnés socialement et techniquement pour que la négociation soit menée à bien. En effet, pour apporter un point de vue sur l'environnement, les agriculteurs doivent construire leur propre avis avant de rencontrer les agents environnementaux pour ensuite confronter les idées et arriver à un compromis. Il est nécessaire que chacun des acteurs intègre les connaissances de l'autre. Les échanges et discussions entre agriculteurs vont permettre également de favoriser une maîtrise collective des nouvelles pratiques et les inciter au changement.

La négociation peut amener au conflit qui peut s'avérer être constructif. En effet, il peut permettre à chaque partie d'exposer ses points de vue et ensuite amener à une meilleure compréhension des attentes de l'autre.

A l'inverse, la négociation peut être coopérative. Cela implique que les points de vue et les visées des acteurs soient réciproquement reconnus et naturellement intégrés par chacun dans l'interaction. Ce rapport coopératif s'avère être la meilleure solution pour résoudre un problème.

Si des réunions peuvent être organisées pour exposer le problème et présenter les solutions, voire pour en imposer, ces deux façons de procéder ne font pas partie d'un processus de négociation. La réglementation qui se passe en général dans l'espace public secondaire a un double rôle. Elle peut à la fois protéger ou obliger les agriculteurs dans leurs démarches. Elle marque l'accord ou le désaccord. Elle peut parfois être négociée au niveau local ou aboutir à un accord pratique.

### *Conclusion*

Dans le cas de l'écologisation de l'agriculture, il y a une certaine complexité dans l'émergence des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement : les processus sociaux oscillent entre la négociation et l'imposition et ce dans deux espaces publics différents. Ce double jeu entre mode d'interaction et espaces sociaux mène à une équivocité des exigences sociales avec lesquelles les agriculteurs doivent composer ainsi que des résultats obtenus en termes environnementaux. Enfin, ces pratiques négociées demandent l'émergence de collectifs d'agriculteurs pour bâtir, construire, et défendre leurs points de vue collectivement.