

# Quantifier la concertation, cela en vaut-il la peine ?

Quantify participation processes, is it worth the effort?

Guy-El-Karim Berthomé\*

## Abstract (français) :

Les chercheurs en sciences sociales disposent de peu d'ordres de grandeur précis et fiables concernant les variables internes aux processus de concertation qu'ils étudient. En réponse à cet état de fait, cet article livre sous forme d'un tableau les niveaux quantifiés de plusieurs variables majeures de trois cas de concertation dans le domaine de la gestion des déchets.

Au-delà, si ces résultats quantitatifs peuvent être présentés en une seule page, leur obtention en aura nécessité des centaines, associant des informations filtrées à une comptabilité précise. *Un tel investissement en vaut-il vraiment la peine ?* Cet article met en lumière une méthode originale mais exigeante de quantification des variables internes à la concertation, et souligne certaines des opportunités offertes par la quantification. Autant d'éléments qui pourront alimenter le débat sur l'intérêt de quantifier la concertation.

**Mots clé :** quantification, concertation, méthode indirecte, variable interne, variable non révélée, variable subjective, attachements, rapports de force, gestion des déchets.

## Abstract (English):

The researchers in social sciences resort to few precise and reliable orders of magnitude concerning the internal variables of the participative processes they study. To answer to this fact, this article delivers the quantified levels of several major variables of three cases of participative planning in local waste management sector.

Beyond, if these quantitative results can be presented in only one page, it requires hundreds of pages of accounting of filtered information to obtain them. *Do we really need to achieve such an investment?* This article clarifies an original but demanding quantification method of the internal variables of participative processes, and underlines some of the possibilities offered by the quantification. These elements can feed the debate on the interest of participative process quantification.

**Keywords:** quantification, public participation, indirect method, internal variable, non revealed variable, subjective variable, attachments, balance of power, waste management.

---

\* Laboratoire Montpellierain d'Economie Théorique et Appliquée (LAMETA) ; [karim.berthome@lameta.univ-montpl.fr](mailto:karim.berthome@lameta.univ-montpl.fr)

# Quantifier la concertation, cela en vaut-il la peine ?

Karim Berthomé

## Introduction

Les processus de concertation peuvent être décrits comme une succession de rencontres entre des publics « hybrides » (Callon et al, 2001). Ce qui sort de ces rencontres successives peut être considéré comme imprédictible (Forester, 2006 : 448), et toujours plus complexe (Stengers, 2006), compte tenu du caractère transformateur et conflictuel de ces processus. Leurs éléments constitutifs sont donc souvent considérés comme pouvant difficilement faire l'objet d'une quantification. Ils font ainsi très rarement l'objet d'une comptabilité systématique. Et effectivement, même à un niveau très agrégé et sur un grand nombre de cas, il n'est pas évident de parvenir à donner des ordres de grandeur concernant telle ou telle variable en jeu dans les processus de concertation. Cela a toutefois été tenté dans les champs du « planning » et du « management », mais essentiellement avec en ligne de mire des *variables de résultat* des concertations (Margerum, 2002 ; Beierle et Cayford, 2002). En ce qui concerne les *variables internes* aux processus de concertation (préférences des groupes, rapports de force, contexte, modalités de concertation empruntées), les méthodes déclaratives directes sont les plus souvent utilisées (« Analytical Hierarchy Process », « Likert-scale questions », tests non paramétriques). Ces méthodes déclaratives directes comportent cependant plusieurs biais, dont celui de devoir faire doublement « confiance » aux interviewés : confiance dans leur sincérité (acteurs non stratèges), et confiance dans leur appréciation juste et actualisée des faits (acteurs lucides). Les méthodes de quantification indirectes, sur la base d'informations retravaillées par le chercheur de façon critique, peuvent permettre de revenir sur bon nombre de ces biais, qui sont préjudiciables à toute préconisation en termes de politique publique. En dépit de cela, la mise en place de démarches de quantification indirecte des variables internes aux processus de concertation reste une pratique rare. Il est vrai qu'elle impose à la fois une investigation de terrain poussée et suivie dans le temps, et un retraitement des données coûteux en temps, et finalement la maîtrise de ces deux domaines de compétence : investigation et quantification.

Certains problèmes d'actualité concernant les concertations, des problèmes en termes de classement ou de comparaison entre les cas d'étude d'une part, des problèmes de révélation de lien de causalité d'autre part, rendent parfois utile, et parfois nécessaire, la quantification de certaines variables en jeu dans les processus de concertation. Pour pouvoir effectuer des simulations ou des comparaisons, il vaut souvent mieux pouvoir bénéficier de repères quantifiés, sans forcément aller jusqu'au calibrage de modèles économétriques, en pouvant par exemple se contenter parfois d'un classement ordinal. Mais dans quelle mesure une entreprise de quantification de ce type se justifie-t-elle ? *Les résultats associés à une telle entreprise sont-ils à la mesure des investissements et des contraintes qu'elle impose ?* Cette communication tente d'apporter des éléments de réponse à cette question. Il s'agira principalement de restituer la méthode indirecte que nous avons suivie pour obtenir des valeurs quantifiées des variables en jeu dans les processus de concertation : *variables non révélées* et *variables subjectives*. Cela permettra de faire ressortir en fin d'article certaines des difficultés et des bénéfices spécifiquement liés à cette entreprise de quantification.

Pour ce qui est du matériau empirique, nous sommes parti de trois cas d'étude réels, sur des territoires qui ont été confrontés dans le courant des années 2000 à un sérieux problème de renouvellement de leurs capacités de gestion des déchets. Dans ces territoires, qui regroupent plusieurs communautés de communes, nous avons suivi le processus de décision concertée sur plusieurs années à l'occasion d'une recherche de thèse (entretiens, comptes-rendus de réunion, suivi de la presse, obtention de notes personnelles des acteurs et de documentation grise, administrative et industrielle notamment) (cf. Berthomé, 2011).

## **1. Quantifier la concertation : quelques généralités**

### **1.1 Quantifier la concertation : pourquoi ?**

Lorsqu'on étudie les processus de concertation, processus diversifiés et évolutifs, un besoin de *classement* se fait rapidement sentir. La plupart du temps, il n'est pas nécessaire de disposer de repères quantifiés pour aboutir à des classements fondés. Les repères quantifiés viendront

cependant renforcer certaines préoccupations de recherche, et éventuellement en réviser d'autres (voir la **discussion**).

Durant les années 1990 et 2000, un effort important de recensement et de compréhension des processus de concertation a été déployé. Des croisements entre les recherches sont maintenant souhaitables, de façon à mieux cerner la portée générale des résultats obtenus dans tel ou tel secteur de l'action publique, ou dans telle ou telle secteur géographique. La question des *comparaisons* valables, ou non valables, entre divers cas de concertation issus de différents secteurs, est de plus en plus d'actualité. A ce niveau, il est clair que la connaissance de la norme dans les niveaux des variables dans un secteur donné permettrait des avancées.

Il en va de même en ce qui concerne la démonstration *de liens (de causalité)* entre telles et telles variables de la concertation. Si de telles démonstrations peuvent se fonder sur des études à dominante qualitative, on sait que ces liens de causalité peuvent être vérifiés de manière convaincante par le biais de statistiques (corrélations, régressions) ou de l'économétrie (simulations de modèles, significativité des résultats). A partir de données quantifiées, on peut en effet tester le lien inobservé entre des variables de la concertation, et les effets de la concertation (Thomson et al, 2007). Carmona et Sieh (2008 : 432) regrettent ainsi de ne pas disposer d'un relevé quantifié des faits empiriques, pour mettre en évidence les liens entre les variables internes aux processus de planification concertée, et leurs résultats.

## **1.2 Quantifier la concertation : qui ?**

Au tournant des années 1990-2000, les premiers travaux relativement ambitieux visant à quantifier certaines variables des concertations apparaissent (Margerum, 2002 ; Beierle et Cayford, 2002). Ces recherches restent centrées surtout sur des variables procédurales (les modalités de concertation), avec en ligne de mire la question de leur incidence sur les résultats de la concertation. Cependant, un virage est rapidement pris (cf. Smith et McDonough, 2001). Des composantes telles que la mésentente entre les protagonistes, leur animosité vis-à-vis de la structure porteuse, leur motivation et le degré de contrôle qu'ils ont sur le processus, sont davantage saisies en parallèle des composantes procédurales.

Mais au début des années 2000, les études quantitatives se font sur la base d'un grand nombre de cas d'étude. Ces batteries de nombreux cas ne permettent pas de capter certaines composantes

locales liées au contexte géo historique ou aux problèmes propres à chaque territoire. Koontz (2005) ou Raymond (2006), au milieu des années 2000, vont précisément se concentrer sur ce genre de variables plus contextuelles et contingentes. À cette fin, ils sélectionnent des échantillons de cas moins importants. Ces études contribueront à un rééquilibrage de l'intérêt accordé aux diverses sortes de variables en jeu dans les concertations, en particulier les variables propres au « terrain politique » (Walker et Hurley, 2004: 748).

Dans la deuxième moitié des années 2000, une diversification des manières d'engager le problème est encore à l'œuvre. La nouvelle frontière ne consiste plus tellement à établir l'intérêt de telle ou telle variable. Elle consiste désormais à savoir aborder une large palette de variables. La solution la plus empruntée consiste à revisiter les découpages classiques entre familles de variables (Edelenbos et Klijn, 2006 et Ansell et Gash, 2007). Dans ces travaux cependant, une « hyper-variable » tend à dominer mécaniquement les autres, le plus souvent une variable qui couvre tous les effets endogènes ou interactifs du processus. En parallèle, on observe une autre tendance qui consiste à revenir à des analyses fondamentalement qualitatives, mais menées avec le souci permanent de bien départager et suivre quelques grandes variables (par exemple : Wolf-Powers, 2010).

### **1.3 Quantifier la concertation : comment ?**

Mener une démarche de quantification des variables en jeu dans des processus locaux, sur la base d'informations obtenues sur le terrain, cela demeure une entreprise originale, même si la conduite d'analyses descriptives quantitatives dans des conditions non expérimentales est en émergence, notamment avec le développement de l'économie comportementale (McComas et al, 2009 : 412). Les bases d'informations sur les processus de négociation locaux sont rares et la plupart du temps incomplètes. Pour obtenir rapidement de l'information quantifiable, les méthodes déclaratives directes sont le plus souvent utilisées. Il s'agit de faire dire à des participants leur appréciation sur le niveau auquel s'est située telle ou telle variable dans le cadre de la concertation à laquelle ils ont participé. Ce recueil de déclarations peut se faire selon plusieurs variantes, comportant chacune des subtilités d'interprétation (Cho et al, 2005). Concernant les processus participatifs, il est souvent fait usage d'« Analytical Hierarchy Process » (AHP) (Strager et Rosenberger, 2006 : 81 ; Ananda et Herath, 2008), ou de « Likert-scale questions » (Cho et al, 2005 : 39 ; Thomson et

al, 2007 : 23), ou encore de traitements par tests non paramétriques (Garmendia et Stagl, 2010: 1717).

Une investigation prolongée sur le terrain permet normalement de constituer une base d'informations plus exhaustive que ce que peuvent fournir ces approches déclaratives directes. Cela peut permettre de prendre en compte beaucoup plus que les seules appréciations directes des protagonistes sur le niveau (élevé ou faible) de tel ou tel variable. Il faut néanmoins ordonner avec méthode toutes ces informations recueillies sur le terrain, avant d'en dresser une « comptabilité » précise. Ainsi, la méthode de quantification présentée dans cet article s'appuie toujours sur de volumineux tableaux listant des informations sélectionnées avec soin. Une méthode de quantification indirecte passe généralement par les quatre étapes suivantes :

*1e étape:* Sélection des informations pertinentes pour calibrer le paramètre en question ;

*2e étape:* Mise au point de critères appropriés à la quantification d'un tel paramètre, et à partir de là, mise sur pied d'une échelle de notation des données ;

*3e étape:* Attribution de notes aux données pertinentes en fonction de l'échelle de notation ;

*4e étape:* Synthèse des notes attribuées.

## **2. La quantification indirecte d'une variable : le cas des *attachements* des parties prenantes d'une concertation**

Beaucoup des variables internes aux processus de concertation ne peuvent être appréhendées seulement à travers ce qu'en disent les protagonistes de la concertation *ex post*, ou de ce qu'ils ont dit à ce sujet *durant* la concertation. Car en concertation, la prise de parole est toujours en partie stratégique, en partie performative, en partie exploratoire. Cela est particulièrement vrai si l'on s'intéresse par exemple aux *attachements* des différentes parties prenantes de la concertation, attachements qui se « cachent » derrière les discours de circonstance. Nous retenons donc cet exemple de la variable *attachement* pour la présentation qui va suivre. Il est recommandé face à ce genre de variable – dans la mesure du possible – d'appliquer une méthode de quantification indirecte.

### **2.1 La notion d'attachement**

Nous avons cherché à situer sur une échelle graduée jusqu'où allaient les attachements des différentes personnes impliquées dans la concertation. Dans nos cas d'étude, on a pu observer en effet qu'en deçà des options de gestion que ces personnes attaquent ou défendent, ce qui les pousse à s'engager, ce sont des *attachements*<sup>1</sup>. Bien que personnels, les attachements d'un protagoniste lui semblent mieux respectés par certains projets collectifs plutôt que par d'autres. Il y a tout lieu dès lors, pour les tenants de certains attachements, de porter et de défendre avec d'autres des propositions de gestion collectives qui cadrent plutôt avec leurs attachements, et aussi avec les stratégies d'intervention qui sont les leurs. C'est pourquoi ces attachements personnels se traduisent le plus souvent sous la forme de *prises de position*, de *messages*, choisis avec soin (Forester, 2007 ; Harvey, 2009: 148)<sup>2</sup>. C'est essentiellement ceux-là que l'histoire retiendra, et dont les traces formelles subsisteront. Mais ces *prises de position* ne sont pas leurs *attachements*, ils ne sont que le moyen retenu pour les défendre. Il faut parvenir à retourner à ce qui motive cette prise de position, ce à quoi les protagonistes de la concertation étaient véritablement attachés.

## 2.2 Les grands aspects débattus

Pour se pencher de manière quantitative sur les attachements des diverses parties prenantes, il fallait maîtriser d'abord le contenu des débats. Pour cela, nous nous sommes donné comme premier objectif d'obtenir une liste des *grands aspects* autour desquels ont tourné les débats, aspects sur lesquels les parties prenantes se sont vivement et longuement départagé. Ce travail intermédiaire nous a conduit à observer que l'on retrouvait les mêmes grands aspects débattus dans nos différents cas de concertation<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Si ce terme d'*attachement* est rare dans la littérature francophone, il est plus présent dans la littérature anglo-saxonne (voir par exemple : Forester, 2007).

<sup>2</sup> Forester (2007): "Mediators realise that all parties' claims are selective, that parties often care about even more than they say".

Harvey (2009: 148): "strategic, success-oriented speech simulates communicative language to achieve an ulterior purpose and influence others".

<sup>3</sup> Les grands aspects débattus dans le cadre de concertations territoriales autour de la gestion des déchets sont, par ordre d'importance décroissante :

- 1- L'équilibre du territoire, par la répartition de la charge de gestion entre les différentes zones du territoire ;
- 2- Les perspectives techniques concernant (isolément) chaque segment éventuel de la filière de gestion ;
- 3- Les questions de logistique, de prévision, concernant la filière dans son ensemble (complémentarités) ;
- 4- Les impacts sanitaires et environnementaux de la filière ;
- 5- L'investissement aux marges de la gestion traditionnelle (démarches vers l'amont, démarches « qualité ») ;
- 6- L'information et les échanges entre le syndicat et les publics extérieurs au syndicat ;
- 7- Les coûts, compensations et rentabilité, incluant notamment les questions de finance et d'incitation financière.

## 2.3 Les attachements des parties prenantes sur les grands aspects débattus

Pour tous les protagonistes, nous avons cherché à situer alors quels étaient leurs attachements propres sur chaque grand aspect. Nous avons procédé de la façon suivante<sup>4</sup> :

- a. Nous avons rassemblé les informations qui pouvaient nous servir à dégager des *marques d'attachement* chez les protagonistes. Que sont ces *marques d'attachement* qui vont nous permettre de calibrer les attachements des parties prenantes de la concertation ? Elles doivent être des informations révélatrices des préférences des agents, des données qui seraient donc abstraites du travail de communication stratégique des agents. Les *marques d'attachement* sont ainsi plutôt rares au cours d'une concertation, mais elles surviennent lorsqu'un certain nombre de conditions sont réunies. En un mot : lorsque les protagonistes n'ont guère d'autres possibilités ou intérêts que de révéler une partie de leurs attachements. On note d'ailleurs par rapport à cela que la non intervention de la part d'un protagoniste est plus souvent révélatrice que l'intervention (et l'action bien plus souvent révélatrice que le verbe). Les protagonistes évoquant plus volontiers ce qu'ils ont voulu et obtenu, plutôt que ce qu'ils ont accepté de ne pas obtenir.
- b. Sur chacun des grands aspects séparément, nous avons relu toutes les informations dévoilant des marques d'attachements. Au terme de ce balayage, nous avons retenu les séries de marques d'attachement qui ressortaient comme étant les plus diamétralement opposées. A chaque fois, nous avons trouvé deux séries de marques d'attachement radicalement opposées, qui définirent les extremums du spectre des attachements (sur une échelle allant de -1 à 1), et cela pour chaque grand aspect débattu.
- c. Connaissant alors les bornes extrêmes du spectre des attachements sur chacun des grands aspects débattus, nous avons alors pu, pour chacun d'entre eux, élaborer une graduation d'un extremum à l'autre, soit une *échelle de placement* des marques d'attachement. Cette échelle

---

<sup>4</sup> Pour donner un ordre de grandeur, ce travail de mesure des attachements des parties prenantes sur les grands aspects débattus, s'inscrit dans des tableaux équivalents à 100 pages type Word pour le cas 1, 124 pages pour le cas 2, et 177 pages pour le cas 3.



pouvait servir à révéler une information que l'on peut évoquer comme suit : « la marque d'attachement de tel protagoniste, dans telle situation de concertation, penche-t-elle à peine/ un peu/ beaucoup/ complètement vers tel extremum plutôt que vers l'autre extremum » ? Pour pouvoir être opérationnelles, les échelles de placement se devaient d'être, en vérité, nettement plus affinées que cela (cf. Berthomé, 2001 : Annexe 5).

- d. Les attachements des protagonistes ne pouvaient être calibrés seulement en fonction de ces *échelles de placement*. Il nous fallait mobiliser aux côtés du critère de *place* ou de *placement*, un second critère de *poids* de cette même marque d'attachement. Car sans cela, on ne pouvait pas savoir dans quelle mesure une marque d'attachement, quelle que soit sa *place*, était représentative des attachements du protagonistes en question sur l'ensemble de la concertation. Il nous fallait donc établir une *échelle de pondération*, qui, heureusement, pouvait rester la même pour tous les grands aspects débattus, à la différence des *échelles de placement*. Le critère de *poids* servait donc à mesurer l'importance relative d'une marque d'attachement d'un protagoniste par rapport à ses autres marques d'attachement. Pour parvenir à approcher cette mesure, chaque marque d'attachement a fait l'objet d'une pondération appuyée sur un gradient d'importance (de 0 à 1), selon si, pour le protagoniste concerné, ce que recouvrait cette marque d'attachement était primordial (vers 1), substantiel sans être trop sensible (vers 0,5), ou accessoire, servant par exemple à défendre d'autres attaches plus profondes (vers 0,1)<sup>5</sup>.
- e. Nous avons procédé à l'agrégation des notes (de *placement* et de *poids*) :
- \_ Si un protagoniste n'a pas révélé son attachement véritable sur un grand aspect, et cela durant toute la période, on a conclu qu'il n'y était pas vraiment attaché, et que ce n'était pas au moyen de ce grand aspect que l'on pouvait en apprendre davantage sur ses attachements.

---

<sup>5</sup> Dans le détail, pour arrêter la note de *poids* de chaque marque d'attachement (entre primordial vers 1 et accessoire vers 0), nous nous sommes tenu à une notation indexée sur quatre référents :

- 1) L'ensemble des marques d'attachement du protagoniste, plus précisément *le sens de son engagement dans l'ensemble* ;
- 2) *Le contexte dans lequel une marque d'attachement s'est faite jour*. En effet, une marque d'attachement sur un aspect donné n'a pas la même significativité selon qu'elle est émise alors qu'il est convenu de parler de cet aspect, pour dire tous à peu près la même chose, ou pas.
- 3) *La manière dont est révélée une marque d'attachement compte*. Les actes les plus éprouvants à produire pour un protagoniste sont souvent ceux qui signalent le plus nettement jusqu'où vont ses attachements.
- 4) *Les marques d'attachement repérées en cours de concertation* sont davantage révélatrices que les marques d'attachement « tardives », car ces dernières composent déjà avec des acquis de la période de concertation.

\_ Si un protagoniste ne s'est dévoilé qu'une fois sur un grand aspect, on fait du *poids* attribué à la marque d'attachement en question, le *poids d'ensemble* accordé à cet aspect par le protagoniste. La *place* de son unique marque d'attachement situe donc directement l'« extrémisme » ou le « consensualisme » de ce protagoniste sur cet aspect là, c'est à dire son *placement d'ensemble* sur cet aspect.

\_ Si un protagoniste a du révéler à plusieurs reprises des marques d'attachement sur un même grand aspect, on se sert alors de la notation détaillée du *poids* de chacune de ses marques d'attachement pour accorder à la *place* de chacune le *poids* qui lui correspond<sup>6</sup>.

f. Pour chacun des protagonistes de la concertation, nous savons désormais les grands aspects sur lesquels ils s'étaient engagés, à quelle *place* se situaient leurs préférences sur chacun de ces grands aspects (par leurs *placements d'ensemble*), et l'importance que prenait à leurs yeux un grand aspect par rapport à un autre (en comparant leurs *poids d'ensemble*).

L'obtention et la mise au clair de ces attachements des protagonistes sur les différents aspects débattus nous ont permis de nous apercevoir de plusieurs choses, et notamment :

g. Certains protagonistes avaient quasiment les mêmes attachements (à 0,01 près), ils ont pu être considérés comme représentant une même *partie prenante* de la négociation.

h. Nous nous sommes aperçu surtout que lorsqu'une partie prenante manifestait un placement noté par un signe (soit positif, soit négatif) sur un grand aspect en débat, ses autres placements sur les autres grands aspects gardaient très souvent le même signe. Nous avons donc des parties prenantes qui se positionnaient à répétition d'un bord du spectre des notes, et d'autres parties prenantes qui se positionnaient avec constance de l'autre bord du spectre des notes. Cela laissait clairement envisager la possibilité de différencier des groupes de parties prenantes, ces groupes pouvant être définis sur la base de la proximité et de la constance dans le placement de leurs attachements. De véritables tendances permettant de regrouper les parties prenantes se dégageaient-elles à partir de ces attachements calibrés ? Pour y voir clair, nous avons entré toutes nos résultats quantitatifs dans des tableaux *Excel*, puis procédé à un test. Ce test posait une question simple : *quelle était la probabilité avérée pour qu'une partie prenante exprime, sur un aspect qui lui tenait à cœur, un attachement qui ressemble*

---

<sup>6</sup> « *Placement d'ensemble* d'un protagoniste sur un grand aspect en débat » = « somme des produits de leurs *placements* (ou *places*) avec leur *poids* respectifs, le tout divisé par le *poids d'ensemble* attribué par ce protagoniste à ce grand aspect en débat ».

*davantage à celui de l'autre groupe plutôt qu'à celui de son groupe d'appartenance ?* La série des tests que nous avons conduits montre de très faibles niveaux d'occurrence de placements « contre nature » (Berthomé, 2011 : Annexe 6), confirmant nos observations qualitatives selon lesquelles des mouvements de regroupement des parties prenantes derrière certains messages étaient perceptibles à l'échelle de l'ensemble de la concertation. Ce test confirme le classement des parties prenantes en deux groupes, chacun mu par des attachements sensiblement différents.

### **3. La difficile quantification de variables fortement subjectives : le cas des *rapports de force* en concertation**

Durant les années 90, les chercheurs ont pu suivre de nombreux processus territoriaux de projection présentés comme collaboratifs. Les choix y demeuraient discutés parfois de manière dure, en partie obscure, régulièrement conflictuelle. Cela a amené de nombreux auteurs de référence tels que Healey, Flyvbjerg ou Forester, à revenir sur l'asymétrie des pouvoirs de négociation entre les participants (cf. Gibbens, 2008 : 26 à 29 ou Ataöv, 2008 : 834 à 836). Malgré cela, la préoccupation pour la question de la répartition effective des pouvoirs de négociation entre les participants dans les concertations continue à ne faire l'objet que de très peu d'applications minutieuses, comme le notent : Webler et Tuler (2002 : 179) ou Braun et Schultz, (2010 : 404 et 415).

#### **3.1 Des rapports de considération**

L'attitude communicationnelle d'un groupe de parties prenantes repose sur des ressorts plus complexes que ses seuls attachements. Elle dépend d'une combinaison de variables parmi lesquelles la considération qu'ont les groupes les uns envers les autres, et le besoin de trouver un accord, prennent aussi une place importante. Au cœur de cette relation par messages interposés, un facteur comme le *rapport de force* jouerait donc un rôle important. Barbier (2005 : 161 et 172) en donne quelques exemples dans le domaine de la gestion des déchets. Chaque fois que des

parties prenantes parviennent à poser différemment le rapport de force, les messages s'en ressentent (Van Kleef et al, 2006 ; Overbeck et al, 2010). Mais sur le terrain comme dans la littérature, il apparaît que le jeu des rapports de force dans la conformation des messages n'est pas sans subtilités :

Premièrement, il est très important de marquer qu'au-delà du fait que le rapport de force n'est jamais parfaitement équilibré, les groupes ne voient pas, et ne se saisissent donc pas du rapport de force de la même manière. Chaque groupe est attentif à un certain nombre de vecteurs du rapport de force (respectabilité de l'orateur, popularité de ses propositions, robustesse technique de celles-ci, etc.), pas forcément les mêmes vecteurs que ceux qui préoccupent les autres groupes. Cela justifie de parler plutôt au pluriel de *rappports* de force.

Deuxièmement, la littérature contemporaine semble montrer que la tournure des évènements communicationnels (tournure conflictuelle ou collaborative) ne dépendrait pas tant du niveau du rapport de force, que des perceptions sur le rapport de force, et de ce que les agents en font (Bester et Wärneryd, 2006 ; Sanchez-Pages, 2009). Ces résultats ont l'intérêt de pointer l'importance des perceptions distinctes des groupes sur le rapport de force. Il s'agit de concevoir des rapports de force *subjectifs*.

Troisièmement, Flyvbjerg (1998) met en avant l'idée que le pouvoir permet de déterminer ce qui compte comme connaissance. Les approches contemporaines du pouvoir lui prête en effet trois dimensions, dont la dernière est l'aptitude à contrôler et disséminer des idées susceptibles de re-façonner les représentations et les préférences des autres (Culley et Hughey, 2008 : 102). Cette mise en interdépendance entre les rapports de force et les rapports aux connaissances ouvre des horizons. Nos observations de terrain semblent en effet indiquer qu'en retour, ce qui compte comme connaissance peut déterminer qui détient le pouvoir. Cela est peut être particulièrement sensible dans le domaine des déchets, domaine perçu comme très technique, et dans le cadre de processus participatifs, où l'on sait que les experts acquièrent du pouvoir (Davoudi, 2006 ; Ferrando y Puig, 2008). Il est important de rappeler également ici le caractère exploratoire du processus dans lequel les protagonistes se situent. Pour toutes ces raisons, les groupes se doutent bien qu'il sera difficile de ne pas compter sur telle ou telle partie prenante puissante. Mais cela, pas seulement parce que celle-ci a les moyens de se faire entendre (le *rapport de force* lui est favorable), mais aussi, parce que les raisons qui sont les siennes méritent en partie d'être entendues (effet de la valeur accordée à ses messages). De là, on en conclue que ce n'est pas

qu'un pur rapport de force qui entre en ligne de compte dans la formation des messages. Plus qu'asymétriques, plus que croisés, plus que subjectifs, les rapports dits « de force » jouent en vérité comme des rapports appréciatifs, qui ne sont pas seulement subis comme des fatalités. Plus que de rapports de force, en concertation, il est finalement plutôt question de *rappports de considérations*<sup>7</sup>.

Cela reste un sérieux pas à franchir d'obtenir sans contradictions une connaissance fiable sur les niveaux de considération en jeu lors de confrontations pluripartites (Sanchez-Pages, 2009)<sup>8</sup>. Ce pas est très rarement franchi. Du coup, les propositions faisant mention de cette variable restent souvent générales ou tendancielle.

### 3.2 Les marques de considération relevées

Pour toutes les parties prenantes retenues, nous avons cherché à mesurer la considération qui leur avait été accordée durant la concertation en procédant de la façon suivante :

- a. Nous avons d'abord rassemblé toutes les données qui semblaient révéler de la considération de la part d'une ou plusieurs parties prenantes à l'égard d'une ou plusieurs autres. Toutes ces données témoin ont été reliées aux parties prenantes dont elles pouvaient informer le niveau de considération.
- b. La masse des données témoin collectées se révélait imposante. De nombreux événements de concertation semblaient en effet pouvoir témoigner d'une marque de considération, sans que l'on sache dire assurément si c'était une marque de considération qui méritait d'être comptabilisée ou pas. En l'état, cette masse de données était donc impropre à une comptabilité justifiée et explicite. Il fallait y opérer une sélection afin d'en retirer les données témoin les plus représentatives et fiables. Deux filtres ont servi à opérer cette sélection.
- c. Un premier filtre venait en réponse au problème de la contradiction entre certaines données. Comme on pouvait s'y attendre, les appréciations des différents protagonistes sur la considération accordée à telle ou telle partie prenante n'étaient pas toujours en accord les

---

<sup>7</sup> Nous ne donnons aucune connotation positive à ce terme de considération. Ce terme renvoie comme un miroir les réalités que Ollivier-Trigalo et Rui (2002 : 84) présentent comme des marques de « disqualification croisée ». La considération ferait ainsi le décompte en positif des gains de considération, là où la « disqualification » fait le même décompte mais en négatif.

<sup>8</sup> «Strengths and power can be difficult to observe and measure, it is likely that parties hold private information over them. Moreover, parties have clear incentives to misrepresent their strength in order to obtain an advantage in the bargaining table» (Sanchez-Pages, 2009 : 2).

unes avec les autres. Même les différentes données témoins rapportées par un même protagoniste n'étaient pas toujours compatibles entre elles<sup>9</sup>.

Le *filtre de contradiction* opère d'une façon apparemment simple, qui s'est avérée efficace : *il consiste à ne retenir que certaines données témoin, celles qui signalent un niveau de considération « positif » pour une ou plusieurs parties prenantes*. Un certain nombre de données témoin signalait une non considération, ou une perte de considération. Ces marques « négatives » avaient tout autant d'intérêt que les données témoin signalant des marques de considération « positives ». Sauf que nous étions sûrs qu'en opérant une notation des marques « positives » et des marques « négatives » sur un même plan, des distorsions seraient massivement introduites dans notre calibrage<sup>10</sup>. Une première condition pour pouvoir pratiquer une comptabilité lisible et uniforme était donc de laisser dans l'ombre les unes ou les autres ; nous avons attribué ce « rôle de l'ombre » aux données témoin « négatives »<sup>11</sup>. La seconde condition était justement que ces données témoin « de l'ombre » jouent tout autant leur rôle que celles qui allaient figurer dans les tableaux de calibrage. Nous avons alors conservé dans les tableaux de calibrage les seules marques « positives » qui reflétaient le mieux la considération accordée à la partie prenante, au regard de l'ensemble des données témoin, en particulier en ne trahissant pas les marques « négatives »<sup>12</sup>. Cela veut donc dire que bon nombre de marques « positives » sont elles aussi restées dans l'ombre. Les marques « positives » restantes jouant finalement le rôle de faire valoir pour l'ensemble des données témoin fiables.

- d. Un filtre complémentaire venait en réponse au problème de fiabilité des données témoin, car le *filtre de contradiction* n'éliminait pas à lui seul toutes les données témoin impropres au

---

<sup>9</sup> Les interviewés prenaient rarement en compte toutes les parties prenantes actives. Ils partageaient donc le « gâteau » de la considération entre moins de parties prenantes qu'il n'y en avait eu « autour de la table ». De plus, les hiérarchies ou les niveaux de considération qu'ils annonçaient n'étaient pas toujours en accord avec leur discours qualitatif par ailleurs.

<sup>10</sup> Notamment parce que la considération ne se manifeste pas toujours sous la forme de « vases communicants » (ce que les uns gagnent en considération, les autres le perdent). Certaines marques de considération « positives » ou « négatives » envers une partie prenante faisaient également face à plusieurs marques de considérations allant dans le sens contraire. Il était hasardeux de croire que les unes compensaient parfaitement les autres.

<sup>11</sup> On peut ajouter ici que les données témoin « négatives » étaient plus sujettes à des appréciations divergentes de la part des protagonistes, alors que les marques de considération « positives » étaient plus consensuelles. Il semble en définitive plus facile pour les protagonistes de reconnaître les « coup de force » plutôt que les « moments de faiblesse », les personnes qui « connaissent le sujet » plutôt que ceux qui n'y connaissent pas grand chose.

<sup>12</sup> Régulièrement, quand l'interprétation d'une marque « positive » conservée dans le tableau de calibrage pouvait conduire à surévaluer la considération accordée à la partie prenante en question, il nous est arrivé de lui accoler une marque « négative », comme un rappel à prendre en compte lors de la notation.

calibrage. Les données témoin qui restaient problématiques évoquaient des situations rencontrées au cours de la concertation, situations vis-à-vis desquelles les protagonistes n'abordaient pas de la même manière la question de la considération accordée à une partie prenante. Si le *filtre de contradiction* n'avait pas mis en retrait ces données témoin, c'est qu'en ce qui les concernait, on ne pouvait pas retrouver une ou quelques marques de considération compatibles qui restituaient bien l'ensemble des appréciations des protagonistes, sans en ignorer aucune<sup>13</sup>.

L'usage du *filtre de fiabilité* demandait de *replonger dans le détail de nos informations, en dehors de nos données témoin sur les considérations, pour discerner ce qui pouvait être décidé les concernant*. Plusieurs cas de figure sont alors possibles. Mais globalement, on peut dire que les situations où les rapports de considération sont véritablement mis en jeu sont celles où « il y a quelque chose à basculer ». De ce fait, l'enjeu est palpable pour beaucoup de protagonistes, qui se montrent particulièrement attentifs. Il y a donc *possibilité d'obtenir des témoignages qui, étant nombreux et affûtés, permettent de connaître plus de faits, de confronter davantage de raisonnements, et au final de pouvoir éprouver les données témoin sur les considérations qui sont fiables, et celles qui ne le sont pas*. Les autres situations, celles qui concentrent peu l'attention, ne nous fournissent pas autant d'informations sur les rapports de considération. Ou bien parce qu'ils restent stables, ou bien parce qu'ils sont méconnus ou indistincts pour presque tous les protagonistes. Dans un cas comme dans l'autre, on ne perd finalement pas tellement d'informations utiles en n'étant pas en mesure de les prendre en compte.

C'est ainsi que nous avons sélectionné et mis en ordre, pour chaque partie prenante, les marques de considération finalement relevées pour réaliser la quantification de la considération à leur égard.

### **3.3 La mesure des niveaux de considération pour chaque partie prenante**

---

<sup>13</sup> Il faut bien noter qu'il s'agit à ce stade, pour l'essentiel, de situations où les niveaux de considération en jeu sont faibles. En effet, plus les niveaux de considération en jeu sont perçus comme élevés par de nombreux témoins (que ce soit en « négatif » ou en « positif »), plus il est rare qu'un protagoniste isolé nie complètement ce que la plupart des autres ont vu comme une évidence.

Sur la base des données témoin relevées et classées, il fallait définir en vertu de quelles échelles et de quels protocoles nous allions opérer pour quantifier le niveau de considération pour chacune des parties prenantes.

Nous voulions obtenir des résultats quantifiés au sujet des trois marqueurs cardinaux des rapports de considérations :

- ♦ La valeur attachée au geste qui témoigne de la considération (le *geste*) ;
- ♦ La profondeur de la considération accordée à cette occasion (la *profondeur*).
- ♦ Les pratiques de chaque partie prenante lorsqu'elle use de la considération en sa faveur, dans un rapport particulier avec la considération qu'elle accorde aux parties prenantes auxquelles elle s'oppose (le *rapport*).

e. Par le *geste*, on prend en compte par qui, comment, et pour quelles raisons, une marque de considération a été adressée à une ou des parties prenantes. Si le *geste* de considération a retenu l'attention de tous, si les auteurs de cette marque de considération sont eux même l'objet d'une grande considération, si ces personnes sont nombreuses et non pas une poignée, et si leur marque de considération prend une forme indéniable, ferme, profonde, que cette marque de considération est délicate à produire, alors le *geste* est fort (sa note peut dépasser 0,6 ; jusqu'à s'approcher de 1). Si la marque de considération semble moins nettement marquer les esprits et le cours des évènements, mais touche toujours une vaste audience, impliquant des parties prenantes peut être plus secondaires mais encore assez nombreuses, le *geste* est simplement reconnu comme significatif (sa note varie entre 0,2 et 0,6). Enfin, si le *geste* est passé plus inaperçu, mettant en relation moins de protagonistes, s'il demeure attaché à une situation de concertation particulière ou à des paramètres plus singuliers, alors le *geste* est considéré comme étant plus anecdotique (sa note varie entre 0 et 0,2)<sup>14</sup>.

f. Par la *profondeur*, on calibre au regard de chaque donnée témoin jusqu'où est allée la considération accordée. Si c'est une considération sans retenue, reconduite et supportée par de nombreuses raisons, l'appoint en terme de considération est exceptionnel (sa note peut dépasser 0,6 ; jusqu'à s'approcher de 1). Ce cas de figure se produit rarement. La plupart du temps, la considération est bien présente, mais elle est loin d'être aussi complète. Des signes plus ou moins avancés d'écoute, d'égards, ou de relance vis-à-vis de la partie prenante en

---

<sup>14</sup> Dans l'ensemble du tableau de calibrage, nous avons constaté que la force du *geste* ne faisait pas vraiment polémique entre les protagonistes. En général, tous reconnaissent de concert qu'un *geste* est un *geste* fort, ou un *geste* significatif, ou au contraire un *geste* plus anecdotique.



question peuvent être relevés. Mais ils ne sont pas omniprésents ni intangibles. Dans tous ces cas là, le niveau de considération est notable (sa note varie entre 0,2 et 0,6). Si enfin il s'agit d'une considération à la marge, sur des points de débats mineurs, une considération trop momentanée pour révéler un véritable intéressement à ce dont une partie prenante adverse est porteuse, le niveau de considération sera plus dérisoire (sa note variera entre 0 et 0,2).

Calibrer la *profondeur* de la considération accordée à une partie prenante dans une occasion donnée comporte une difficulté supplémentaire. On peut constater en effet que cette appréciation sur la profondeur de la considération acquise par une partie prenante peut être variable selon la personne qui en juge, selon les attachements de celle-ci. Prenons un exemple : pour dépasser les blocages, un pool restreint de parties prenantes d'un groupe fait la proposition d'un système de gestion plus consensuel que ce qu'elles proposaient auparavant ; cela, à la suite d'un véritable travail projectif. Tous les protagonistes y verront certainement un *geste* significatif. Mais ils ne s'entendront probablement pas vraiment sur la *profondeur* de la considération gagnée à cette occasion par ce pool de parties prenantes. Car les parties prenantes ayant des attachements assez proches de ce pool de parties prenantes seront plus naturellement tentées de croire que cet effort hors norme leur vaut une grande considération, même de la part de leurs adversaires. Les parties prenantes dont les attachements diffèrent seront par contre moins sensibles à la qualité des propositions faites par ces parties prenantes, et seront donc généralement plus modérées dans leur appréciation du gain de considération qui vient d'être réalisé à cette occasion par ce pool de parties prenantes<sup>15</sup>. Pour cette raison, il a semblé nécessaire de départager les niveaux de considération rattachés à une partie prenante par d'autres parties prenantes selon que celles-ci font partie de son groupe d'appartenance (*profondeur a*), ou pas (*profondeur b*).

- g. Dans nos trois cas d'étude, *geste*, *profondeur a* et *profondeur b*, nous permettent de calculer la *considération d'ensemble* pour chaque partie prenante, telle qu'elle est vue par les membres de son groupe d'appartenance (*C a*), et telle qu'elle est vue par les membres de

---

<sup>15</sup> La plupart du temps, ce sont les membres de son propre groupe d'appartenance qui accordent les plus grands gains de considération à une partie prenante à l'occasion d'un événement donné. Dans certaines conditions cependant, par exemple lorsque la marque de considération porte sur des questions qui relèvent davantage des attachements de l'autre groupe, ce peut être l'inverse.

l'autre groupe (*C b*). Il s'agit de sommes pondérées des marques de considération relevées à son endroit<sup>16</sup>.

- h. Par *le rapport*, on déborde la question de *la mesure* des considérations pour les parties prenantes (*C*), car il est très important d'avoir aussi des repères chiffrés quant au comportement des parties prenantes par rapport aux niveaux de considération perçus. Les protagonistes ont ou acquièrent une certaine *familiarité* les uns vis-à-vis des autres, et cela se ressent au cours de la concertation. Par exemple, ils gagnent une certaine connaissance de l'état de la situation de gestion, situation qui sous tend les revendications des uns et des autres. Ils se forgent ainsi leur propre idée sur le niveau de considération que les revendications des autres méritent, si elles sont fondées ou pas. C'est à partir de cela qu'ils forment leurs choix d'intervention. Selon la manière dont ils usent de la *familiarité* qu'ils ont (ou pas) avec les parties prenantes du groupe averse, c'est autant de *rapports de considération* différents dans lesquels ils s'inscrivent. Quatre types de rapports sont possibles à tous moments : soit les groupes se comportent avec familiarité l'un envers l'autre, soit un seul est familier mais l'autre pas (et inversement), soit aucun des deux groupes ne se montre familier vis-à-vis de l'autre.

Le calibrage du *rapport* retrace à l'échelle de l'ensemble de la concertation dans quelles proportions une partie prenante a pratiqué un rapport de considération plutôt que les autres. Les occasions où s'illustre de manière significative une forme d'inscription dans un rapport de considération donné sont créditées d'une note qui se situe entre 0,01 et 0,1. Mettons par exemple que nous tâchions de calibrer une occasion qui serait du type : « série de réunions de travail pluripartite ». On peut être devant une série de réunions intenses, avec des prises de contact en parallèle par mail ou par téléphone. Le plus important est alors de savoir si à cette occasion, la partie prenante étudiée dévoile de manière tangible, répétée, son penchant à se placer dans un rapport de considération donné<sup>17</sup>. Si oui, alors la note attribuée à ce rapport de considération à cette occasion-là sera élevée (proche de 0,05, quelques fois allant vers 0,1). Mais on peut faire face à des occasions de confrontation plus isolées, avec moins d'enjeu. Le plus important reste toujours de savoir si même dans ces occasions moins décisives, la partie

---

<sup>16</sup> « *Considération d'ensemble* pour une partie prenante » = « somme des produits des *gestes* de considération avec les *profondeurs* de considération qui leurs correspondent ».

<sup>17</sup> Peu de parties prenantes se cantonnent à une seule manière de s'inscrire dans le débat. Leur attitude dépend certainement des aspects en débat, de qui elle a en face d'elle, des conditions préalables de la négociation, etc. D'où, en général, une diversité des rapports de considérations pratiqués par une même partie prenante (voir la conclusion).

prenante en question n'a pas témoigné une manière de s'inscrire fortement dans un rapport de considérations donné. Si c'est bien le cas, la note attribuée à cette occasion-là peut être située entre 0,01 et 0,05.

## Conclusion

La méthode indirecte de quantification de variables internes aux processus de concertation présentée dans cet article ouvre sur trois types de résultats intéressants.

Des **résultats intermédiaires** tout d'abord, c'est-à-dire des résultats qu'il est nécessaire d'obtenir pour pouvoir parvenir par la suite à quantifier une variable. C'est ce que l'on a pu observer par exemple lors du travail sur les attachements des parties prenantes (2.2), lorsqu'on a pu dégager une liste fermée des grands aspects débattus dans nos trois cas de concertation.

Des **résultats à un niveau agrégé** ensuite, c'est-à-dire des repères qui permettent de « prendre de la distance » par rapport aux événements ponctuels et marquants des processus de concertation. Plusieurs exemples de ce type de résultats peuvent être donnés en cascade :

- ☒ Nous avons départagé les parties prenantes en deux groupes (2.3.g et h), la connaissance des extremums des échelles de placement clivant les parties prenantes, et permettant efficacement d'établir le corpus des attachements caractéristiques d'un groupe, et le corpus des attachements caractéristique de l'autre groupe.
- ☒ Nous connaissions par ailleurs la considération reconnue à chacune des parties prenantes par son groupe d'appartenance ( $C a$ ) et par l'autre groupe ( $C b$ ) (voir 3.3.g et h). On peut sommer ces niveaux de considération pour obtenir les estimations des membres des groupes sur leur niveau de considération groupé, et sur le niveau de considération que leur groupe reconnaît à l'autre groupe de parties prenantes. On normalise ensuite ces résultats sur une base 1 (voir **Tableau A**). À partir de ces résultats, on peut aborder des aspects fondamentaux du jeu de

concertation : le fait que les groupes peuvent avoir des pouvoirs de négociation inégaux, et qu'ils peuvent avoir aussi une perception et un comportement différents vis-à-vis de ceux-ci.

- ☒ L'orientation des attachements des parties prenantes permet d'en rapprocher certaines. Cela amène naturellement une interrogation qui va au-delà de chaque partie prenante : à quel niveau se situent les attachements d'un groupe de parties prenantes pris dans son ensemble ? Cela, les observateurs des concertations ont beaucoup de mal à le cerner en partant de données qualitatives<sup>18</sup>. En plus, cette question se pose essentiellement lorsqu'il s'agit de comparer les attachements défendus par les groupes entre plusieurs cas d'étude. Or, pour se poser cette question au regard de plusieurs cas d'étude, il faut déjà avoir une base de comparaison transposable entre les cas d'étude, ce dont nous disposons. Les relevés quantitatifs qui précèdent permettent ainsi de répondre avec précision à cette question. L'attachement au niveau du groupe, celui qui va jouer à l'échelle de la concertation, n'est pas une moyenne pure et simple des attachements de chacun des membres du groupe. On peut l'approximer en revanche comme une synthèse de ces attachements pondérée par les considérations que les membres d'un même groupe ont, les uns pour les autres. C'est ainsi que, devant la parole des uns, la parole des autres membres du même groupe sera souvent éclipsée, laissant les premiers imposer plus fortement leur marque sur la ligne d'expression collective. Grâce à nos mesures sur la considération accordée à chacun des membres d'un groupe par ses « alliés », nous avons pu quantifier cette mesure (voir **Tableau A**).

---

<sup>18</sup> C'est naturel, puisque pour répondre à une telle question, il faut avoir claires à l'esprit les attachements de plusieurs dizaines de parties prenantes, et les relations tortueuses entre elles à l'échelle de toute la concertation

**Tableau A :**

**Repères quantifiés sur trois cas de concertation dans le domaine de la gestion des déchets**

<b>VARIABLE</b>	<b>Signification de la variable</b>	<b>CAS 1</b>	<b>CAS 2</b>	<b>CAS 3</b>
<b>Attachements du groupe 1</b>	<i>Voir partie 2</i>	<b>- 0,25</b>	<b>- 0,24</b>	<b>- 0,26</b>
<b>Attachements du groupe 2</b>	<i>Voir partie 2</i>	<b>0,26</b>	<b>0,22</b>	<b>0,32</b>
<b>Ecart entre les attachements</b>	<i>Ampleur du désaccord (Attachements du groupe 2 - Attachements du groupe 1)</i>	0,51	0,46	0,58
<b>Considérations pour le groupe 1 (selon le groupe 1 / groupe 2)</b>	<i>Voir partie 3</i>	<b>0,64 / 0,47</b>	<b>0,72 / 0,58</b>	<b>0,59 / 0,48</b>
<b>Considérations pour le groupe 2 (selon le groupe 2 / groupe 1)</b>	<i>Voir partie 3</i>	<b>0,53 / 0,36</b>	<b>0,42 / 0,28</b>	<b>0,52 / 0,41</b>
<b>Centralisation</b>	<i>Prise de positions des parties prenantes vis-à-vis des décideurs arbitres du débat</i>	<b>0,51</b>	<b>0,56</b>	<b>0,49</b>
<b>Décentralisation</b>	<i>Prise de positions des parties prenantes les unes vis-à-vis des autres</i>	<b>0,49</b>	<b>0,44</b>	<b>0,51</b>
<b>Rapports de considération décentralisés</b>	Deux groupes familiaux l'un de l'autre	0,121	0,097	0,133
	Deux groupes non familiaux	0,142	0,158	0,13
	Groupe 1 familial du groupe 2, pas l'inverse	0,1	0,066	0,13
	Groupe 2 familial du groupe 1, pas l'inverse	0,127	0,119	0,117

## Discussion

Les bases de données quantifiées sur les processus de négociation locaux sont rares, souvent incomplètes, ou se restreignent à des données dont les sources sont limitées (méthodes déclaratives). C'est pourquoi notre base de données constituée sur trois terrains d'étude demeure une ressource assez appréciable. A la lecture du tableau ci-dessus, on remarquera éventuellement l'hétérogénéité entre certains repères (cas des *considérations* par exemple), et parfois on sera surpris au contraire par leur homogénéité (cas des *attachements* et du rapport *centralisation/ décentralisation* par exemple). Cela peut conduire à envisager de nouvelles directions dans les recherches. Par exemple, en économie, le rapport centralisation/ décentralisation est souvent étudié (Alonso et al, 2008 ; Goltsman et al, 2009 ; Hörner et al, 2010). Mais vu le relatif équilibre constaté sur le terrain entre ces deux modalités, on pourrait s'intéresser aussi à une décomposition plus avancée du problème, en étudiant les sous-modalités décentralisées les unes par rapport aux autres par exemple.

A l'attention de ceux qui voudraient s'y engager, il nous semble souhaitable que ce genre d'entreprise de quantification indirecte soit conçue dès l'origine comme un instrument offrant des **résultats au service d'un projet plus vaste**. Car un tel travail de quantification est exigeant, ne serait-ce qu'en temps. L'enjeu concernant les variables de ces processus locaux est relativement modeste, et on ne dispose pas d'indice (de prix, d'investissements) qui pourrait être un révélateur efficace du niveau de ces variables (comme par exemple chez Noton et Elberg, 2011). Compte tenu de cela, il nous semble qu'un tel travail ne puisse en pratique se justifier que s'il sert un projet qui va au-delà. Nous voyons deux sortes de projets susceptibles de justifier un tel investissement :

- 1- L'exploitation économétrique ou statistique de ces données quantifiées pour répondre à une question sur laquelle les approches qualitatives ont montré des limites (c'est ce que nous avons fait, cf. Berthomé, 2011) ;
- 2- La mise à l'épreuve (des chiffres) d'une approche théorique fondée sur d'autres bases.

Dans ce sens, la quantification peut servir à revenir sur les approches qualitatives. On note en sens inverse que pour mener à bien un travail de quantification indirecte, il faut avoir acquis en

amont une connaissance qualitative suffisante sur le cas d'étude. La compréhension du contexte et du stade où en est rendu le processus de concertation, est par exemple mobilisée lors de la notation du critère de *poids* au 2.3.d, ou dans l'utilisation du filtre de fiabilité au 3.2.d. Un rapport mélioratif existe donc entre méthode de quantification indirecte, et maîtrise du cas d'étude sur un plan qualitatif.

## Remerciements

Je remercie l'Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME) qui a financé une grande partie du projet de recherche qui a donné lieu à cet article.

## Références

- Alonso, R., Dessein, W. et Matouschek, N. (2008) When Does Coordination Require Centralization ?, *American Economic Review*, 98 (1), 145-179.
- Ananda, J. et Herath, G. (2008) Multi-attribute preference modelling and regional land-use planning, *Ecological Economics*, 65 (2), 325-335.
- Ansell, C. et Gash, A. (2007) Collaborative Governance in Theory and Practice, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18, 543-571.
- Ataöv, A. (2008) Constructing Co-generative Search Processes: Re-thinking Urban Planning/ Making Urban Plans Actionable, *European Planning Studies*, 16 (6), 829-851.
- Barbier, R. (2005) Le monde du résidu : Pour une sociologie politique des objets, *Mémoire pour le diplôme d'habilitation à diriger des recherches en sociologie*, Université Paul Verlaine de Metz, Novembre 2005.
- Beierle, T. C. et Cayford, J. (2002) *Democracy in Practice. Public Participation In Environmental Decisions*, Washington DC, Resources For the Future Press.
- Berthomé, G-E-K. (2011) L'économie des concertations à l'heure du rééquipement controversé des territoires, *Thèse de Doctorat en Science Economique et Gestion de l'Environnement*, Université des Sciences de Liège.
- Bester, H. et Wärneryd, K. (2006) Conflict and the social contract, *Scandinavian Journal of Economics*, 108 (2), 231-249.
- Braun, K. et Schultz, S. (2010) "... A certain amount of engineering involved": Constructing the public in participatory governance arrangements, *Public Understanding of Science*, 19, 403-419.
- Callon, M., Lascoumes, P. et Barthe, Y. (2001) *Agir dans un monde incertain : Essai sur la démocratie technique*, Seuil.
- Carmona, M. et Sieh, L. (2008) Performance measurement in planning – towards a holistic view, *Environment and Planning C*, 26, 428-454.
- Cho, C-L., Kelleher, C. A., Wright, D. S. et Yackee, S. W. (2005) Second-Order Devolution and Welfare Reform Implementation, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 15, 31-54.

- Culley, M. R. et Hughey, J. (2008) Power and Public Participation in a Hazardous Waste Dispute: A Community Case Study, *American Journal of Community Psychology*, 41, 99-114.
- Davoudi, S. (2006) The evidence-policy interface in strategic waste planning for urban environments: the 'technical' and the 'social' dimensions, *Environment and Planning C*, 24, 681-700.
- Edelenbos, J. et Klijn, E-H. (2006) Managing Stakeholder Involvement in Decision Making: A Comparative Analysis of Six Interactive Processes in the Netherlands, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16 (3), 417-446.
- Ferrando y Puig, J. (2008) « Profane toi-même ! ». Construction et déconstruction de la légitimité de l'expression des profanes dans deux dispositifs participatifs, in *Le profane en politique. Compétences et engagement du citoyen*, Chap 3, L'Harmattan.
- Flyvbjerg, B. (1998) *Rationality and Power, Democracy in Practice*, University of Chicago Press.
- Forester, J. (2006) Making Participation Work When Interests Conflict, *Journal of the American Planning Association*, 72 (4), 447-456.
- Forester, J. (2007) Public Participation as Mediated Negotiation: Entangled Promises and Practises, *International Journal of Public Participation*, 1 (1).
- Garmendia, E. et Stagl, S. (2010) Public participation for sustainability and social learning: Concepts and lessons from three case studies in Europe, *Ecological Economics*, 69 (8), 1712-1722.
- Gibbens, M. (2008) The invisible director: An exploration of the role of power in intergovernmental communication on meaningful municipal integrated development planning, *Study for the Master of Town and Regional Planning*, University of Pretoria.
- Goltsman, M., Hörner, J., Pavlov, G. et Squintani, F. (2009) Mediation, arbitration and negotiation, *Journal of Economic Theory*, 144, 1397-1420.
- Harvey, M. (2009) Drama, Talk, and Emotion: Omitted Aspects of Public Participation, *Science, Technology & Human Values*, 34, 139-161.
- Hörner, J., Morelli, M. et Squintani, F. (2010) Mediation and Peace, Yale University, Cowles Foundation Working Paper, 1765.
- Koontz, T. M. (2005) We Finished the Plan, So Now What? Impacts of Collaborative Stakeholder Participation on Land Use Policy, *The Policy Studies Journal*, 33 (3), 459-481.
- Margerum, R. D. (2002) Collaborative Planning: Building Consensus and Building a Distinct Model for Practice, *Journal of Planning Education and Research*, 21, 237-253.
- McComas, J. J., Vollmer, T. R. et Kennedy, C. (2009) Descriptive Analysis: Quantification And Examination of Behavior - Environment Interactions, *Journal Of Applied Behavior Analysis*, 42 (2), 411-412.
- Noton, C. et Elberg, A. (2011) Bargaining Power Revealed by Wholesale Prices, *Working Paper Preliminary Version*, September 30, 2011.
- Ollivier-Trigalo, M. et Rui, S. (2002) L'expertise comme outil d'évaluation et de communication, *Metropolis*, 108/109, 84-87.
- Overbeck, J. R., Neale, M. A. et Govan, C. L. (2010) I feel, therefore you act: Intrapersonal and interpersonal effects of emotion on negotiation as a function of social power, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112, 126-139.
- Raymond, L. (2006) Cooperation without Trust: Overcoming Collective Action Barriers to Endangered Species Protection, *The Policy Studies Journal*, 34 (1), 37-57.
- Sanchez-Pages, S. (2009) Bargaining and Conflict with Incomplete Information, *Paper Prepared for the Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*.
- Smith, P. D. et Mc Donough, M. H. (2001) Beyond Public Participation: Fairness in Natural resource Decision Making, *Society & Natural Resources*, 14, 239-249.



- Stengers, I. (2006) *La Vierge et le Neutrino : Les scientifiques dans la tourmente*, Les Empêcheurs de penser en rond/ Seuil.
- Strager, M. P. et Rosenberger, R. S. (2006) Incorporating stakeholder preferences for land conservation: Weights and measures in spatial MCA, *Ecological Economics*, 58 (1), 79-92.
- Thomson, A. M., Perry, J. L. et Miller, T. K. (2007) Conceptualizing and Measuring Collaboration, *Journal of Public Administration Research and Theory*, 19, 23-56.
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., Pietroni, D. et Manstead, A. S. R. (2006) Power and Emotion in negotiation: Power moderates the interpersonal effects of anger and happiness on concession making, *European Journal of Social Psychology*, 36, 557-581.
- Walker, P. A. et Hurley, P. T. (2004) Collaboration Derailed: The Politics of "Community-Based" Resource Management in Nevada County, *Society & Natural Resources*, 17 (8), 735-751.
- Webler, T. et Tuler, S. (2002) Unlocking the Puzzle of Public Participation, *Bulletin of Science, Technology & Society*, 22 (3), 179-189.
- Wolf-Powers, L. (2010) Community Benefits Agreements and Local Government: A Review of Recent Evidence, *Journal of the American Planning Association*, 76 (2), 141-159.