

Les activités d'élevage porcin en Corse

**DES DIFFICULTES DE LA TRANSITION ENTRE
ECONOMIE SOUTERRAINE ET ECONOMIE FORMELLE**

Ch. de SAINTE MARIE, F. CASABIANCA, M. POGGI
INRA - Laboratoire de Recherches sur le Développement de l'Élevage
Quartier Grossetti - BP 8 - F 20250 - CORTE

Résumé :

L'élevage porcin extensif est une des rares activités productives et fixatrice de population active dans les régions de montagne qui forment la plus grande partie du territoire de la Corse. Les porcs sont abattus à la ferme et transformés en charcuterie sèche typée, que l'éleveur écoule en vente directe auprès d'une clientèle de proches et d'initiés.

Si l'appropriation de la valeur ajoutée finale permet à l'éleveur de rémunérer convenablement son travail, ce système "homme-filière" constitue une forme d'organisation refuge, confinée dans l'économie souterraine. Les produits fermiers n'apparaissant pas sur le marché local, celui-ci est occupé par des produits d'imitation, fabriqués à partir de carcasses de porc intensif importées. Le devenir des activités d'élevage extensif semble ainsi passer par leur insertion dans l'économie formelle, mais les tentatives d'organisation collective ont jusqu'ici consisté à transposer le découpage productif dominant dans les filières industrielles, et se sont soldées par des échecs.

Les difficultés propres à la transition et les tensions qu'elle génère sont analysées par les auteurs. Elles ont conduit la recherche à explorer une voie originale de développement d'une filière artisanale dans une recherche-action en cours avec un groupement d'éleveurs-charcutiers.

Cette analyse permet de proposer une première modélisation des conditions de sortie de l'économie souterraine. Sont mises en évidence en particulier la mobilisation des marges d'évolution des systèmes techniques existants et le positionnement préalable des produits par rapport au marché.

Titolo :

**LE ATTIVITA' DELL'ALLEVAMENTO SUINO IN CORSICA
DIFFICOLTA' DELLA TRANSIZIONE
DA UN'ECONOMIA SOMMERSA A UN'ECONOMIA FORMALE**

Riassunto :

L'allevamento suino estensivo è una delle rare attività produttive delle regioni di montagna. Esso impedisce lo spopolamento di queste zone che costituiscono la maggior parte dell'isola. I suini vengono abbattuti nella fattoria e trasformati in salumi tipici che l'allevatore vende direttamente a una clientela locale.

Se il percepimento del valore aggiunto permette all'allevatore di retribuire correttamente il proprio lavoro, questo sistema "uomo-filiera" costituisce una forma di organizzazione rifugio, confinata nell'economia sommersa. Dato che i prodotti delle fattorie non compaiono sul mercato locale, questo è invaso da imitazioni prodotte a partire da carcasse importate di suini allevati in modo intensivo. Sembra quindi che lo sviluppo dell'allevamento estensivo passi attraverso il suo inserimento nell'economia formale, però finora i tentativi di organizzazione collettiva, consistiti nel riprodurre la suddivisione del lavoro propria delle filiere industriali, non hanno avuto successo.

Le difficoltà relative alla transizione e le tensioni da essa generate sono analizzate dagli Autori. Queste hanno indotto la ricerca a esplorare una via di sviluppo originale di una filiera artigianale nell'ambito di una ricerca-azione attualmente in corso con un gruppo di allevatori-trasformatori.

Quest'analisi permette di proporre un prime modello per uscire dall'economia sommersa. Vengono messe in particolare evidenza le possibilità di evoluzione dei sistemi tecnici esistenti e la posizioni dei prodotti in relazione al mercato.

INTRODUCTION

Société de très ancienne tradition pastorale, la Corse est restée en marge du mouvement d'intensification et d'intégration de l'élevage dans une économie de marché régie par la concurrence. L'organisation des activités d'élevage porcin est révélatrice de formes de résistance qui tendent à devenir dominantes dans une société sur la défensive.

Pratiqué dans les régions montagneuses qui couvrent la plus grande partie du territoire de l'île, l'élevage extensif constitue une des rares activités productives et fixatrices de population dans les villages de l'intérieur où l'éleveur transforme et vend lui-même les productions de ses animaux. La production de charcuterie fermière représenterait une valeur brute comparable à celle de la principale filière agro-alimentaire de l'île, la viticulture (SILVANI, 1991), mais son absence des marchés formels contribue à marginaliser les éleveurs en occultant leur activité.

Ce néo-artisanat rural s'appuie sur des solidarités communautaires vivaces mais il ne saurait cependant constituer une voie d'intégration à l'économie légale comme le phénomène a pu être analysé dans certaines régions d'Italie, où les réseaux de proximité ont généré une dynamique d'organisation ("districts industriels"). Le déploiement de ces activités informelles, dans lesquelles la production n'est pas détachée ("disembedded") des autres dimensions du lien social, ne saurait non plus être analysée comme la promesse d'un modèle alternatif de société porté par les exclus du développement selon la thèse soutenue par LATOUCHE (1991).

Classée "zone objectif n°1" par la CEE, la Corse est reconnue comme une région "en retard de développement". Cette qualification désigne néanmoins le problème par les solutions à y apporter et dispense de s'interroger sur les logiques de l'économie souterraine.

Les réponses conçues par les organismes de développement ont jusqu'ici consisté à transférer un modèle d'intégration des activités conforme aux normes du progrès en agriculture. Les échecs qui ont sanctionné ces démarches ont conduit les auteurs à explorer une voie originale de dépassement des formes domestiques en s'impliquant dans une dynamique d'organisation d'éleveurs-charcutiers. Ce parti-pris ne découle nullement d'une exigence de moralisation d'activités informelles considérées comme une forme de délinquance économique. Il procède d'un choix méthodologique et épistémologique : une approche scientifique des difficultés propres à la transition de dépassement nous semble ne pouvoir relever que d'une recherche participative. Celle-ci nous permet de proposer une première modélisation des conditions de sortie de l'économie souterraine.

1 - LES FORMES DOMESTIQUES COMME REFUGE

1.1 - Le système "homme-filière"

L'organisation actuelle de la filière porcine en Corse est atypique. Le système d'élevage est fondé sur l'exploitation de ressources sylvo-pastorales par une race locale d'animaux à croissance lente, abattus à des âges avancés (18 à 24 mois) après engraissement dans les châtaigneraies. Les porcs sont abattus et charcutés au cours de l'hiver (fin novembre-début mars) dans des installations individuelles qui dérogent aux réglementations en vigueur. Ils fournissent une matière d'oeuvre qui présente de remarquables aptitudes à la transformation en produits secs (maturité de la viande, stabilité des gras), ce qui rend possible une très faible artificialisation des procédés (MOLENAT et CASABIANCA, 1979).

La transformation fermière s'apparente à l'activité d'une petite entreprise de par son importance économique : suivant les cercles d'entraides qu'il est mesuré de mobiliser, l'éleveur abat et transforme de 60 à 200 porcs par saison, qu'il valorise à des niveaux de prix de l'ordre du double des prix de marché. Ces prix de marché ne s'appliquent cependant qu'aux produits industriels, car la charcuterie fermière n'apparaît pas dans les circuits de distribution : elle est écoulée auprès d'une clientèle de proches, originaires du village ou de la vallée, pour qui la démarche d'achat en direct est un moyen de réaffirmer

leur appartenance à une communauté dont l'éleveur-pasteur constitue la figure emblématique. La pratique de la vente interpersonnelle concentre la valeur produite entre les mains de l'éleveur en même temps qu'elle le confine dans un "univers domestique" (BOLTANSKI et THEVENOT, 1991), dans lequel les liens entre les êtres sont conçus sur le modèle des liens familiaux : le produit fermier est identifié à et par la personne qui le fabrique et qui le vend, si bien qu'il n'y a pas lieu de le définir.

L'éleveur de montagne intègre ainsi des activités qui sont assurées par des professions spécialisées dans les filières agro-industrielles : gestionnaire de l'espace productif, naisseur-engraisseur, transformateur et commerçant. Ce système, que nous avons nommé "homme-filière", constitue une réponse individuelle qui tend à devenir dominante face aux difficultés de maintien en activité (CASABIANCA *et al.*, 1994). L'absence d'équipements publics (structure d'abattage) contribue à conforter ces stratégies d'évitement des contraintes (fiscalité en particulier) et des contrôles qui placent les activités associées à l'élevage porcin hors la loi. Si la réalisation de la valeur ajoutée finale permet, de fait, de rémunérer convenablement les activités d'amont, le refuge dans la transformation fermière et l'atomisation de la production ne laissent pas entrevoir de perspective d'avenir collectif pour l'élevage extensif (VERCHERAND, 1989).

1.2 - Les réponses externes : le découplage entre transformation et élevage local

L'absence de la charcuterie fermière des marchés formels a par ailleurs induit une production de type industriel, couplée sur l'approvisionnement extérieur en carcasses. Fondées par des éleveurs ou des fils d'éleveurs pour la plupart, ces entreprises salaisonnières répondent à une demande en spécialités régionales, particulièrement forte pendant la saison estivale : plus de 1,5 millions de touristes séjournent sur l'île, dont la population permanente est de 240 000 habitants.

L'utilisation de porc intensif a conduit les salaisonnières à industrialiser leurs procédés de fabrication pour prévenir les accidents (adjonction de ferments lactiques, étuvage, chaîne de froid...), leurs savoir-faire habituels n'étant plus adaptés à une matière première destinée à la consommation en viande fraîche ou en charcuterie cuite.

Le non-recours à l'approvisionnement local est justifié *a posteriori* par les défauts attribués à la matière première issue du système d'élevage extensif : hétérogénéité des carcasses et adiposité. Vis à vis du consommateur, les industriels agissent cependant comme si les porcs et les technologies étaient substituables, en occultant ce processus de standardisation. Les produits sont identifiés par des attributs rajoutés (mode de ficelage, fumaison...) qui leur confèrent une apparence de typicité, ainsi que par des dénominations et des marques commerciales qui font référence au lieu de fabrication ou à la qualité d'autochtone du fabricant.

L'autre raison avancée met en avant une donnée structurelle : la saisonnalité de la production locale, qui serait incompatible avec la rentabilisation de l'outil et la flexibilité de la demande. L'importation sans rupture, en provenance de zones indemnes de maladies virales, leur permet conjointement d'accéder aux circuits de grande distribution, en Corse et sur le continent. Cette stratégie de gains de parts de marché des industriels insulaires est soutenue par des arguments pseudo-civiques : incorporer localement une valeur ajoutée qui serait autrement captée par des "contrefacteurs". Ce type de justification renvoie également à la construction d'une représentation de l'entrepreneur dans une région marginalisée, dont l'économie est caractérisée par l'importance des services et des transferts publics.

La logique marchande des salaisonnières conduit néanmoins à une dérive vers des productions banalisées qui exploitent la rente culturelle assise sur la production fermière, tout en l'épuisant.

1.3 - Les réponses internes : la coopérative d'abattage-transformation

Face à ces impasses, la seule réponse apportée par les organismes de développement a consisté à transposer le découpage productif qui a fait ses preuves dans les filières industrielles sous forme de coopératives d'abattage et de transformation.

Conçu comme une alternative à la production fermière par les structures professionnelles (Syndicats à vocation générale, Chambre d'Agriculture), ce modèle d'organisation a cependant donné lieu à des compromis pour pouvoir être recevable par les éleveurs. Ainsi, les coopératives ne comportaient pas d'obligation d'apport total et les pores étaient payés sur la base du seul poids carcasse, à un prix au kilo supposé incitatif par rapport à celui pratiqué lors de transactions occasionnelles entre éleveurs. Le découplage de l'activité d'élevage des activités d'aval, déléguées à des salariés, a par ailleurs contribué au désintérêt des sociétaires quant au devenir des produits et par là, de la structure collective.

Le soutien institutionnel dont bénéficient ces projets n'a pas empêché la faillite de l'une des coopératives, l'autre étant maintenue à bout de bras et, pour l'instant, sans dynamisme propre.

2 - LES POINTS CRITIQUES DE LA SORTIE DU DOMESTIQUE

Les rares tentatives de structuration d'une filière porcine extensive supposaient ainsi le problème de son intégration dans l'économie formelle résolu par le détachement des produits de la personne de l'éleveur. S'inscrivant en rupture avec le système homme-filière, elles ont généré des tensions, sanctionnées par des échecs, et leur gestion par les éleveurs a en même temps agi comme un révélateur de ces tensions.

L'analyse de ces expériences, auxquelles la recherche a été associée chemin faisant, nous permet *a posteriori* de repérer les points critiques de la sortie des formes domestiques. Ceux-ci peuvent être référés à deux séries de questions relatives à l'apparition de transactions qui génèrent non seulement des incertitudes radicales sur la valeur des choses et sa répartition, mais aussi des coûts. [Figure 1]

2.1 - La question du découpage productif

On peut se représenter l'homme-filière comme une "firme" qui internaliserait l'ensemble des transactions, depuis le porcelet jusqu'à l'acte d'achat du client. Cette internalisation confère au système une stabilité remarquable mais, en contrepartie, une forte inertie.

A partir du moment où l'on entend externaliser une ou plusieurs des fonctions assumées par l'homme-filière, se pose du même coup la question de la gestion de l'incertitude dans les relations entre opérateurs.

Le passage de l'animal vivant à l'animal mort prêt à transformer apparaît à cet égard comme la transaction critique majeure. En effet, en l'absence de marché du porc local, il n'existe pas de "prix de marché". Les repères extérieurs (grille EUROPA de classification des carcasses) sont fort logiquement tenus pour inadaptés, et donc écartés. Pour autant, aucun repère propre n'est constitué : les carcasses sont payées au poids, sans mesure de l'épaisseur de lard dorsal, et à un prix unique.

On aurait pu penser qu'une structure de transformation impose à ses fournisseurs des contraintes liées à la finalisation des produits, contraintes que l'éleveur -en tant qu'homme-filière- s'impose naturellement. Il n'en est rien, ce qui conduit à des comportements apparemment irresponsables d'apport à la coopérative des animaux jeunes et mal conformés ou des animaux de réforme (CASABIANCA et al., 1988).

Tout en sachant très bien que certains porcs génèrent une perte pour la coopérative et que d'autres lui rapportent des bénéfices, les coopérateurs agissent comme si un porc équivalait à un porc. Nous analysons ce phénomène comme l'expression de la segmentarité égalitaire (GIL, 1991), encore présente dans la société rurale. Ainsi la coopérative, et de manière plus générale l'agriculture de groupe, jouent-elles le rôle d'un analogue de la communauté traditionnelle.

2.2 - La question du couplage au marché

A la différence des carcasses, on dispose de repères sur l'évaluation marchande des produits fermiers. Une étude sur les intérêts et les limites de la vente directe a montré deux choses :

- les éleveurs éprouvent plus ou moins de difficultés de commercialisation selon les produits. Celles-ci concernent principalement le jambon, produit le moins bien valorisé en vente directe, alors qu'il constitue partout ailleurs le produit noble de la charcuterie. La vente à l'unité en fait un produit onéreux que l'absence de cave ne permet plus aux citadins de conserver. D'où une dérive vers les petites pièces, les plus lourdes étant "cassées" et utilisées pour la fabrication du saucisson.
- lorsque quelques productions fermières sont mises en marché dans des circuits classiques (épiceries, supérettes, restaurants,...) on observe une nette diminution du prix perçu par l'éleveur (SORBA *et al.*, 1990).

On peut interpréter ce dernier phénomène comme la preuve que le produit fermier est façonné par l'échange domestique : il est conçu comme devant être qualifié par la personne qui l'a fabriqué et qui le vend. Lorsque cette identification n'est plus directe, le produit perd de sa valeur. Cette dépréciation est perçue par l'éleveur comme l'expression d'un rapport de force imposé par le distributeur. En fait, elle fait apparaître que la médiation commerciale a un coût que l'échange domestique avait jusqu'alors occulté : la qualité de leurs produits revêt une telle évidence aux yeux des éleveurs ou des coopérateurs qu'elle devrait s'imposer d'elle-même au consommateur.

De plus, les grandes surfaces ont une logique qui va à l'encontre de celle de producteurs artisanaux (maximiser le chiffre d'affaires au mètre linéaire) et font prévaloir leurs normes internes (code barre, poids constant, etc...). Lorsqu'elles reçoivent des produits fermiers, ceux-ci sont noyés parmi les occupants antérieurs du rayon : dans cet univers où les différences deviennent des défauts, ils révèlent leur inadaptation à la vente en libre service.

Les transactions marchandes apparaissent ainsi structurées par des relations de **suspicion**. Suspicion des producteurs envers les distributeurs, accusés de prélever indûment une part de la valeur tout en continuant à privilégier l'approvisionnement extérieur. Suspicion des distributeurs envers les producteurs, dont ils mettent en doute la capacité à respecter des contraintes réglementaires et commerciales. Suspicion enfin des consommateurs, et tout particulièrement des touristes, vis à vis de produits qui suscitent à la fois un attrait (pour l'idée d'un produit authentique) et le sentiment de pouvoir être trompés (par une différence non expliquée). Tous se trouvent confrontés à des incertitudes nouvelles et délicates à gérer. De fortes tensions se font jour dans la mesure où **ni les hommes, ni les produits, ne sont prêts pour l'épreuve marchande**.

Quelles relations construire pour accompagner ces transactions, et à travers quel dispositif ?

2.3 - La question des normes réglementaires : un produit "sain, loyal et marchand"

Si le couplage au marché est bien identifié comme une nécessité, la circulation des produits suppose néanmoins qu'ils soient issus d'une chaîne d'opérateurs et d'opérations satisfaisant aux normes réglementaires. Faut de quoi, le produit ne peut être considéré comme "sain, loyal et marchand".

Dans cette exigence normative, l'abattoir agréé est un lieu de passage obligé : or, il n'en existe pas en Corse. D'autre part, le statut sanitaire du cheptel intervient dans les échanges de produits entre régions : ceux-ci ne sont autorisés qu'entre régions de même statut. Or, l'absence d'identification des animaux, la présence de maladies virales (en particulier la peste porcine classique, contrôlée jusqu'à présent par vaccination) fait de la Corse une région "cul de sac", qui peut recevoir les produits extérieurs mais non exporter les siens (CASABIANCA *et al.*, 1989).

Ces procédures normatives impliquent enfin un contrôle par des tiers, ce qui introduit non seulement des aspects de fiscalité, mais aussi d'immixtion au sein des structures d'élevage et de transformation.

Les tensions identifiées ne sont pas seulement le fait de contraintes de mise en conformité avec le modèle dominant du progrès en agriculture, qui pourraient être levées par des mesures de type instrumental (équipements, crédits publics...). Elles naissent de transactions nouvelles que les opérateurs imaginaient sans coût aucun et sans besoin de mise en forme.

Sur la base de cette analyse, nous avons formulé l'hypothèse que seule une stratégie collective d'élévation de la qualité, reliant valeur ajoutée et internalisation des contraintes de tous ordres, peut permettre de compenser les coûts d'insertion dans l'économie formelle.

3 - UNE VOIE ORIGINALE DE MISE EN DYNAMIQUE

Les difficultés propres à la transition et les tensions qu'elle génère ont conduit la recherche à explorer des voies de dépassement du système homme-filière en s'impliquant dans une dynamique d'organisation d'éleveurs-transformateurs.

Au printemps 1990, dix éleveurs ont été contactés par un viticulteur de renom de la région d'Ajaccio qui souhaitait présenter sur sa cave de l'authentique charcuterie corse pendant la saison touristique estivale et démontrer à ses clients que celle-ci pouvait rivaliser avec les meilleures. Cette expérience de vente à un prix deux fois supérieur à celui de la vente directe a contribué à une prise de conscience des éleveurs des limites de l'échange domestique en ouvrant d'autres voies possibles. La représentation positive de leur produit et à travers elle, de leur métier, a été un facteur déclenchant qui les a incités à se constituer en Groupement d'Intérêt Economique pour commercialiser ensemble un "saucisson fermier de haut de gamme".

L'originalité de cette forme d'association volontaire, qui prolonge l'activité de ses membres, tient en ce que le découpage productif n'est que partiel et se combine au système "homme-filière" de façon à circonscrire la prise de risque. Les changements ne concernant qu'un produit et qu'une partie des pores, les trajectoires individuelles ont pu dès lors converger autour de l'objectif commun. [Figure 2]

3.1 - La mise en forme du produit

3.1.1 - La production de règles

L'expérience de vente groupée avait révélé une grande variabilité entre produits, dont la plupart étaient dans un état de maturation et de dessiccation avancés à cette période de l'année. L'amorçage de la recherche engagée avec le GIE "A Gravona" a ainsi consisté en un inventaire des pratiques et un suivi de l'évolution des saucissons en conditions fermières, depuis la mise en boyau et tout au long de leur maturation. Cette phase préalable de construction de repères visait à renvoyer aux éleveurs une représentation de leur production actuelle et à leur fournir des références mobilisables pour préciser leur objectif technique (POGGI, 1991).

Dans l'imaginaire des éleveurs, "haut de gamme" signifiait simplement vendre cher à des touristes. Or, si cette notion se réfère effectivement à un niveau de valorisation, celui-ci doit pouvoir être justifié par une différence de qualité : l'objectif ne pouvait par conséquent être le saucisson qu'ils fabriquaient déjà, d'autant que les courbes de sèche et les analyses faisaient apparaître qu'en conditions fermières, les produits ne pouvaient être maintenus dans un état de conservation compatible avec le segment de marché visé. La caractérisation des itinéraires techniques a permis conjointement aux éleveurs de réaliser la diversité de leurs façons de faire : puisque chacun conservait la responsabilité de son produit jusqu'à la transaction finale, il devenait manifeste que les saucissons devaient acquérir un "air de famille" pour pouvoir être commercialisés ensemble.

La définition du produit en fonction de l'objectif à atteindre a ainsi conduit les éleveurs à se mettre d'accord sur une discipline commune d'élevage et de fabrication en négociant les changements de

pratiques, et à décider d'introduire une innovation : le blocage technologique. Cette opération supplémentaire consiste à ralentir l'évolution des saucissons afin de différer la mise en marché et permettre ainsi au GIE de s'affranchir partiellement de la saisonnalité de la production. Les produits sont regroupés semi-secs dans la structure d'affinage expérimentale de l'INRA de façon à pouvoir être commercialisés à partir du début de l'été, à leur niveau optimal de caractéristiques aromatiques.

L'affinage long, qui reproduit de façon contrôlée les conditions d'ambiance d'une cave, n'est en définitive pas autre chose que la **ré-invention d'un produit traditionnel** : le saucisson d'un an d'âge (*u salamu d'annu*), réservé aux fêtes de famille.

3.1.2 - La mise à l'épreuve

La traduction de l'objectif commercial du GIE en stratégie pour l'action a soulevé la question du type d'épreuve pertinente et du dispositif à concevoir pour positionner le saucisson d'affinage long sur un marché indifférencié, occupé par des fabrications banalisées.

On peut considérer que le marché n'est pas réductible à la figure du consommateur anonyme du magasin en libre-service. Nous avons postulé l'existence d'une clientèle latente pour un produit artisanal à forte valeur ajoutée et émis l'hypothèse qu'il était possible de la révéler par l'expérimentation. Le saucisson-prototype issu d'un premier essai d'homogénéisation des pratiques a ainsi été conçu comme un investissement : plutôt que de vendre à l'aveugle, une simulation de mise en marché visait à éprouver le produit sur des lieux choisis afin de juger de sa recevabilité par une clientèle ciblée. D'où le choix de mettre les saucissons en dégustation sur des caves de vins de grands crus d'Appellation d'Origine Contrôlée, le recueil des appréciations sur le saucisson "haut de gamme" et ses attributs (étiquette, marque,...) étant suivi d'une proposition de vente à un prix qui le distingue nettement des autres saucissons : 300 F/kg (soit 2 fois le prix du produit fermier et 3 à 4 fois celui des produits industriels génériques).

Cet essai de commercialisation a levé l'incertitude qui pesait sur la clientèle potentielle du GIE en permettant de la qualifier. Les amateurs de saucisson haut de gamme sont principalement des touristes qui connaissent bien l'île où ils passent régulièrement leurs vacances, mais aussi des Corses ce qui peut paraître plus surprenant. La simulation a d'autre part révélé que le saucisson d'affinage long était perçu **comme un produit gastronomique** : dans un cas sur trois, la dégustation a été suivie d'un acte d'achat, qui confirme que les amateurs de produits du terroir associent un différentiel de prix à une différence de nature des produits (de SAINTE MARIE *et al.*, à paraître).

Enfin, cette expérience a souligné l'activité déployée par d'autres "homme-filière", les viticulteurs de grands crus AOC, pour élargir et fidéliser leur clientèle : la plupart des personnes enquêtées font la démarche d'acheter à la propriété de préférence aux autres modes de distribution, bien qu'ils connaissent déjà le producteur ou son vin. Deux motivations apparaissent distinctement : la garantie apportée par le viticulteur, qui engage son nom, et la convivialité de la relation avec le client.

Les voies qui mènent à la cave laissent ainsi peu de place au hasard ou à l'impulsion et soulignent l'importance des réseaux de proximité : on y vient sur la recommandation d'amis et de restaurateurs locaux, qui font figurer ces crus à leur carte et conseillent leurs clients. Les supports classiques de promotion (guides touristiques, revues spécialisées,...) jouent un rôle négligeable et confortent une réputation déjà établie qui permet à ces vins de voyager au delà des limites de la propriété et de s'exporter sur le continent.

3.1.3 - Les ajustements

Les appréciations portées sur le saucisson d'affinage long ont ainsi permis d'acquiescer des informations pertinentes pour ajuster le prototype à la clientèle visée par le GIE, et énoncer les conditions d'accès d'un produit fermier à un espace de circulation élargi.

Le saucisson à fabriquer se dessine comme un compromis entre la conception de l'excellence que se font les éleveurs (l'authenticité) et celle de leurs clients potentiels (ce que ceux-ci estiment être en droit d'attendre d'un produit de luxe). L'analyse de la sensibilité au prix montrait, notamment, qu'une fourchette de 250 à 280 F/kg consommateur paraît plus conforme au niveau actuel de maîtrise technique des éleveurs, qui sont dans une étape vers le haut de gamme, mais qui n'y sont pas encore. La qualification du saucisson fermier d'affinage long apparaît être ainsi un processus de mise en compatibilité entre les qualités domestiques (originalité, singularité) et certaines propriétés industrielles (constance entre lots et dans le temps).

Les opérations de mise en forme de l'échange ont par ailleurs conduit à identifier des lieux cohérents avec le positionnement des productions du GIE sur le segment du haut de gamme, et à concevoir des dispositifs d'intermédiation entre les éleveurs et leur clientèle finale.

3.2 - L'apprentissage de l'action collective

L'action des chercheurs se limite néanmoins à proposer aux éleveurs un cadre de référence et des éléments mobilisables pour aider à la négociation, le point d'arrivée n'étant pas déterminé à l'avance. La démarche constructiviste que nous avons adoptée prend acte de la nécessité que les principaux acteurs intéressés soient partie-prenante de la formulation des questions et de la conception de solutions dans lesquelles ils se reconnaissent (ALBALADEJO et CASABIANCA, 1994).

Les décisions collectives, mémorisées dans le cahier des charges, sont à ainsi interpréter comme un compromis provisoire sur un état de compétence technique, inégalement distribuée entre les éleveurs. Le non-respect de certaines contraintes peut être analysé comme une inertie des anciennes routines. Plus fondamentalement, il témoigne chez certains d'un doute sur leur capacité à maîtriser un produit qui met en jeu des processus vivants complexes et non contrôlés (fermentation et maturation naturelles), voire comme une réticence à s'engager dans une diversification vers une clientèle dont l'existence leur paraît encore hypothétique.

Ce décalage entre décision et passage à l'acte met en évidence un temps nécessaire, et probablement incompressible, pour l'appropriation de nouvelles règles conçues et arrêtées en commun. L'action collective n'a en effet rien de spontané : elle s'appuie sur une série d'apprentissages conjoints, qui concernent aussi les chercheurs.

3.2.1 - Les apprentissages techniques et organisationnels

Le traitement des résultats de l'essai de commercialisation a fait l'objet d'une restitution aux éleveurs, destinée à les faire réagir en leur renvoyant une représentation du saucisson haut de gamme et en repérant les écarts entre le prototype et l'objectif à atteindre. Ces repères ont fourni des bases pour la négociation du cahier des charges de deuxième génération, qui visait à élever la qualité sans sacrifier l'identité du produit. Le resserrement des contraintes que les éleveurs se sont auto-imposées s'est accompagné de la mise en place de procédures d'agrèage, instrumentées par des contrôles (identification des pores destinés au GIE, boyaux, grille de tri, dégustation à l'aveugle avant commercialisation, analyses physico-chimiques).

La finalisation du saucisson d'affinage long comme produit gastronomique a eu pour autre résultat de soulever la question de l'élargissement de la gamme du GIE. Les usages auxquels les acheteurs de saucisson le destinaient en montraient en même temps les limites : seul, il ne pouvait être servi qu'en apéritif ou en entrée. Le saucisson est, de plus, perçu comme un produit fini qui ne se prête guère à des compositions culinaires. L'anticipation sur les attentes de cette clientèle gastronomique a ainsi conduit les éleveurs à envisager, dès la seconde campagne, la fabrication d'autres produits nobles de la charcuterie insulaire : le jambon sec (*tu prisuttu*) et l'échine roulée (*a coppa*).

A la différence du saucisson qui est un produit divisé, composé d'un mélange de viandes et de gras, ces produits sont des pièces anatomiques. En matière de haut de gamme, il existe d'autre part des productions de référence : les jambons ibériques (Pata Negra, Jabugo) et italiens (Parma, San Daniele). L'ambition de situer le jambon corse dans la lignée de ces jambons méditerranéens implique en retour de mettre au sel des pièces lourdes (10-12 kg frais) afin de pouvoir conduire un affinage long (18 mois minimum), comme la pratique s'en était perdue. Les éleveurs ne disposant pas ou peu d'animaux répondant à ces caractéristiques, le GIE a décidé d'acquérir un verrat, agréé collectivement sur des critères de race (absence de croisement) et de conformation, et a mis en place un tour de saillie sur les élevages. Pour obtenir ce "porc sur mesure", le GIE a également commencé à instruire la question de la conduite des animaux et à introduire dans le cahier des charges une alimentation complémentaire à base de céréales (pâturées ou en grain) en période de disette estivale, de façon à alourdir les carcasses avant finition en automne dans les châtaigneraies, où les porcs déposent essentiellement des tissus adipeux.

Le couplage sélectif au marché induit ainsi une dynamique de **requalification des systèmes d'élevage extensif en amont**, qui embrasse dans un même mouvement l'accroissement de la capacité de maîtrise technique des éleveurs, la gestion d'une race locale, la structuration des exploitations et partant, la gestion de l'espace stratégique que constitue la châtaigneraie. La complexification progressive du cahier des charges, qui intègre les décisions de changement technique au rythme de leur élaboration, apparaît ainsi essentielle dans le processus de solidarisation des hommes-filière et la **création d'un besoin d'action collective** (POGGI *et al.*, 1994). Ce franchissement de seuil correspond à l'émergence d'une entité nouvelle, "le GIE", qui n'est pas réductible aux individus qui le composent. La négociation entre éleveurs fait progressivement place à la délibération et à l'exercice de la responsabilité : celle qui engage chacun envers ses pairs (auto-contrôles) et celle qui engage le groupe vis à vis des tiers, avec la désignation de porte-parole mandatés pour le représenter.

3.2.2 - L'apprentissage de la médiation commerciale

Si les caves ne sauraient constituer le lieu de vente de la charcuterie du GIE, l'expérience des viticulteurs suggère que l'apparition de produits à fort contenu patrimonial doit s'opérer dans des **circuits spécifiques** et s'appuyer au préalable sur la **construction d'une réputation**, tout en la confortant (de SAINTE MARIE *et al.*, 1993). Cette hypothèse de seconde génération a conduit à orienter la stratégie commerciale du groupement sur la connexion avec des réseaux d'acteurs déjà organisés, qui partagent une même conception de leur métier : faire connaître et reconnaître les productions gastronomiques.

L'apprentissage de cette nouvelle clientèle s'est appuyée sur l'authentification par les éleveurs de leur signature collective, la marque "Testa Nera", auprès de personnes qualifiées pour assurer la médiation commerciale : gérants de restaurants gastronomiques et d'épiceries fines, chefs cuisiniers. Le GIE a ainsi organisé des dégustations de prestige et participé à des manifestations professionnelles relayées par la presse locale (Congrès national puis international des Eurotoques, Semaine du Goût,...).

Cette démarche de reconnaissance s'est avérée particulièrement déstabilisatrice pour la cohésion du groupe. Prendre la parole (en français) pour défendre leurs produits et leur projet est un exercice que les éleveurs appréhendent et dans lequel certains refusent de s'impliquer car ils éprouvent le sentiment de se rabaisser "en faisant les *traculini*" (colporteurs-camclots). De plus, le fait de se donner à voir et de dévoiler leur ambition constitue un acte public qui les expose dès lors à la dénonciation de fabriquer une charcuterie de luxe et d'en priver ainsi ses ayant-droit "naturels" : le peuple corse.

3.2.3 - L'apprentissage de la négociation institutionnelle

La transformation d'un capital d'estime en relations commerciales pérennes a confronté les éleveurs à la nécessité de se projeter en termes d'objectifs de production et d'investissement dans une structure collective d'affinage, qui matérialise l'existence économique du GIE. Une telle mise de fonds (2 millions de francs environ) outrepassa la capacité d'autofinancement du groupement, ce d'autant qu'il s'agit de produits à rotation lente. La mobilisation de crédits prévus pour de tels projets de développement dans le cadre du futur contrat de plan Etat-Région a dès lors amené le GIE à élaborer un dossier technique

irréprochable sur la forme et à créer les conditions de sa recevabilité en dépassant les antagonismes qui opposent généralement la plupart de ses membres aux décideurs politiques locaux (Chambre Régionale d'Agriculture, Assemblée Territoriale...). De plus, la relation aux partenaires chercheurs s'est progressivement modifiée dans le sens d'une autonomisation du groupement.

Cette dynamique projective a par ailleurs conduit les éleveurs à se préoccuper de lever les hypothèques qui pèsent sur la commercialisation. A partir du moment où le couplage au marché est apparu comme une voie de confortation de l'identité des produits, la question du "sain, loyal et marchand" est devenue incontournable. Le GIE a ainsi pris l'initiative de constituer des groupes de travail avec les services concernés de "l'Etat français" (Direction des Services Vétérinaires, Direction Régionale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) afin de négocier des compromis adaptés à l'élevage extensif et permettre une mise en conformité progressive avec les réglementations applicables à tous produits carnés (statut sanitaire des animaux, agrément des ateliers de transformation, règles d'étiquetage,...).

4 - VERS UN ITINERAIRE DE DEPASSEMENT DU DOMESTIQUE

L'expérience de recherche-action en cours avec le GIE "A Gravona", nous permet de proposer une première modélisation des voies de dépassement de l'échange domestique. L'insertion dans l'économie formelle requiert des transitions et prend appui sur des formes d'organisation émergentes dont le devenir est ouvert.

4.1 - Les processus de normalisation [Figure 3]

Dans une société sur la défensive, où la culture est érigée contre l'économie, une méthode de recherche visant à agir sur les représentations des producteurs apparaît un choix pertinent pour la mise en dynamique du patrimoine de culture technique dont ils sont dépositaires. Le fait de conférer un statut à des savoirs locaux, que leur confrontation au modèle productiviste avait jusqu'alors disqualifiés, constitue un renversement complet de logique. La tradition n'est plus magnifiée comme la meilleure raison de ne rien changer : le fait de l'explicitier en fait un support de la modernité (DUPRE, 1991). Le basculement opéré place les éleveurs en situation d'appréhender le progrès autrement que comme une aliénation et de retrouver confiance dans leur capacité d'agir sur leur environnement.

Dès lors que les producteurs sont engagés dans un processus d'édiction de leurs propres règles, les règles exogènes n'apparaissent plus comme un empilement d'exigences incompatibles avec l'expression d'une différence mais comme un cadre institutionnel général qui la reconnaît (LETABLIER et NICOLAS, 1994). Appréhendée comme un processus de construction de repères par les producteurs, la normalisation apparaît être ainsi un levier de développement des activités d'élevage dans une région marginalisée, où l'altérité est posée comme un principe de dérogation aux règles de droit commun (PROST *et al.*, 1994. Cette dynamique d'embrayage de la culture dans l'économie accroît la capacité des acteurs à choisir leur type de progrès technique, et par là, leurs modalités d'insertion dans les échanges.

4.2 - Les conditions de l'existence commerciale

Des productions fermières ou artisanales ne peuvent apparaître d'emblée sur un marché indifférencié, structuré par la concurrence : la sortie de l'univers domestique s'appuie sur la segmentation préalable d'une clientèle, cohérente avec l'identité de ces produits. L'idée que la transaction finale résulte d'opérations de mise en forme de l'échange, exprimée par la notion de "convention" (DUPUY *et al.*, 1989), permet de rendre compte de l'activité déployée par les producteurs dans la construction de leur marché. Ces opérations de qualification des transactions permettent de faire varier le "degré de constitution des biens" entre l'échange singulier de l'univers domestique (le produit sur mesure) et un

échange entièrement instrumenté, dans lequel les propriétés des personnes mises en relation n'interviennent plus (le produit standardisé de l'univers industriel, EYMARD-DUVERNAY, 1986 et 1989).

Parmi les formes d'investissement possibles, la réputation nous semble un dispositif ajusté à des produits à fort contenu patrimonial, qui requièrent des médiations spécifiques. Cette notion de réputation a suscité des développements théoriques récents en économie, qui lui attribuent un rôle central dans l'analyse de la coopération et de la confiance, et s'emploient à en cerner le contenu au delà des modélisations formelles de la théorie des jeux. BOLTANSKI et THEVENOT (1991) définissent ainsi la réputation comme une qualité "équivoque", c'est à dire recevable et légitime dans plusieurs "mondes" à la fois : selon ces auteurs cette propriété faciliterait d'autant la construction de compromis entre natures (LIVIAN et HERREROS, 1994). La stabilité d'un tel dispositif composite suppose cependant de distinguer, pour les gérer conjointement, la réputation du monde de l'opinion, qui dote le produit gastronomique local d'une capacité d'échange à distance, de la réputation du monde domestique, qui agit comme une force de rappel en permettant de maintenir la continuité des liens avec leur lieu d'origine. Si la réputation de tels produits se construit d'abord localement, être reconnu en Corse ne signifie pas nécessairement être reconnu par les Corses : ce processus passe vraisemblablement par un détour par l'estime de l'autre.

D'autre part, le cahier des charges du GIE est à la fois produit et support d'une stratégie de marque, qui constitue le plus accessible des signes distinctifs. Le fait que sa trame reprenne les usages locaux et constants peut lui faire jouer le rôle de transition vers la constitution d'une propriété commune. La marque collective pourrait être considérée comme une proto-certification de type A.O.C. qui assure une exclusivité (protection contre la falsification) sans exclure les ayant-droit légitimes : tout éleveur ou transformateur souscrivant aux usages codifiés dans le règlement technique. Ce processus de mise en visibilité contribue d'ores et déjà à une segmentation du marché en clarifiant les conditions de la concurrence et le statut des opérateurs.

4.3 - La valeur créée et les coûts du dépassement

L'expérience menée par le GIE montre qu'il est possible de concevoir au sein de groupes intermédiaires de nouveaux modèles d'organisation capables à la fois de respecter la logique des systèmes techniques en place et de mobiliser leurs marges d'évolution. Le découpage productif repose sur une complexification du système homme-filière par insertion de fonctions supplémentaires, transférées à un niveau collectif, tout en maintenant la responsabilité des producteurs jusqu'à la transaction finale.

Les fonctions techniques de la structure collective recouvrent des fonctions commerciales classiques (tri, agrégage, stockage, allotement, conditionnement,...) qui peuvent naturellement faire l'objet d'une modélisation mathématique (évaluation coûts/bénéfices). Néanmoins, une analyse en termes d'optimisation d'une fonction de production ne suffit pas à rendre compte du processus de création de valeur : celui-ci nous semble procéder de ce qui se passe à l'intérieur de la "boîte noire", dans la mise en action de ressources immatérielles et de compétences généralement ignorées par l'économie positive. Le concept "d'investissement de forme", développé à la fois par le courant de l'économie des conventions (THEVENOT, 1985) et celui de la sociologie de l'innovation (CALLON et LAW, 1989) nous semble mobilisable pour rendre compte de ces processus :

- de production de repères communs,
- de conception et d'apprentissages de procédures,
- et de construction de dispositifs, en particulier la connexion en réseaux.

Le dépassement de formes domestiques nous semble un seuil important qui ne peut être franchi que par une organisation de taille réduite, dotée d'un projet qui donne sens aux investissements de forme et aux apprentissages collectifs. Le projet renvoie d'une part à un dépassement de l'individuel, à travers la construction d'un accord sur un bien commun impossible à proposer à toute une profession (se garder de la recherche d'unanimité) et d'autre part, à un dépassement d'un rapport à la tradition vue comme

reproduction à l'identique (se construire un avenir). Il repose sur l'engagement des producteurs, depuis l'édiction de contraintes volontaires jusqu'à la transaction finale.

Ces processus revêtent nécessairement une dimension heuristique : ils ne peuvent être appréhendés par le chercheur en position d'extériorité. La "recherche-action" nous semble constituer un mode de production et de validation des connaissances sur de tels objets, qui ne peuvent être détachés des acteurs qui leur donnent sens.

CONCLUSION

Le développement est, de notre point de vue, un processus de solidarisation des acteurs autour de la construction d'un bien commun en même temps que le produit de ce processus. Celui-ci n'a rien de spontané et ne saurait découler d'initiatives institutionnelles : il procède de formes d'organisation émergentes, mobilisant les capacités d'évolution des systèmes techniques existants et permettant l'apprentissage de l'action collective.

Nous avons voulu montrer ici qu'il ne s'agissait pas de sortir de l'univers domestique pour se dégager de l'économie souterraine en vertu d'un impératif moral ou d'une conception univoque de la modernité. Il convient au contraire d'imaginer des voies de dépassement qui intègrent certaines valeurs domestiques mais en transgressent d'autres.

Les difficultés rencontrées dans la transition révèlent et portent une série de violences, toutes aussi patentées que celles liées au modèle mimétique de rupture et d'assimilation (HUSSEIN, 1993).

Violence liée à la normalisation, à travers l'agression que représente l'explicitation des pratiques (tours de mains et secrets de fabrication) ainsi que leur mise en compatibilité avec des règles exogènes.

Violence liée à la spécification de produits dont l'existence commerciale agit comme un miroir en renvoyant une image de dénonciation des faux-semblants.

Violence faite aux consommateurs corses, en les "privant" de "leurs" produits,

Violence du sacrifice des bénéfices immédiats au profit d'une capacité d'investissements.

Violence symbolique enfin, qui conduit à faire le sacrifice de son autonomie pour s'engager dans des dynamiques d'organisation collective mais qui conduit également à renoncer à la représentation mythique de la communauté égalitaire et indifférenciée.

Le dépassement des qualifications domestiques nous semble ainsi exiger, de la part des acteurs qui s'y engagent, de faire le deuil de certaines valeurs pour mieux pérenniser les autres. En particulier, de faire le deuil du lien communautaire organique pour faire place à des formes de collectif assises sur l'accord.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALBALADEJO Ch, CASABIANCA F (à paraître) - "Une recherche-action agissant sur les représentations que les organismes de recherche et de développement se font du savoir des agriculteurs". Communication au symposium international "Recherches-système en agriculture et développement rural", Montpellier, 21-25 novembre 1994

BOLTANSKI L, THEVENOT L (1991) - *De la justification. Les économies de la grandeur*. Gallimard, Paris.

CALLON M, LAW J (1989) - "La protohistoire d'un laboratoire" In : *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*, La Découverte, Paris.

CASABIANCA F, SORBA J.M, FARELLACCI D (1988) - "La démarche qualité dans une entreprise artisanale. Suivi technique de la coopérative charcutière de Guitera", INRA-FRCA, Corte.