

Paiement du lait à la Qualité : Outil d'aide à la négociation pour l'organisation d'une interprofession en région Corse

Quality-based payment for milk : a negotiation support tool to organize an interprofessional system in the Corsican region

R. BOUCHE, (1), J.P. CHOISIS (1), J.M. ATTONATY (2), M. MATTEI (3), C. OTTAVI (4).
 (1) LRDE INRA-SAD, BP 8 Quartier Grossetti 20250 CORTE, Tel 95451515, Fax : 95461181
 (2) INRA-ESR, 78850 Thieveryal-Grignon,
 (3) Fromagerie A FILETTA, 20230, Taglio Isolaccio
 (4) Fromagerie OTTAVI, 20240, Ghisonaccia Gare

En préalable à la mise en place d'un système de paiement différentiel pour la qualité du lait des petits ruminants en Corse et dans une phase de structuration d'une interprofession, l'INRA a été sollicité par des laiteries pour effectuer des simulations auprès des producteurs. Les auteurs, qui n'envisagent pas une démarche qualité autrement que par *un construit collectif*, proposent d'aborder cette question par un dispositif *d'aide à la négociation* entre une laiterie et ses apporteurs. Celui-ci est composé d'un montage entre 2 ordinateurs connectés. Le poste affecté à la laiterie permet de proposer un prix en fonction des différents paramètres de la qualité du lait (propreté et richesse) et de leur impact sur les résultats globaux de l'entreprise. Le prix défini est alors envoyé sur l'ordinateur de l'éleveur qui peut étudier mensuellement les différents paramètres de son revenu. L'éleveur peut alors adapter les éléments quantitatifs et qualitatifs de sa production, et en mesurer itérativement l'impact. Il peut aussi envisager des modifications plus profondes de son système (ex: déplacement de la mise bas). Les modifications envisagées par l'éleveur sont envoyées à l'ordinateur du laitier et retraduites à la fois comme des réactions spécifiques au troupeau concerné et générales à l'ensemble de la laiterie. Ces échanges numériques sont accompagnés d'un texte qui permet à chaque partenaire d'exprimer clairement ses intentions ou ses doléances.

Après l'obtention d'un consensus, une rétrospective des échanges peut faire l'objet d'une présentation collective. Il s'agira alors de formaliser les contraintes de chacune des parties et d'identifier les dérives qui peuvent survenir afin d'en informer les différents partenaires. Les premières négociations réalisées au cours de l'été 1995, nous ont montré l'intérêt porté par les différents acteurs pour cet outil avec les nuances d'un usage parfois connecté ou parfois individuel. Elles mettent surtout en évidence, la difficulté d'intégrer dans une même formule, une qualité bactériologique facile à aborder et aisément améliorable, avec la notion plus floue, de *richesse* difficilement "manipulable".

Bien entendu, il ne s'agit pas pour les auteurs de prétendre que l'ordinateur puisse réduire tous les conflits qui peuvent apparaître dans une négociation de type commercial. Néanmoins, l'usage de la machine est conçu comme un "tiers formalisant" (Bouche *et al.*, 1995) dans des relations de "confiance" aussi étroites que celles qui obligent des partenaires d'une même filière, au passage subtil et incessant *entre coopération et négociation*.

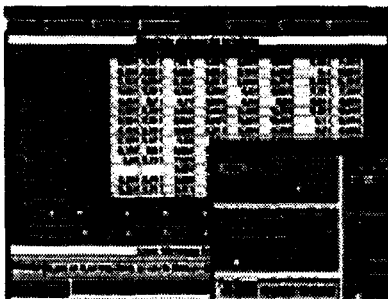


Figure 1 : Ecran laiterie

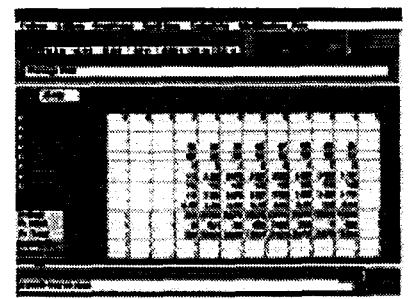
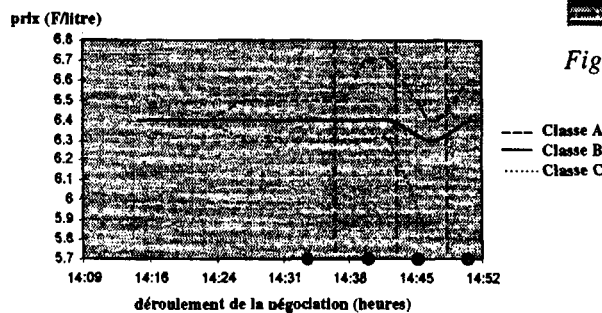


Figure 2 : Ecran Eleveur

Figure 3 : Exemple d'un résultat d'une négociation sur le prix de la qualité bactériologique.



BOUCHE R., CHOISIS J.P., ATTONATY J.M., 1995, Negotiating milk prices of small ruminants between farmers and dairies in Corsica : provision of a Negotiation Decision Support System, 43rd EAAE seminar « Farmer in a new perspective », October 16-18 Wagenigen à paraître Choisis J.P., Bouche R., Gambotti J.Y., à paraître, Le rôle d'une macro-technique dans la dynamique d'organisation d'une société pastorale. Symposium on the exploitation of marginal mediterranean areas by extensive ruminant production systems, Tessaloniki, juin 1994.