



HAL
open science

La pratique de l'approche patrimoniale

Christian Barrère, Martino Nieddu

► **To cite this version:**

Christian Barrère, Martino Nieddu. La pratique de l'approche patrimoniale. *Économie appliquée : archives de l'Institut de science économique appliquée*, 2014, Le patrimoine, d'un objet à un instrument d'analyse, Tome LXVII (n° 4), pp.163-201. <10.3406/ecoap.2014.3694>. <hal-02615550>

HAL Id: hal-02615550

<https://hal.science/hal-02615550v1>

Submitted on 22 May 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire HAL, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

**La pratique de l'approche patrimoniale
Practising an heritage approach**

Christian Barrère

Laboratoire Regards (Université de Reims) et ISMEA (Paris)*

Martino Nieddu

Laboratoire Regards (Université de Reims)**

L'objet de cet article est, en s'appuyant sur les analyses que les auteurs de l'article ont eux-mêmes avancées, de proposer un premier bilan de travaux menés en utilisant une approche patrimoniale afin d'en montrer la richesse potentielle.

Mots-clés : patrimoine ; approche patrimoniale ; institutions.

This paper considers how practising heritage approach and the main results it has already given.

Keywords : heritage ; heritage approach ; institutions.

L'objet de cet article est de proposer un premier bilan de travaux menés en utilisant une approche patrimoniale afin d'en montrer la richesse potentielle. Il n'a pas vocation à l'exhaustivité puisque, pour des raisons de commodité, il s'appuie presque uniquement sur les analyses que les auteurs de l'article ont eux-mêmes avancées. Un bilan complet exigerait en effet un travail spécifique et considérable dans la mesure où beaucoup d'études s'intéressent aux patrimoines, dans le champ de l'économie mais aussi de l'histoire, de la géographie et de la sociologie, sans nécessairement les désigner comme tels. En outre, pour des raisons de rigueur scientifique, nous ne saurions prétendre unifier sous une 'approche patrimoniale' des travaux qui ont leur inspiration et leurs grilles de référence propres.

* christian.barrere@gmail.com

** martino.nieddu@univ-reims.fr

Nous montrons dans une première partie que l'approche patrimoniale fournit un cadre permettant de profiter de multiples analyses portant sur le jeu des institutions dans le temps et d'en étendre la portée. Nous précisons ensuite le cadre analytique que nous avons utilisé dans nos propres études. Nous donnons enfin quelques exemples des principaux résultats que celles-ci permettent d'obtenir grâce à l'approche patrimoniale.

1 Fournir un cadre de relecture d'analyses institutionnelles éclatées permettant d'en faire fructifier les apports

L'approche patrimoniale permet d'intégrer l'apport de différentes analyses menées de façon totalement autonomes et poursuivant des objectifs particuliers. En mettant en évidence le rôle que jouent les patrimoines, qu'ils soient ou non désignés de la sorte dans les analyses en question, elle permet de leur faire porter des effets heuristiques supplémentaires en étendant leur portée. Ainsi peut-on relire en termes de patrimoine l'analyse de North (1991) des effets incitatifs des logiques institutionnelles à l'oeuvre dans le modèle de colonisation marchande appliqué à l'Amérique du Nord et dans le modèle impérial-bureaucratique en vigueur en Amérique du Sud. En interprétant l'imposition par les colonisateurs de ces modèles comme la constitution de patrimoines nouveaux elle nous autorise à étudier les effets des patrimoines sur les sentiers de développement comme l'expression de contraintes liées au poids de ces patrimoines. Cela permet d'introduire de façon systématique, à côté des cas révélant le caractère aléatoire des choix de trajectoires, les cas dans lesquels l'existence de patrimoines spécifiques contribue à déterminer la trajectoire suivie puis à la reproduire. Non seulement le modèle ibérique incite-t-il à la recherche de rente, à l'intégration dans la bureaucratie prédatrice, au découragement de l'investissement et in fine à la stagnation économique alors que le modèle anglo-saxon favorise la prise de risque et la recherche de profit, mais encore empêche-t-il (via des effets de 'lock-in') une adaptation du système qui en modifiant ses institutions permettrait de rejoindre le sentier de croissance haute. Si la domination du clavier Qwerty, comme le montre David (1998) exprime la contrainte de l'histoire à partir d'un hasard historique [cf. aussi Dumez. H et Jeunemaître. A (2005)], la différence entre dynamique du développement de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud s'explique aussi par l'histoire mais par une histoire de la constitution des patrimoines, qui laisse moins de place au hasard des choix et stratégies individuelles.

Il en est de même d'une relecture de l'analyse de la Troisième Italie en termes de patrimoine, reliant la logique contemporaine du modèle à des conditions socio-historiques qui

peuvent remonter jusqu'à la Renaissance italienne et au mouvement des communes. C'est l'existence d'un fort patrimoine institutionnel, formel et informel, largement partagé par une population donnée sur un territoire spécifique, qui explique les spécificités du développement économique et social et notamment le rôle des réseaux, familiaux et locaux, qui via des formes originales de concurrence et de coopération, engendrent de la croissance sur des marchés largement globalisés.

Pour autant l'effet des patrimoines ne s'inscrit pas dans un déterminisme historique mécaniste pour différentes raisons. Le patrimoine n'est pas le seul déterminant du développement comme le sont les lois fondamentales du mode de production capitaliste dans l'analyse marxiste mais interagit avec de nombreux autres déterminants dans une dialectique dont le résultat n'est pas donné d'avance. Il peut d'autre part avoir un degré limité d'unité et intégrer diverses contradictions ; le patrimoine socio-politique français mélange par exemple des traditions cléricales et laïques, des traditions centralisatrices et autonomistes, guerrières et pacifistes et ainsi de suite. Enfin il ne s'impose pas mécaniquement, d'en haut, mais passe par les actions historiques des groupes et des individus dont il ne supprime pas l'autonomie et la liberté. Comme le montre l'histoire de France l'unité de la France tient à des événements historiques qui, autres, auraient pu conduire à une configuration spatiale extrêmement différente [Le Bras. H et Todd. E (1981)].

Une telle approche pourrait avec succès être étendue à l'analyse des transitions de régime socio-économique. Les difficultés rencontrées par les pays de l'Est, après l'effondrement de l'Union soviétique, pour passer rapidement à des économies de marché ressemblant au modèle anglo-saxon, et qui ont surpris nombre d'économistes des institutions internationales, ont manifesté (et continuent souvent à manifester) la persistance de patrimoines fondés sur d'autres principes que le libre jeu du marché et tendant à les reproduire, de sorte que les modèles qui se mettent en place sont des modèles hybrides intégrant nombre de rémanences du passé. Raisonner en termes de patrimoine permettrait en l'espèce d'interpréter en termes renouvelés les apports de Hayek relatifs à l'existence d'une culture de marché comme condition des échanges inter-individuels et d'une information produite par l'ensemble des agents, partagée par eux et pour partie transmise à travers le temps.

Cette extension participerait de l'effort, aujourd'hui développé par nombre d'économistes, pour éviter de réduire l'effet du temps sur l'économie à la prise en compte du capital, quitte à assimiler tout legs du temps ayant un aspect de ressource à cette forme

marchande particulière, porteuse de valeur et créatrice de valeur nouvelle. La réflexion en termes de patrimoine ouvre sur la multiplicité des effets du temps et notamment sur l'impossibilité fréquente de séparer effets économiques et effets sociaux des patrimoines, les uns et les autres se conditionnant mutuellement. Elle englobe les effets 'négatifs' que le patrimoine peut avoir en termes de développement, comme le fait North quand il met en évidence des effets de lock-in. Les communautés héritent du passé, pas seulement des ressources économiques, mais aussi des caractères sociaux qui peuvent avoir des effets économiques et sociaux positifs ou négatifs, de même que les individus héritent de leurs ascendants des gènes qui peuvent se révéler porteurs de tares. Enfin les patrimoines conduisent à renouveler la micro-économie standard en introduisant des acteurs contextués, des rationalités contextuées, des préférences et goûts contextués.

Dès lors il devient possible d'appliquer les interrogations de North non plus à des patrimoines macro-économiques, macro-institutionnels ou macro-sociaux, mais à des secteurs, des industries, des régions comme l'ont fait les économistes et sociologues italiens de la Troisième Italie, voire à des groupes sociaux ou des individus. Des entités fonctionnant en systèmes relativement fermés et autonomes peuvent inclure des patrimoines spécifiques qui contribuent à leur fonctionnement d'ensemble, et notamment à leur régulation entendue comme capacité à se reproduire en maintenant leur unité et leur autonomie.

2 Le cadre analytique

L'approche patrimoniale ne se veut pas une approche globale de l'économie. Elle ne s'intéresse qu'à certaines réalités, les réalités patrimoniales, réalités dont les effets peuvent concerner l'ensemble de l'économie et, au-delà, de la société. Nous entendons ces patrimoines comme des ensembles, attachés à des groupes ou à des individus socialisés, situés dans le temps et l'espace, exprimant des composants de leur spécificité et donc de leur identité, ensembles historiquement institués d'avoirs, construits et non construits, transmis par le passé [Barrère. C, Barthélémy. D, Nieddu. M, Vivien. F-D (2004, p. 116)], avoirs qui incluent des actifs matériels (des équipements, des locaux, ...), des actifs immatériels (des savoir-faire, des recettes, des normes, des réputations, ..), des modes de comportement et des institutions (les chambres syndicales, les organismes de formation, ...). Ils résultent d'une construction et d'une sélection sociale de leurs composants par des communautés et des individus déterminés (la reine Victoria et Louis XIV joueront un rôle essentiel dans la consécration d'un modèle gastronomique britannique ou français), dans des contextes donnés (ainsi de la domination du

puritanisme dans certains pays ou de la philosophie libertine dans d'autres). Ils ont une dimension spatiale de par le lien entre patrimoines et communautés, sont liés à des cultures localisées, la dimension locale pouvant fortement varier (dans le cas français par exemple le modèle gastronomique élitiste impose une dimension nationale tandis que subsistent des patrimoines régionaux ou locaux). Ils se reproduisent par un processus de transmission culturelle, par exemple via la conservation des traditions artisanales ou via l'éducation familiale.

Les patrimoines, on l'a dit, sont généralement conceptualisés par les économistes comme formes de capital, qu'il s'agisse de capital traditionnel (les équipements de l'entreprise ou les droits de propriété qu'elle détient), de capital humain, de capital culturel ou de capital naturel (pour une analyse plus développée cf. Barrère. C, Barthélémy. D, Nieddu. M, Vivien. F-D (2004) ; Barthélémy. D, Nieddu. M, Vivien. F-D (2004) pour le capital naturel ; Barrère. C et Hédoin. C (2015), pour le capital culturel). En opposition à cette identification, notre approche est résolument substantiviste dans la mesure où les processus de construction, de transmission et de gestion des patrimoines dépendent fortement de leur contenu : on ne transmet pas des droits de propriété de la même façon que des goûts ou des normes de comportement.

L'approche substantiviste a été ouverte par des anthropologues et sociologues consacrés comme Bronislaw Malinowsky (1944), Marcel Mauss (1923), Karl Polanyi (1983), Carl Arensberg [Arensberg. C et Polanyi. K (1975)], Maurice Godelier (1966, 1977) ou Marshall Sahlins (1976). Elle part de l'hypothèse, corroborée par nombre de travaux portant sur les sociétés non marchandes, selon laquelle les similitudes formelles des relations d'échange des biens ne suffisent pas à gommer les différences réelles qui peuvent découler de la spécificité de leur nature ou substance. Au contraire, pour eux, la nature et/ou le contenu du bien considéré contribuent à définir son statut, sa relation aux autres biens et à la société, donc aussi les formes d'organisation et de régulation de sa production, de sa circulation ou de sa consommation. Même si un long processus historique de marchandisation a modelé nos sociétés et conduit à diminuer la prise en compte des propriétés particulières des biens au profit de celle de leur seule dimension économique, les marchés de tous les biens sont loin de fonctionner à l'identique ; quant au rapport entre formes marchandes et non-marchandes de l'allocation des divers biens il est lui aussi loin d'être le même pour tous les biens.

Si l'analyse économique a privilégié une approche formaliste destinée à montrer que les mécanismes de marché pouvaient gérer des biens dont les valeurs d'usage n'avaient rien à

voir selon des logiques identiques, elle ne peut pour autant ignorer que toutes les ressources "rares" et "utiles" ne se transforment pas nécessairement en marchandises, a fortiori en capital, mais surtout que le contenu en termes de valeurs d'usage de ces ressources influe sur leurs formes de gestion. Que l'économie marchande et l'économie capitaliste traduisent la domination du pôle valeur d'échange de la marchandise et du capital ne signifie pas que cette valeur d'échange réussisse à faire totalement abstraction du pôle de valeur d'usage. Cela est particulièrement vrai pour les patrimoines dont le contenu est souvent formé de valeurs d'usage sociales ou collectives.

Notre choix substantiviste ne signifie pas pour autant que la nature des objets concernés détermine ipso facto leur mode de gestion. Nous tenons en effet compte des acteurs, des cultures, des stratégies, que ce soit dans la sélection, la définition et l'érection d'objets au rang de patrimoine (cf. infra, le cas exemplaire du Champagne) ou dans leurs modalités de gestion (le mode de gestion de l'île de Poveglia, dans la lagune vénitienne, est objet de conflit entre des partisans de sa transformation en *resort* de luxe et capital touristique et partisans de sa gestion communautaire au profit de la population vénitienne).

Le concept de patrimoine se situe donc en amont des concepts de capital, physique, matériel, immatériel, naturel ou culturel. Si des patrimoines seront gérés comme capitaux (les industries du luxe y recourent abondamment, cf. infra), d'autres le seront sous des formes non marchandes, collectives, communautaires, étatiques, ... Plus encore la dimension patrimoniale implique généralement que la gestion via le marché ne soit pas seulement marchande ou capitaliste mais doive respecter les caractères spécifiques du contenu des patrimoines, leur dimension de rapport au temps et à l'espace, et engendre dès lors des formes hybrides, marchandes et non marchandes.[†]

Les patrimoines ne sont pas plus réductibles à des commons [cf. Barrère. C et Hédoin. C (2015)]. L'analyse d'Oström hésite entre un institutionnalisme techniciste dans lequel les institutions découlent des caractères économiques particuliers des ressources concernées (les commons ne sont alors que le quatrième type de ressources, celles qui présentent à la fois une forte soustraitibilité et une exclusion difficile, et pour lesquelles la minimisation des coûts de

[†] Le Mont Saint Michel, inscrit au patrimoine de l'humanité par l'Unesco, est transformé en capital touristique mais ne se réduit pas à un capital ; ses conditions de mise en valeur impliquent de tenir compte de sa dimension patrimoniale, c-à-d de l'ensemble des relations liant au temps ses éléments constitutifs et leurs modes de combinaison interne.

transaction implique gestion commune) et un institutionnalisme plus ouvert dans lequel les groupes gestionnaires de ressources communes définissent des projets, éventuellement contradictoires, mettent en œuvre des stratégies et se fixent des objectifs qui peuvent n'avoir rien à voir avec une gestion économique minimisatrice de coûts de transaction ou maximisatrice du résultat de l'utilisation des ressources. Les multiples exemples d'approche patrimoniale évoqués ci-après montrent clairement la nécessité de mettre au cœur de celle-ci l'ensemble des relations sociales que les individus et les groupes nouent à l'occasion de la gestion patrimoniale. Les travaux de North confortent ce point de vue de même que les évolutions récentes de l'analyse sociologique des politiques et stratégies patrimoniales (cf. dans ce numéro l'article Les quatre temps du patrimoine). En outre, les patrimoines incluent fréquemment des structures, cachées ou apparentes, qui en fondent la cohérence, au moins partielle, et contribuent à leur reproduction dans le temps. L'analyse de cette cohérence et de ses limites, voire des contradictions que porte un patrimoine (cf. infra le cas du patrimoine gastronomique français ou celui de l'Europe juridique et judiciaire en construction sur la base de deux patrimoines profondément différents, le patrimoine romano-continentale du droit codifié et le patrimoine anglo-saxon de la common law) est essentielle pour l'étude de la dynamique patrimoniale, ce qui nous éloigne encore de la réduction des patrimoines à des collections de ressources communes.

L'analyse patrimoniale découle de la prise au sérieux de la dimension historique de nos sociétés. Les patrimoines expriment la trace du temps tout en contribuant à définir le contexte dans lesquels les acteurs économiques et sociaux interviennent. Même si les patrimoines ont des dimensions spatiales, et notamment leur périmètre, leur dimension territoriale est un construit historique et manifeste le poids de l'histoire comme résultat de l'autonomie et de la liberté des acteurs dans le cadre de déterminismes divers mais aussi de l'aléatoire des dialectiques des stratégies (dans le cas du Champagne, cf. infra, c'est l'histoire et aucun déterminisme naturel ou technique qui explique pourquoi l'Aube est ou non insérée dans la zone d'appellation délimitée). De ce fait, et compte tenu des puissants processus de marchandisation-capitalisation à l'œuvre dans nos sociétés, le lien du patrimoine au territoire varie, des liens très étroits (comme dans le cas des appellations d'origine) voisinant avec des liens beaucoup plus lâches (Parkhurst Ferguson. P (2004) montre comment le modèle gastronomique français utilise un patrimoine fondé sur la technologie et la créativité culinaires, ayant peu de liens avec les produits locaux et donc susceptible de s'exporter facilement). Des processus de dé-territorialisation des patrimoines peuvent être mis en

évidence (l'exportation de la grande cuisine française étant exemplaire) à côté de processus de territorialisation (le développement des appellations) ou re-territorialisation (les groupes français du luxe rapatrient, dans certaines conditions, une partie de leur production en France).

Il en résulte des patrimoines situés à différents niveaux d'échelle spatiale de sorte que, in fine, les individus intègrent des éléments appartenant à des patrimoines situés à des échelles différentes. Ainsi les patrimoines de goûts des individus, qui contribuent fortement à la stabilité à travers le temps de leurs consommations et, plus largement, de leurs comportements, mélangent-ils des éléments appartenant à des patrimoines nationaux (le patrimoine français du goût), régionaux (les préférences des Méridionaux ou des Bretons), ou encore familiaux. Les analyses patrimoniales peuvent dès lors s'intéresser à des réalités macro-sociales comme le fait North dans l'analyse des institutions. Les variétés de capitalisme [Boyer. R (2002)] pourraient utilement être mises en relation avec l'existence de patrimoines nationaux spécifiques (pour une tentative d'analyse du patrimoine français mixant ordre marchand et ordre républicain, cf. Barrère. C (2004)). Les analyses présentées ci-dessous s'intéressent à des patrimoines situés à des niveaux très différents, patrimoines individuels et patrimoines collectifs, patrimoines macro, méso ou micro-économiques, patrimoines nationaux, sectoriels, territoriaux, ... Cette diversité même témoigne des capacités heuristiques de la notion mais oblige aussi à tenir compte des interactions entre patrimoines différents, de sorte que les individus, les groupes, les firmes, les secteurs fonctionnent dans des contextes déterminés. Les acteurs sont contextués, leur rationalité comme leurs préférences le sont, et comme l'a montré jadis le Solidarisme ils naissent dans des mondes déjà pourvus de ces institutions spécifiques que sont les patrimoines (le premier d'entre eux étant le patrimoine linguistique). L'interaction des patrimoines peut être mise en relation avec l'interprétation en termes de 'moi éclaté' de Bernard Lahire (1998).

L'analyse patrimoniale s'attache à comprendre les déterminants des formes de fonctionnement des patrimoines, qu'elles soient de type formel ou informel. En particulier, elle s'intéresse à la dialectique entre formes marchandes et formes non marchandes. La marchandisation de nos sociétés et les tendances à transformer toute ressource en capital engendrent de fortes pressions à la marchandisation de patrimoines qui ne l'étaient pas jusque là (le cas des industries du luxe est révélateur avec la transformation de patrimoines collectifs en marques privées, susceptibles d'être revendues cf. ci-après) mais des mouvements contradictoires de collectivisation, socialisation et communautarisation existent aussi (un

récent arrêt européen a rendu à la collectivité territoriale de la ville de Laguiole la 'propriété' de son nom, qui avait été déposé comme marque commerciale par une société privée). Les formes non marchandes peuvent alors être analysées, non plus comme des formes purement négatives (ce qui ne peut passer par le marché), sans aucune logique propre, simple résultat d'échecs du marché, mais comme des formes ayant leur propre logique, leur propre positivité, selon les cas de type communautaires, familiales, sociales, professionnelles, ... Quant aux formes marchandes et capitalistes elles sont fréquemment altérées par leur coexistence avec des éléments non marchands, sources d'hybridation. La reproduction des patrimoines privés des Maisons de couture passe aussi par celle du patrimoine collectif de la mode parisienne, qui se manifestera par l'existence d'institutions communes de la profession, chambres syndicales, organisation des défilés, lutte contre la contrefaçon, etc. Les processus de marchandisation tendent à émanciper le patrimoine de sa dimension temporelle et spatiale en le rendant parfaitement formel comme le manifestent les capitaux financiers, indifférents à leur origine et à leurs formes d'investissement, et comme l'exprime la notion juridique de patrimoine comme unité d'actifs formellement homogènes parce qu'évaluables en monnaie. Néanmoins, dans certains cas, comme nous l'avons écrit plus haut, des limites à l'abstraction existent parce que la dimension historique du patrimoine importe en tant que telle : la marque Vuitton peut recevoir une évaluation financière parfaitement formelle mais sa valeur suppose que soit régulièrement rappelé que la maison Vuitton, selon les mots de Bernard Arnault, 'c'est cent-cinquante ans d'histoire, d'expérience et de réputation dans les métiers du luxe'.

3 Une approche heuristique

L'approche patrimoniale, déployée dans des études macro, méso ou micro-économiques, permet de proposer des résultats originaux. Les études de cas ci-après exposées en sont une illustration.

3.1 Un patrimoine exceptionnel : le cas du Champagne

L'approche patrimoniale permet d'interpréter l'histoire économique du Champagne de façon renouvelée. L'extraordinaire succès du secteur ne peut seulement s'expliquer, en mobilisant les outils traditionnels de l'économie industrielle et/ou du public choice, par la situation de monopole relatif conférée par le régime de l'appellation d'origine contrôlée. Il convient en effet d'une part d'expliquer comment ce régime a pu être utilisé, et même créé pour

l'occasion (puisque c'est la Champagne qui est à l'origine de sa construction juridique), d'autre part pourquoi le secteur a pu, à travers le temps, et malgré l'existence d'intérêts divergents voire opposés de différentes catégories d'acteurs, préserver son unité et reproduire durablement son avantage compétitif.

L'analyse patrimoniale s'efforce dès lors d'éclairer les conditions historiques des stratégies des acteurs. Dans le cas du Champagne elle met en évidence une stratégie, profondément originale, centrée sur l'idée d'un intérêt régional et sectoriel commun qui s'identifie de plus en plus à l'idée d'un patrimoine vitivinicole à défendre, le « particularisme champenois », patrimoine qui mérite et exige « protection ». Ce patrimoine a ainsi été construit sur une base territoriale régionale précise, qui s'est cristallisée par la définition d'une aire d'appellation. Il s'est organisé autour de la mise en place de stratégies définies et d'institutions ad hoc.

Le Champagne, au départ, ce sont des vins rouges et blancs de terroir, réputés mais sans plus. La première innovation importante semble être le développement de l'assemblage. Le vignoble étant le plus septentrional de France et subissant un climat variable et parfois rude, l'équilibration des différents crus par l'assemblage permet d'obtenir une meilleure qualité. On n'a pas comme dans le Bordelais ou la Bourgogne un terroir et un climat donnant une régularité naturelle de qualité et de différences. La qualité repose davantage sur le savoir-faire. Mais l'innovation déterminante sera la mise au point d'une méthode, la méthode champenoise - la maîtrise de la seconde fermentation en bouteilles par Dom Pérignon et les moines bénédictins dans la seconde moitié du 17^e siècle - , innovation technologique qui initiera le changement. Cependant, le vin de Champagne n'est pas le seul susceptible de fermenter de la sorte puisqu'il partage cette propriété avec tous les vins dits « pétillants » comme les mousseux et crémants, originaires de Bourgogne, d'Alsace ou d'Anjou. L'invention de la seconde fermentation ne peut évidemment, à la fin du 17^e, dans l'état de la législation commerciale, recevoir de protection juridique. La fabrication de vins pétillants s'étendra donc au-delà de la Champagne. Les champenois chercheront une protection, non de la méthode mais du produit lui-même, protection qui sera fournie par des politiques de construction des marques puis par une politique concertée de construction de l'appellation Champagne qui conduira à une gestion du couple marques-appellation. Ces « protections » permettront de segmenter le marché en deux grandes catégories, les vins pétillants ordinaires et les vins pétillants de qualité, à savoir les champagnes. Partant d'un avantage comparatif de

qualité et de notoriété au début de la phase de développement des vins pétillants, avantage attesté par le fait que de nombreux concurrents étrangers à la région tentent d'utiliser le nom de champagne et reconnaissent implicitement ainsi la qualité des vins issus du terroir, ils vont l'amplifier et le transformer en avantage définitif. Pour cela, ils s'organiseront autour de la définition et de la protection juridico-judiciaires du produit. Cette stratégie juridico-judiciaire a permis d'asseoir les politiques de communication et de maîtrise du marché final ainsi que les politiques internes de qualité (et de contrôle de l'opportunité). Elle a été la base du monopole champenois. Elle a résulté d'un projet cohérent porté par un groupe d'acteurs déterminé (les grands négociants) dans le cadre d'un processus de lobbying.

La construction stratégique du patrimoine

L'analyse patrimoniale de l'évolution du secteur du Champagne en longue période met en évidence la construction stratégique par certains de ses acteurs d'un patrimoine juridique (convergeant vers la création du régime d'appellation contrôlée ensuite revendiqué par de nombreuses autres productions) moyen de la constitution d'un extraordinaire patrimoine économique. Elle fonde ainsi quatre propositions originales [Barrère. C (2000), (2003)] :

1 Si le secteur du Champagne a pu privilégier une stratégie concurrentielle particulière, la stratégie de segmentation du marché final par la qualité, c'est parce qu'il a su s'appuyer sur une stratégie juridico-judiciaire précise. Celle-ci a été la condition de la légitimation, de la définition et de la protection d'un particularisme champenois permettant un fractionnement du marché potentiel en deux segments rigoureusement séparés, celui du vin de Champagne, celui des vins mousseux. La stratégie juridique a été un long processus d'innovation juridique, complexe et coûteux, une création originale qui a façonné les conditions économiques et été la clef de l'essor du champagne.

2 Cette stratégie juridique a une double dimension, externe et interne. La dimension externe est bien connue, c'est celle de la protection. La dimension interne, généralement négligée, est tout aussi importante et est condition de la première. La loi sera le moyen d'imposer au secteur la politique de qualité que les grandes maisons de champagne auront sélectionnée comme stratégie optimale de développement.

3 Le fractionnement du marché, sa segmentation durable, s'effectue au nom de la qualité, en s'appuyant d'abord sur la certification de qualité par la marque et en l'étendant ensuite grâce à la certification de qualité par l'appellation. Contrairement à l'analyse habituelle

de l'AOC comme protection et reconnaissance d'un avantage acquis, notre approche patrimoniale, appuyée sur l'étude historique des stratégies des acteurs, est que la loi ne s'est pas contentée de sanctionner a posteriori des avantages. L'innovation qu'est le régime de l'appellation d'origine est tout autant un moyen d'imposer la production de la qualité que de défendre une qualité pré-existante. Elle a participé à la construction d'un avantage compétitif durable en organisant une configuration particulière de droits de propriété industrielle largement favorable à la région.

4 Les grandes maisons de Champagne ont eu le rôle déterminant pour définir la stratégie de qualité, refouler les stratégies alternatives, imposer à l'ensemble du secteur cette stratégie et en organiser la mise en œuvre. Celle-ci a affronté les stratégies juridiques et judiciaires adverses des concurrents et l'a emporté. En outre, comme stratégie de construction de la protection autour d'une appellation régionale large, elle a impliqué des politiques d'accompagnement spécifique, dans le cadre d'un club défini par sa base géographique régionale. Elle a eu pour condition préalable une concertation interne et, en retour, a obligé à modifier les comportements internes et est devenue un facteur d'unification des stratégies autour d'une stratégie dominante et d'organisation des manœuvres autour d'elle par la lutte énergétique contre le free riding.

Nous sommes alors en présence d'un processus : le rôle moteur de certains acteurs ; l'utilisation de la loi ; l'extension au secteur par la formation d'un lobby régional ; les effets directs de la loi, avec l'organisation d'un processus d'information des consommateurs, la segmentation du marché permettant le surprofit en empêchant l'entrée dans le club, la consolidation de stratégies de qualité passant par une discipline de la production ; les effets de prolongement, avec l'extension de la discipline de la production à la gestion concertée du secteur, des coûts et des rentabilités, la reproduction de la segmentation par promotion du produit et production de la demande. Tout cela aboutit à la constitution d'un patrimoine spécifique, à la fois juridico-judiciaire, institutionnel et économique, conduisant à fonder l'exploitation monopolistique du segment champagne sur une gestion concertée du secteur. Sa genèse a reposé sur la construction d'un patrimoine juridique et celui-ci demeure la condition de la reproduction du patrimoine économique. La loi ne s'est pas contentée de sanctionner a posteriori des avantages. Elle a participé à leur construction en organisant une configuration particulière de droits de propriété industrielle largement favorable à la région. Cette stratégie juridico-judiciaire n'a pas non plus résulté simplement des effets efficients d'une

réglementation guidée par une rationalité d'efficacité ou sélectionnée par un processus fondé sur l'efficacité comparée des règles. Elle a obéi essentiellement à une logique de répartition. C'est l'arbitraire relatif des droits a priori qui confère son importance à ces stratégies de droits de propriété puisque la loi apparaît comme moyen pour obtenir ce qu'on ne peut obtenir seulement dans la concurrence économique.

L'utilisation du patrimoine

L'approche patrimoniale a également permis de s'intéresser aux effets territoriaux de la gestion du patrimoine champenois [Barrère. C, Bonnard. Q, Delaplace. M (2014)]. Elle offre un angle d'attaque original pour comprendre la contradiction entre un vin et une activité économique viti-vinicole exceptionnellement rentables et en fort développement, le dynamisme de la région qui l'accueille est plus contrasté. Pour rendre compte de ce paradoxe, nous avons avancé l'hypothèse que la concurrence, interne au Champagne pour le partage de la rente dans un contexte d'expansion de celle-ci, a conduit à des formes spécifiques d'utilisation de cette rente qui ont limité les effets d'entraînement potentiels. Le patrimoine productif qui s'est constitué serait devenu autonome par rapport à son environnement produisant en quelque sorte une forme de lock-in sur lui-même. En effet, la rente est utilisée soit en interne pour investir dans le Champagne, soit pour diversifier les activités viticoles en France voire même dans d'autres pays. S'il existe une diversification hors du secteur viticole, elle est pour l'essentiel peu présente en région.

Le Champagne n'a donc pas engendré un district industriel. Comme l'a souligné G. Becattini (1998), un district se fonde sur une synergie entre concurrence et coopération qui suppose des liens de confiance entre acteurs, aptes à dissuader les comportements opportunistes, à faire respecter des règles du jeu connues des acteurs et stables. Or, dans le cas du champagne, la rivalité interne pour la rente de monopole limite la confiance et donc les opérations de coopération inter-firmes au profit d'une cohésion interprofessionnelle qui suppose une certaine stabilité des relations internes que l'innovation viendrait compromettre. De même, cette rivalité freine-t-elle l'intégration à la dynamique expansionniste vitivinicole de nouvelles activités.

En revanche s'est développé un investissement dans la ressource porteuse de rente, la terre viti-vinicole. La contrainte de surface liée à la délimitation a entraîné un fort mouvement de prix des terres plantées ou susceptibles de l'être, facteur d'un pur effet de richesse, qui a

conduit à la stérilisation économique d'une partie non négligeable des profits transformés en rente foncière. Et ce d'autant plus qu'il s'agissait d'un mouvement de longue durée. Ainsi les grandes maisons ont, depuis les années 1960, particulièrement investi dans les terres des crus périphériques, et particulièrement dans celles incluses dans la zone d'appellation mais non encore plantées ou dont la vigne a été laissée à l'abandon, nettement moins chères que celles des grands crus, pour accroître rapidement leur approvisionnement en raisin.

En second lieu, le patrimoine productif du Champagne a conduit cette activité à valoriser les actifs spécifiques qui le composent en dehors de la région. En France, une partie des profits des Maisons a été réinvestie dans la production avec les châteaux bordelais, tant pour les grands groupes (investissement symbolisé par le rachat d'Yquem par LVMH) que pour des groupes plus petits ou des maisons familiales. L'investissement a dépassé le territoire français, vers les nouveaux pays producteurs, pour occuper des positions dans la production, mais aussi dans la commercialisation, au nom de la production sur place. Hors du domaine vitivinicole, le capital de réputation et les synergies existantes entre les différents métiers du luxe ont également créé un troisième grand domaine d'investissement des profits du champagne, celui des industries du luxe. L'extension de ces dernières, avec le passage d'un luxe élitaire à un luxe marchand, de masse, crée des opportunités nouvelles pour le secteur du Champagne. Le cas emblématique est évidemment celui du groupe LVMH, dans lequel l'activité Champagne n'est qu'un élément d'une activité définie comme production de biens et services de luxe pour des marchés du luxe qui ont été parmi les premiers à devenir des marchés globalisés et sur lesquels le patrimoine français du luxe constitue un avantage comparatif décisif.

Ainsi, les investissements des grandes maisons sont consacrés soit à accroître leur vignoble en Champagne, soit à développer des activités vitivinicoles en France et à l'étranger, soit encore à investir dans d'autres activités situées, pour l'essentiel, hors région. La rente tirée du champagne ne contribue ainsi que de façon marginale à financer d'autres activités en région. Quant aux investissements des récoltants-manipulants et des coopératives, ils restent à l'intérieur du monde vitivinicole, se limitant, hors investissements directement productifs, principalement à l'acquisition de terres ou à l'investissement immobilier. Leurs effets sur le tissu régional se bornent donc à l'augmentation des prix des ressources les plus rares, constitutives du monopole champenois, et n'impulsent pas de dynamique régionale expansionniste.

3.2 La marchandisation et la valorisation des patrimoines : les industries du luxe

L'étude de la mode, et singulièrement celle de la mode française, donne un rôle particulièrement important à l'existence d'un patrimoine. Cela résulte de ce que la mode est un domaine de production de biens créatifs, originaux, nouveaux, non reproductibles, et donc, pour nombre d'entre eux, conservés et insérés dans des patrimoines, utilisés à leur tour comme gisements de créativité [Barrère. C et Santagata. W (2005)].

Le patrimoine de la Haute Couture, base d'un patrimoine de la mode française et qui s'élargira en patrimoine du luxe français, est un ensemble historiquement institué d'avoirs sociaux transmis par le passé. Il représente la cristallisation d'éléments issus d'un processus de sélection historique et transmis entre générations, et joue un rôle essentiel dans l'organisation, le fonctionnement et le développement du secteur. Il spécifie de même les comportements, les habitus, les conventions, les représentations. Il renforce les synergies du luxe autour de Paris et de la France, pour l'image et pour la création, permet à la France d'imposer sa Haute Couture comme La Haute Couture et empêche l'émergence durable de concurrents jusque dans les années 70.

Ce patrimoine est d'abord un patrimoine de savoir-faire, le savoir-faire de l'artisanat de luxe. C'est, en deuxième lieu, un patrimoine de création, d'une part création de produits, via un effet de stock, un effet d'expérience, un effet de district culturel, d'autre part une capacité à définir de nouveaux produits et de nouvelles gammes. C'est en troisième lieu un patrimoine de préférences c-a-d un fonds commun partagé par une communauté qui a appris à lire de façon homogène les divers signes, ce qui facilite, sur un marché de produits signes, la rencontre offre-demande, rend la mode lisible donc la légitime. C'est enfin un patrimoine institutionnel professionnel, qui, en limitant le développement du prêt-à-porter jusque dans les années 60, assure l'hégémonie de la forme institutionnelle spécifique que constitue la Maison de HC.

Ces composantes du patrimoine sont à la source d'une dynamique de créativité. Elles se combinent pour produire différents types d'effets favorables à l'extension de la créativité et de ses débouchés. En premier lieu, le patrimoine favorise la tendance à l'élévation de la créativité endogène du secteur de la mode :

a] l'histoire de la création dans le secteur et le culte du créateur sont des facteurs incitant à la créativité en la valorisant.

b] les effets de stock, de mémoire et d'expérience facilitent l'apprentissage et la transmission de la créativité, notamment entre générations.

c] la patrimonialisation de la mode, l'extension du patrimoine au domaine du luxe et la relation qui s'établit entre ces patrimoines et le patrimoine intellectuel, artistique et culturel français, insère le secteur de la haute couture parisienne dans un district créatif qui crée une émulation pour la créativité. Via les effets d'expérience, le patrimoine de la couture a, en liaison avec le patrimoine culturel français, des effets de percolation sur l'ensemble des industries, activités et marchés connexes.

d] la structure méso-organisationnelle du secteur, qui met au sommet de la pyramide l'institution la plus créative, la maison de Haute Couture, et l'organise autour du créateur, renforce la place de la créativité comme valeur suprême du secteur.

e] la centralisation jacobine et la reconnaissance publique de la créativité des couturiers facilite la promotion internationale du secteur et de sa créativité.

En second lieu, le patrimoine crée un effet d'image général et de réputation, qui, en donnant aux créations françaises une image positive et en étendant à l'échelle internationale, le « bon goût français » sanctionne l'avance prise sur les autres producteurs de mode et donne un avantage compétitif qui peut se révéler cumulatif en matière de domination des débouchés.

Il faut noter cependant que l'existence d'un patrimoine de la mode n'a pas que des effets favorables pour le devenir de celle-ci. Différents effets négatifs ou risques peuvent être repérés : l'épuisement de l'effet patrimonial d'origine artisanale du fait de la régression de la dimension artisanale dans la couture et dans le luxe, le risque d'affadissement de la création lié à la protection apportée par le patrimoine, et surtout le verrouillage (lock-in) constitué par un ancrage à un patrimoine national dans une période où la mode devient internationale et ne peut plus se référer à une seule source de référents culturels et sémantiques. De même le modèle français d'organisation sectorielle, modèle pyramidal qui suppose que le créateur a le pouvoir d'imposer sa création comme mode légitime, induit-il une insensibilité aux mouvements du marché, aux variations des préférences des consommateurs, à l'évolution de leurs segmentations.

Nous avons pu par la suite élargir cette analyse aux industries du luxe [Barrère. C (2007)], définies comme industries de patrimoines dans la mesure où ce sont les patrimoines qui y apparaissent comme les facteurs clés de leur développement.

L'entrée des groupes financiers dans le luxe français a consisté, pour partie, en un achat de patrimoine (maisons, marques, patrimoine de réputation, ...), sous-évalué et sous-utilisé. Ils ont entrepris depuis une valorisation de ce patrimoine, transforment ces patrimoines en capital et captent les rentes de situation. Le patrimoine collectif est aussi utilisé en ce sens. Les groupes français s'appuient sur l'image de la tradition française du luxe qu'ils adaptent à une communication qui s'attaque aux marchés globalisés du luxe. La politique de mécénat cherche à reproduire l'image du lien luxe – art comme l'ont manifesté les velléités d'investissement dans les maisons d'enchères ou, de façon plus caricaturale, la concurrence entre Pinault et Arnault pour apparaître comme des collectionneurs d'art et non des financiers ou des raiders.

Nous sommes en présence de stratégies de capitalisation des patrimoines privés de savoir-faire créatif et de réputation par les groupes de luxe. Le patrimoine de club que constitue l'image de Paris et de la couture parisienne est tant bien que mal géré par la profession. Néanmoins, l'image de Paris, de la Haute Couture et du luxe français permet aux groupes d'attirer vers Paris les créateurs du monde entier, ce qui leur permet de récupérer les principaux talents, de bénéficier indirectement des investissements en formation faits à Londres, New York, Bruxelles ou Tokyo et d'élargir le marché des talents pour éviter de se retrouver prisonniers des seuls talents français sur un nano-marché.

En revanche il y a, par effet de free riding, tendance à l'abandon d'autres patrimoines communs comme ceux du savoir faire artisanal de la Haute Couture, ce qui peut compromettre à terme la production sur place et mine la cohésion du district industriel et culturel. Un des enjeux de long terme est alors celui de l'aptitude des groupes à reproduire la créativité.

L'approche patrimoniale permet également d'étudier les problèmes de droits de propriété qu'implique la valorisation des patrimoines [Barrère. C et Delabruyère. S (2011)]. Dans le cas de la mode, un premier problème est de protéger le patrimoine de création de la contrefaçon mais surtout du piratage par la mode de la rue, dans un marché segmenté mais de masse, sur lequel la valeur est obtenue dans le prêt-à-porter et non plus dans la Haute Couture. D'où l'insistance sur la marque plus que sur le produit particulier. Un deuxième problème essentiel est de reproduire et étendre la valeur du patrimoine de réputation. Pour cela il faut renouveler le créateur tout en conservant l'image du créateur mythique à l'origine de la réputation. C'est ce qui se fera par la transformation de la griffe en marque. Cela permettra aussi d'étendre la valeur de la réputation, notamment aux biens de luxe, au-delà de la disparition du créateur (la marque Dior survit à Christian Dior, mort en 1954). Cette transformation permet la pérennité

de l'entreprise et facilite la résolution du problème de la succession des créateurs. Les clientes de la Haute Couture ou ceux du prêt-à-porter de luxe savent bien que ce ne sont plus Christian Dior, Yves Saint-Laurent, Kenzo, Pierre Balmain, Guy Laroche ou Hubert de Givenchy qui conçoivent et dessinent les modèles proposés sous ces noms. Là est le principal intérêt des groupes du luxe pour le patrimoine de la Haute Couture et du luxe français. Enfin cela permet de rendre transmissible la valeur des patrimoines privés via la vente de la marque, l'identité du groupe propriétaire (LVMH, PPR-Kering ou Richemont par exemple) disparaissant derrière celle-ci (Dior, Saint-Laurent ou Gucci). Les industries de patrimoines apparaissent alors comme des industries de portefeuilles de droits de propriété.

3.3 Le patrimoine dans des univers industriels « traditionnels »

Appliquer l'approche patrimoniale à la chimie [Nieddu. M et alii. (2014) ; Nieddu. M et Vivien. F-D. (2015, dans ce même numéro)] peut sembler paradoxal car la chimie est un secteur « fondé sur la science » au sens de Pavitt, dans lequel les avancées scientifiques sont censées détruire les savoirs anciens pour leur substituer des nouveaux. Cela conduit à déduire de la sélection « naturelle » des combinaisons efficaces, ou des rapports de force, ou d'accidents historiques (les petits événements » de David. P.A (1985)) un dominant design fondant les dynamiques industrielles. Or cette configuration nous semble relever d'un régime de production de connaissances et d'activités économique spécifique à certains secteurs (les NTIC ou les biotechnologies), qui sont d'ailleurs extrêmement sollicités sans que leurs particularités ne soient interrogées. Nous avons suggéré de classer les régimes des industries créatives [Barrère. C (2013)] suivant la façon dont elles mobilisent des savoirs cumulatifs (les avancées technologiques venant invalider des savoirs anciens à mesure qu'elles progressent) ou des savoirs non cumulatifs (mobilisant des patrimoines culturels, qui, par définition, ne peuvent être hiérarchisés).

Au-delà des secteurs détenteurs de patrimoines substantifs forts et bien reconnus, comme ceux de la mode et du luxe, la démarche patrimoniale permet d'élargir l'analyse des régimes de production de connaissances et d'activités économiques à d'autres secteurs industriels, afin notamment d'en caractériser l'hétérogénéité. Il s'agit de considérer le fait que, au-delà de la volonté des acteurs économiques de produire le plus rapidement possible des lock-in sur leurs technologies, coexistent des patrimoines productifs collectifs différents. Cette démarche permet de distinguer analytiquement trois questions :

- La nécessité d'identifier les moments de l'engagement des acteurs dans une relation patrimoniale –i.e. dans une relation de préservation- alors qu'on se trouve dans un univers dominé par des règles de marché qui devraient conduire à invalider des innovations fragiles dans leur enfance.

- La nécessité de prendre en compte le caractère non-divisible de certains patrimoines, qui ne prennent sens que dans une logique collective, même s'ils connaissent une forme d'appropriation par certains acteurs dans des patrimoines privés, et donc d'identifier les processus de préservation-transformation de patrimoines productifs collectifs.

- La nécessité d'identifier les stratégies de projection de ces patrimoines dans le futur, celui-ci pouvant être considéré comme le lieu de la concurrence entre patrimoines.

L'hypothèse d'une distinction –et d'une complémentarité au moins locale, entre « savoirs cumulatifs » et « patrimoines » devient alors cruciale lorsqu'on s'intéresse aux processus de création technologique ; en effet, autant dans certains secteurs, il est relativement simple de produire une caractérisation de la hiérarchie des savoirs nouveaux sur les savoirs anciens au sein d'une trajectoire unique (le micro-ordinateur plus performant chaque année), autant dans d'autres, et en particulier pour celles qui sont concernées par le développement durable, ce caractère d'évidence n'existe pas : par exemple dire que les technologies anciennes de construction et d'isolation sont invalidées par les nouvelles ou que l'énergie d'origine fossile est supérieure à l'éolien, ou que l'agriculture industrielle est supérieure à l'agriculture biologique sont des hypothèses qui méritent à tout le moins démonstration. Bien sûr, ces patrimoines de connaissances, comme tout patrimoine, n'existent pas en soi, mais à travers le « choix de maintenir et développer des éléments matériels et immatériels et d'en assumer les responsabilités afférentes pendant un temps donné » [Pupin. V (2008), p.44].

Le cas de la bioraffinerie, en reprenant ici la méthodologie d'étude de cas de Piore (2006), a montré que, dans un secteur donné, fondé sur la science, il pouvait exister des patrimoines productifs différents et que la recherche de cumulativité des connaissances se faisait au sein des trajectoires de ces patrimoines, d'où des régimes de production de connaissances et d'activités scientifiques différentes. L'étude suggère que dans d'autres secteurs industriels il est tout aussi pertinent de se poser la question, même si celle-ci ne peut être tranchée qu'empiriquement. Dit autrement, la spécificité contextuelle de toute approche patrimoniale

n'empêche pas, de notre point de vue, que l'on puisse en tirer des enseignements de niveau supérieur à ces contextes.

L'étude de la transition en chimie de l'usage des ressources fossiles vers celui des ressources renouvelables permet d'observer une construction patrimoniale originale autour d'un « objet intermédiaire », à la fois technologique et conceptuel, destiné à construire une vision du futur technologique. Le choix de le qualifier de « bioraffinerie » n'est pas anodin car le terme décrit en lui-même le « projet de transition ». A la fois « bio » et raffinerie, la conceptualisation qui l'a porté a consisté dans des exercices de « roadmap technologique » à former une vision du futur dominante proposée comme patrimoine commun aux acteurs, même si celle-ci n'exclut pas des compromis entre acteurs. En tant que patrimoine commun, elle structure une identité commune des acteurs engagés et une forme de contrôle sur le futur qui est bien connue des sociologues s'inspirant des travaux de Harrison White [Grossetti. M et Bès. M-P (2003)], mais dont les économistes n'assument pas toujours la capacité à orienter l'allocation des ressources, car celle-ci se fait essentiellement hors marché –du fait des incertitudes empêchant le calcul économique traditionnel.

En effet, la nouveauté suppose (1) que soient générées de nouvelles connaissances sur la famille de technologies en émergence, celle-ci étant nécessairement incomplète et peu efficace à l'instant considéré ; (2) que les apprentissages liés se traduisent par une capitalisation collective de connaissances, afin d'assurer la convergence technologique : comme les acteurs (laboratoires ou firmes) détiennent des connaissances hétérogènes et en partie contradictoires, ils doivent, pour stabiliser les technologies, passer par une théorisation collective de la solution technologique, afin de nouer ensemble les savoirs fragmentés et parcellaires dont ils sont porteurs. On conçoit donc que les activités économiques ne peuvent exister sans qu'un certain nombre de ressources ne soient « mises ensemble » pour former des patrimoines productifs. On conçoit également que ce choix d'adhésion à une communauté porteuse d'un patrimoine engageant un verrouillage du futur sur une trajectoire technologique soit lui-même porteur de tensions.

Les enseignements des « minority reports »

Une attention particulière aux « visions minoritaires » qui pouvaient s'exprimer dans des matériaux divers (articles scientifiques, protestations de certains acteurs industriels devant des dispositifs institutionnels mis en place au sein de la vision du futur dominante les

désavantageant, histoire longue de l'usage des ressources renouvelables) permet d'établir un tableau de la diversité de voies technologiques, laquelle n'est pas infinie dans la réalité concrète [voir Nieddu. M et Vivien. F-D dans ce numéro].

Il apparaît alors que le régime de production de connaissances scientifique des chimistes –qui est par excellence, depuis sa création, une discipline d'apprentissages orientés par des objectifs industriels- était orienté par quatre grandes familles de patrimoines productifs collectifs et non pas par une seule vision de ce que devait être la bioraffinerie. Et les apprentissages s'intégraient, de fait, dans les stratégies respectives de renforcement de ces patrimoines productifs.

Deux enseignements

Le premier a trait aux politiques publiques : celles-ci ne sont pas neutres par rapport au soutien ou à la constitution en communautés support de patrimoines productifs collectifs. Dans une perspective néo-schumpétérienne, les outils de pensée sont la recherche de l'identification du paradigme futur puis, par déduction, des politiques publiques portant sur l'aménagement des institutions nécessaires à ce nouveau paradigme et le soutien aux programmes scientifiques et technologiques destinés à lever les verrous sur ce chemin du changement. La séquence exploration/exploitation y est vue comme la recherche du dominant design permettant de générer des rendements croissants d'adoption. L'analyse patrimoniale suggère au contraire d'être attentifs aux jeux des acteurs, aux trajectoires dont ils sont porteurs, et aux verrouillages (lock-in) qu'ils tentent de produire.

Le second enseignement a trait au débat sur la firme : celle-ci est vue comme le lieu d'assemblage des ressources productives. Or l'analyse en termes de patrimoines productifs collectifs suggère que la firme ne peut exister en soi. La catégorie de patrimoines productifs susceptibles d'être acquis librement sur les marchés n'est qu'un cas particulier des patrimoines dont les firmes ont besoin et qu'elles mobilisent. Les ressources appropriées sont à minima simultanément formées comme ressources productives des firmes (patrimoines privés) et comme ressources collectives (patrimoines communs dépassant les frontières de la firme), et les secondes précèdent souvent les premières, car les firmes ne peuvent construire leurs ressources hors d'une vision commune du futur partagée avec d'autres acteurs sur l'identité des produits et des process. L'approche par les capacités introduite par Richardson en 1972, où « la firme est appréhendée non pas comme un simple lieu de combinaison de

facteurs de production mais comme celui où se constituent et se modifient des capacités » [Dulbecco. P et Garrouste. P (2000), p. 91], en fait elle aussi l'unité de base des dynamiques technico-économiques, du fait de ses actifs spécifiques, alors que l'unité de base devrait plutôt être celle des patrimoines collectifs qui traversent les frontières des firmes de deux façons. D'une part il s'agit de patrimoines collectifs portés par des firmes, des réseaux de firmes et des institutions (scientifiques ou technologiques). D'autre part la concentration économique, comme le confirme la récente thèse de R. Debref, (2014), fait qu'au sein des firmes elles-mêmes la concurrence entre voies technologiques est portée par les responsables de sites, qui cherchent à travers l'optimisation de ceux-ci, mais aussi à travers leurs opérations de R-D et leurs collaborations externes, à préserver des patrimoines productifs collectifs, mis en concurrence par les directions d'entreprises.

3.4 Un patrimoine hétérogène : les patrimoines culinaires français

L'analyse des effets territoriaux de la gastronomie sur le tourisme, la promotion des produits locaux, l'emploi et, plus largement, le développement local montre l'effet différencié des gastronomies fondées sur des patrimoines gastronomiques et de celles qui ne le sont pas [Barrère. C (2013) ; Bonnard. Q (2011)] ou de celles qui sont fondées sur des patrimoines gastronomiques différents comme la gastronomie française et la gastronomie italienne [Barrère. C, Buzio. A, Mariotti. A, Corsi. A, Borriero. P (2012)].

Sur la base de la démonstration par Lévi-Strauss du caractère culturel des pratiques culinaires, Fischler (1990) identifie des cultures culinaires (ensembles plus ou moins cohérents et durables de principes de choix, de combinaison et de préparation des aliments pour la nutrition) et des systèmes culinaires (ensembles de règles culturelles qui organisent ce qu'on peut et ne peut pas manger, les formes sous lesquelles les aliments sont préparés et consommés, les personnes et groupes auxquels sont destinés les aliments, ...). En montrant la spécificité du modèle français des trois repas structurés, Poulain (2002) introduit la notion de modèle alimentaire, réservant le terme de cuisine et système culinaire aux règles de préparation des éléments.

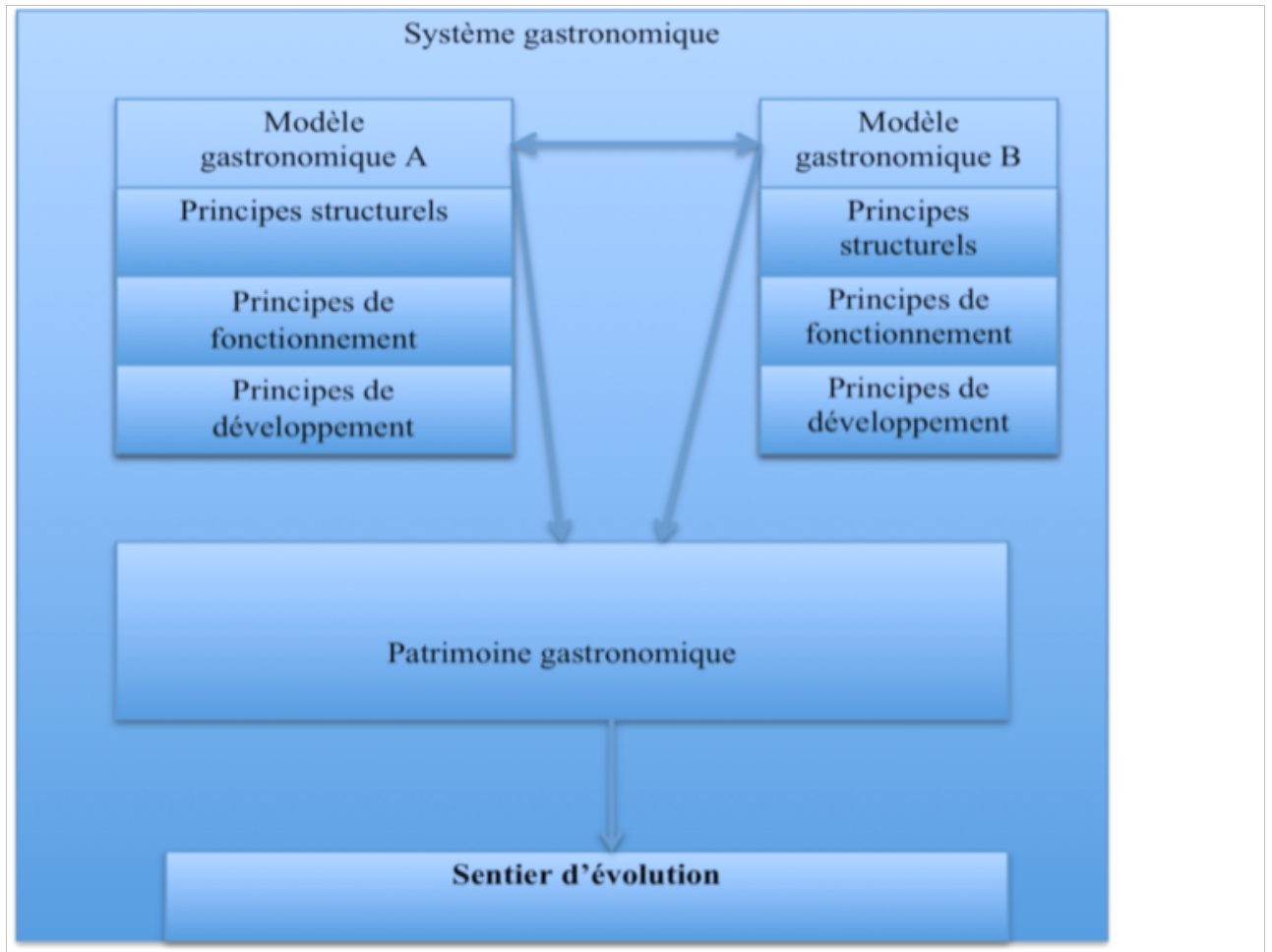
Chaque cuisine, culture culinaire ou modèle alimentaire n'engendre pas de gastronomie correspondante. Les gastronomies émergent quand certaines conditions sont réunies, culturelles et sociales. Dans le monde oriental elles sont liées à la puissance des Empires et à l'instauration de sociétés de Cour ; dans le monde occidental, depuis la Renaissance, se développent également des gastronomies, dont la partie émergente est, elle

aussi, liée aux sociétés de Cour. On peut alors s'efforcer d'identifier des modèles gastronomiques, entendus comme ensembles, plus ou moins cohérents, de principes, de normes et de règles, s'appliquant au statut de la gastronomie dans la société, à ses règles de composition, de fonctionnement et de transmission/renouvellement. Formellement nous pouvons distinguer des principes structurels (quels produits sont utilisés, quelle valeur leur est attribuée, qui consomme de la gastronomie, à quelles occasions, sous quelles formes, qui produit la gastronomie, quelle est la configuration du système d'acteurs...), des principes de fonctionnement, assurant la régulation de l'ensemble (par exemple comment forme-t-on et recrute-t-on les chefs dans les systèmes fondés sur leur hégémonie ou comment est assurée, dans les régimes marchands, l'adaptation offre-demande) et des principes de développement (la transmission entre générations, le culte du patrimoine, l'incitation ou non à l'innovation,...), qui débouchent sur des sentiers d'évolution et seront à la base du développement local des gastronomies.

Une gastronomie peut s'organiser autour de plusieurs modèles. Ainsi dans le cas français avons nous distingué un modèle de gastronomie élitiste et un modèle, très différent, de gastronomie populaire et territorialisée. Dans la mesure où s'établissent des relations entre ces modèles (relations de concurrence, de complémentarité, ...) ils participent d'un système gastronomique spécifique. Le système gastronomique français s'organise autour de la relation hiérarchisée gastronomie élitiste - gastronomie populaire. De tels systèmes présentent des éléments de cohérence, qui permettront par exemple de distinguer au niveau mondial une gastronomie française, mais cette cohérence est loin d'être parfaite, dans la mesure où ils peuvent résulter de fondements hétérogènes (la cuisine de la Cour et la cuisine paysanne), où ceux-ci s'influencent les uns les autres, et rencontrent d'autres systèmes, d'autres cultures culinaires et gastronomiques.

La reproduction dans le temps des modèles et du système aboutit à la constitution de patrimoines gastronomiques. Les patrimoines gastronomiques (le patrimoine français comme le patrimoine chinois) cristallisent les principes structurels de fonctionnement des systèmes gastronomiques et les transmettent à travers le temps. Ils évoluent, intègrent de nouveaux éléments, en perdent d'autres, en fonction des principes de développement des modèles de base qui les constituent (ainsi le patrimoine français de la gastronomie aristocratique puis élitiste accumule-t-il de plus en plus de recettes dans la mesure où ce modèle pousse à la recherche de nouvelles recettes et à l'innovation technologique), de leurs formes particulières de composition dans un système gastronomique et de leurs confrontations à d'autres systèmes (la cuisine française rencontre les cuisines étrangères).

Figure 1 Le système gastronomique



Comme les systèmes gastronomiques dont ils proviennent, les patrimoines gastronomiques, soumis à la rencontre d'autres patrimoines et d'autres cultures, dont des cultures culinaires, ne constituent pas des ensembles totalement cohérents, même si certaines caractéristiques fortes les marquent, et ne se reproduisent pas à l'identique. Ils s'enrichissent (nouvelles recettes, nouvelles techniques) ou s'appauvrissent en se figeant et en étant incapables de s'adapter aux évolutions sociales et culturelles ; ils contribuent, selon les cas, à reproduire le ou les modèles gastronomiques qui sont à leur origine ou, au contraire, s'épuisent progressivement, face aux mutations, selon qu'ils facilitent ou 'corsètent' les adaptations nécessaires en réponse à l'évolution de données socio-économiques plus larges (globalisation des économies, émergence de nouveaux pays et de nouveaux groupes sociaux à fort pouvoir d'achat, changements dans les valeurs, ...).

Le système gastronomique français s'est historiquement constitué autour de deux modèles gastronomiques très différents, un modèle élitiste 'national' issu de la culture de Cour, plutôt dominant, et un modèle gastronomique 'régional' et 'populaire'. Il les a rapprochés et partiellement unifiés, et a produit un très riche patrimoine gastronomique qui s'est largement diffusé à travers le monde. Ce patrimoine à dominante élitiste contribue à la reproduction de la cuisine élitiste le long d'un sentier de développement précis. En premier lieu, il transmet, en tant que patrimoine territorial partagé, celui de la France, une culture commune d'autant plus forte que les principes de la cuisine et de la gastronomie ont été définis, codifiés, articulés et normalisés puis diffusés (les livres de recettes mais aussi les "manuels d'éducation ménagère"). Il est alors source d'économies de coordination : langage commun, confiance mutuelle, partage de connaissances tacites, circulation aisée de l'information, formes de coopération malgré la concurrence, possibilité dans certaines conditions de favoriser la constitution de districts gastronomiques. En second lieu, il développe des effets d'idiosyncrasie, en permettant à la production française de bénéficier de spécificités d'actifs, générées tout au long de l'histoire et sources d'avantages comparatifs décisifs, notamment en tendant à établir un cercle vertueux créativité – patrimoine. Il est alors à la source d'effets particuliers sur le développement territorial, marqués jusqu'à présent par la prééminence de son modèle élitiste.

L'approche patrimoniale permet alors d'étudier les blocages qu'un patrimoine peut engendrer alors même qu'il avait développé jusque là des effets de développement. Le patrimoine gastronomique français se trouve confronté à un modèle gastronomique nouveau et alternatif, fondé sur une dynamique locale très particulière. Les mouvements italiens Slow Food ou Kilometro Zero (qui examine les bilans carbone des matières premières utilisées par les restaurants gastronomiques et privilégie l'approvisionnement local), tout comme les nouvelles entreprises de l'agro-alimentaire (Eataly par exemple) qui valorisent les productions locales à forte typicité et sont capables de les exporter sur le marché mondial poussent à cette constitution. Ce nouveau modèle s'appuierait sur une relation au territoire local beaucoup plus forte que dans le cas du modèle élitiste et capable, dans certains cas, de constituer de véritables districts gastronomiques, sur le modèle des districts culturels [Santagata. W (2006) ; Bonnard. Q (2011)]. Il conduirait à un nouveau sentier de développement, articulant différemment développement gastronomique et développement local, comme en témoignent les formes associées aux gastronomies locales que sont comme l'agro et l'œno-tourisme [Gatelier. E, Delaplace. M, Pichery. M-C (2012)].

3.5 Patrimoine collectif et comportements individuels : les patrimoines de goûts

Même si l'approche patrimoniale s'est principalement intéressée à des objets macro ou méso-économiques, elle a vocation à éclairer aussi l'analyse des comportements et choix individuels. Il en est ainsi lorsque l'on mobilise la notion de patrimoine de goûts. L'observation de la diversité des goûts aujourd'hui, en particulier sur des marchés globalisés comme ceux du luxe, s'accompagne de la constatation de similitudes et régularités, le plus souvent nationales. Les consommateurs chinois de produits de luxe ne semblent pas rechercher les mêmes choses que les consommateurs japonais par exemple, leurs couleurs favorites ne sont pas les mêmes, leur rapport à la marque est différent, et les marques de luxe, parfaitement conscientes de ces différences, développent des stratégies complexes de différenciation et d'adaptation aux 'usages locaux'. La dimension culturelle des appréciations des biens, notamment pour les biens qui échappent à la stricte logique de la nécessité et qui sont porteurs de fortes valeurs sémiotiques, conduit à introduire l'effet de ces contextes culturels sur les demandes. Effets d'autant plus forts que nous sommes en présence de véritables patrimoines de goûts, forgés par l'histoire, issus de cultures ancestrales, reproduits dans le cadre des familles et des communautés.

L'un des intérêts en l'espèce du recours à la notion de patrimoine est de permettre de considérer les patrimoines non seulement comme déterminants de préférences et de demandes mais aussi comme l'objet de stratégies de la part des offreurs : stratégies qui peuvent aller de la recherche d'une adaptation de leurs produits à ces patrimoines jusqu'à la tentative d'influer sur ces patrimoines pour les modifier. Le patrimoine devient alors l'un des éléments à intégrer dans la définition d'une stratégie d'offre.

L'approche keynésienne, développant des principes d'analyse qui dataient des Physiocrates et que Marx avait lui-même enrichis, analyse le processus de production comme processus de production de produits, de valeurs d'usage, et de valeur, donc de revenus qui seront la source de la dépense et, particulièrement, de la consommation. Chamberlin, en déclinant la théorie keynésienne de la demande effective au niveau méso-économique, l'enrichit en introduisant la concurrence entre les producteurs pour le débouché. Il montre que les producteurs ont à produire en même temps les biens offerts et la demande qui les rachètera, en tentant de fractionner à leur profit la demande globale formée par la distribution des revenus dans le circuit économique. On a là un principe pour expliquer l'action des offreurs sur les goûts et préférences et en faire, non une simple stratégie concurrentielle (la différenciation des produits ou la publicité) ni même une politique anti-concurrentielle (les

producteurs, via un appareil de persuasion, manipulent les consommateurs) mais un élément de la logique économique du fonctionnement marchand. Cela permet de rendre compte du fait que la formation des préférences devient un objet essentiel des stratégies de gestion des offreurs et donne un rôle aux patrimoines par rapport à la formation des goûts et demandes.

On peut penser que l'intervention des offreurs sur les goûts et préférences (publicité, mécénat, communication, ..) est d'autant plus importante que les dimensions de créativité et d'innovation s'accroissent. Dès qu'on renonce à un monde de consommation parfaitement informé, dans lequel des consommateurs omniscients adapteraient rationnellement leurs choix de demande à des préférences clairement identifiées, au profit d'une rencontre entre produits pensés par d'autres et consommateurs à préférences partiellement indéterminées, se pose la question des critères de choix de ces derniers et particulièrement des éléments objectifs sur lesquels ils s'appuieront pour les établir. Les cas de la mode ou de l'art sont très clairs à cet égard. Il s'agit de domaines de biens sémiotiques dans lesquels le beau, l'élégant, le moderne ou le signifiant supposent des conventions de jugement et des appareils de collectivisation des préférences pour faire émerger des goûts et tendances légitimes, c-a-d des appareils de normalisation. Comment distinguer le bon goût et le mauvais goût, le produit in et le produit ringard, la peinture novatrice et le barbouillage, la « performance » signifiante et le délire, etc. ? Parmi ces appareils de normalisation figurent les patrimoines de goût qui fonctionnent comme processus de légitimation et transmettent une structuration des goûts. Comme l'a démontré la sociologie de la distinction, les goûts apparaissent comme déterminés en système, le « bon goût » renvoyant au « mauvais goût », la nécessité sociale d'une distinction des goûts apparaissant première par rapport au contenu même des goûts. Cette structure des préférences, cristallisée dans des patrimoines et reproduite par eux, conditionne grandement la segmentation des marchés mais, au-delà, les spécificités culturelles, liées à l'inscription historique et spatiale des groupes et communautés, contribuent à déterminer les particularités locales des fonctionnements des marchés.

En outre les patrimoines interviennent une seconde fois sur la formation des goûts via les patrimoines des offreurs. Comme nous l'avons déjà esquissé, le patrimoine des maisons de luxe crédibilise la création qui s'y réfère et devient ainsi source de légitimation, ajoutant à la légitimité rationaliste (qualité des matières premières, prix, mode de diffusion, garantie implicite apportée par la marque) une légitimité traditionnelle (l'histoire des grandes maisons) et charismatique (Dior ou Dom Pérignon renvoient à des figures mythiques). Jouent aussi les patrimoines culturels collectifs. La demande de produits de luxe auprès de marques françaises est portée par l'image de la France pays du bon goût, construite par la Haute Couture

française et le luxe français depuis le XVIII^e siècle. Et les deux types de patrimoines mélangent leurs effets de façon indissociable : la demande de parfum Dior est liée à l'image du couturier, mais aussi à celle de Paris, du «bon goût français», du patrimoine parisien de la mode, de l'art et de la culture.

3.6 Approche patrimoniale et relation marchand / non marchand : les enseignements du cas de la multifonctionnalité agricole

La notion de multifonctionnalité agricole prend acte du fait que la confrontation des agriculteurs sur les marchés génère des pratiques telles que « la production de biens primaires ne permet plus que les autres fonctions de l'agriculture soient remplies de façon considérée comme satisfaisante par les citoyens.» [Laurent C. (2000b), p. 2] L'émergence de la notion doit être située dans la difficulté de l'OMC, à se définir comme institution concernée par le seul échange marchand, et donc à trouver un cadre théorique qui rende acceptable la coexistence entre la régulation par le marché, et des régulations sociales qui obéissent à d'autres critères de rationalité.

L'OMC va être contrainte à dire quelles sont les « considérations non commerciales » qui devaient être prises en charge –dit autrement, qui devaient faire patrimoine. Et, constatant que le marché libre est alors impuissant à fournir les biens collectifs réclamés par la société, de travailler sur la production et reproduction de ceux-ci. Alors que la posture méthodologique adoptée par les experts de l'OCDE, après un débat qui s'est déroulé de 1999 à 2001, cherchait à les traiter en termes d'externalité et de productions jointes, afin d'envisager des compensations marchandes aux externalités et la possibilité de séparer en différents marchés les productions jointes non marchandes autant que faire se peut, cette appellation de « considérations non commerciales » invite [Nieddu. M et Barthélemy. D (2003, 2007)] à mettre en avant les notions d'identité et de patrimoines, avec leur connotations d'ancrage dans l'espace et dans le temps comme contrepartie nécessaire à celle de marché. De fait, cette appellation revient à chercher à construire une identité du territoire, les avantages comparatifs ne pouvant émerger spontanément ou être validés par un marché. La méthode « mainstream » de séparation des fonctions est donc en réalité une méthode institutionnaliste de constitution de patrimoines collectifs, dans une dialectique avec l'insertion sur des marchés de produits différenciés (production agricole de masse, produits verts, tourisme, etc.).

Marché, identité et rationalités

L'approche des économistes de marché concernant la multifonctionnalité agricole se centre alors sur la distinction entre les biens de marché, et ceux qui, par leurs caractéristiques, échappent à un fonctionnement de marché. L'hypothèse posée dans Barthélemy et Nieddu (2003, 2007) est qu'ils peuvent être plus utilement décrits par la reconnaissance de leur dimension patrimoniale. Les fonctions liées à des considérations non commerciales désignent le plus souvent la [re]production d'un « état », le maintien à l'identique d'une situation, et non un produit ou un bien selon le sens habituel du terme. Un certain état de la biodiversité, du paysage, de l'héritage culturel, de la sécurité alimentaire qui ne peut se réduire à la disponibilité en produits de base, etc...

Cela conduit à reconnaître la présence d'une double rationalité, marchande et patrimoniale, en s'appuyant sur diverses constructions théoriques, celle de Polanyi (1944) bien sûr, mais aussi celles des conventionnalistes et régulationnistes. Polanyi montre que plusieurs principes de régulation structurent l'activité économique, et qu'une activité économique, a fortiori une société, ne saurait exister si un seul de ces principes de régulation s'impose totalement. L'ordre marchand n'est qu'un cadre économique parmi d'autres, et la société associe plusieurs rationalités [Boltanski. L et Thévenot. L (1991) ; Godard. O (1993)]. En économie industrielle et régionale, Salais et Storper (1993) insistent particulièrement sur la formation de l'identité, qui devient incontournable lorsque la spécialisation internationale s'éloigne des produits de masse « pour reposer aujourd'hui sur la particularité de chaque produit, imprimée comme identité donnée par producteurs et demandeurs.

Une revendication de patrimoine et d'identité

Que la relation marchande soit envisagée du point de vue de son encastrement dans un ensemble de relations extérieures au marché, ou par la construction de rôles sociaux dans lesquels les agents jouent de l'impersonnalité et de l'instantanéité du marché, les économistes ont à s'interroger sur la nature des relations qui « font tenir » un fonctionnement économique dans la durée, ce qui justifie le recours à l'analyse patrimoniale.

La revendication patrimoniale [Bérard. L et alii, (2000)] renvoie à la nécessité d'un ancrage identitaire qui n'existe pas dans la relation marchande : elle désigne une relation à un bien qui ne peut être cédé car associé à son titulaire. Le débat sur la désignation des ressources biologiques et naturelles en termes de patrimoine en témoigne : on les qualifie de patrimoine commun de groupes déterminés, dans certains cas de la nation ou de l'humanité,

en raison de la relation bi-univoque entre l'identité du titulaire et son patrimoine, impliquant un mode de gestion spécifique [de Montgolfier. J, Natali. J-M (1987) ; Godard. O (1990) ; Ollagnon. H (2001)]. A cet endroit, la tentation pourrait être d'isoler des biens patrimoniaux, renvoyés dans la sphère publique comme biens non marchands, dédiés à la préservation. Il s'agirait alors de biens purement patrimoniaux, comme on a envisagé le cas de biens purement marchands. Si cela peut être utile à un moment de l'analyse, il n'est pas certain que de tels biens existent autrement que comme idéaux-types. Les biens de la réalité sont dotés simultanément d'une dimension marchande et d'une dimension patrimoniale. Cette situation peut être illustrée par le cas des « biens culturels », élaborés sur la base d'un substrat particulier, l'identité culturelle [Santagata. W (2000)], mais tous les biens marchands ont en réalité besoin d'une telle identité : la culture est définie par sa dimension idiosyncrasique, incluant notamment une liaison intrinsèque à un territoire. Ce qui peut être vendu, c'est un bien élaboré dans le cadre de la communauté culturelle correspondante, mais non la culture elle-même en tant qu'expression identitaire de la communauté.

La relation marchande, si l'on suit les sociologues [Chantelat. P (2002)], est conçue dans son ontologie pour ne connaître ni l'espace, ni le temps. Il faut donc considérer ce qui va dans l'espace et le temps produire les caractéristiques particulières des participants à la relation, des dimensions qui ne sont réductibles à aucune équivalence marchande. Le patrimoine est ce qui relie le passé au présent et au futur. De même, le patrimoine est territoire, cette portion de l'espace impartie à une communauté en tant que sa dimension d'existence, comme il est dit par exemple dans la Loi du 7 janvier 1983 (art. 35 ; Code de l'urbanisme, art. L 110) que « le territoire français est le patrimoine commun de la nation » dont « chaque collectivité publique est le gestionnaire et le garant dans le cadre de ses compétences ».

Il est donc possible de donner un contenu opérationnel à ces relations fondatrices d'une économie patrimoniale : l'allocation de ressources qui assure l'ancrage dans l'espace et le temps, garantissant la formation, la stabilité et la durée du groupe humain correspondant. Ses ressources procèdent du patrimoine, lequel est destiné à garantir la perpétuation du groupe, ce qui implique la perpétuation des ressources en même temps que celle de ses membres. Cette conception rejoint celle d'Ollagnon (1989) pour qui le patrimoine est formé de « l'ensemble des éléments, matériels et immatériels, qui concourent à maintenir et développer l'identité et l'autonomie de son titulaire dans le temps et l'espace par adaptation en milieu évolutif ». D'où l'intérêt d'abandonner la dichotomie des biens marchands et des « considérations non marchandes » pour investir la notion de biens ayant à la fois des dimensions marchandes et

identitaires, ainsi que celle de la dialectique des relations marchandes et/ou patrimoniales formant l'unité d'une situation. Ce développement ouvre des perspectives pour l'analyse des politiques publiques et des comportements des acteurs économiques qui doit, plutôt que de passer par le concept d'externalité (par rapport à quoi, d'ailleurs ?) s'attacher [1] à reconnaître comment s'organise la coexistence conflictuelle de relations marchandes et de relations patrimoniales, conduisant à la (re)production de ces deux dimensions des biens, [2] à examiner en quoi les politiques publiques participent de l'une et de l'autre de ces relations.

Etudier des transitions patrimoniales : l'exploitation agricole comme objet patrimonial autant que marchand

L'idée que l'unité contradictoire entre relation marchande et relations patrimoniales a une consistance forte a pu être testée sur le cas de l'exploitation agricole. Une analyse fine de l'évolution du droit rural français et européen, pour intégrer dans l'analyse économique de la firme agricole le droit de location, le droit d'exploiter, les droits à produire, visait à sortir des apories analytiques décrivant la dynamique de l'agriculture exclusivement comme celle d'une agriculture d'entrepreneurs insérés sur les marchés [Barthélemy. D (1981, 2001) ; Barthélemy. D et alii. (2002)]. En effet, on a pu montrer que les caractéristiques de l'exploitation agricole évoluent au cours du temps, sur les deux plans des relations marchandes et des relations patrimoniales.

La famille se « modernise », le statut de la propriété foncière agricole change, afin de laisser place aux exigences de l'entreprise. En contrepoint, l'entreprise bénéficiant de cette évolution des règles patrimoniales en sa faveur, se développe dans un contexte de concurrence marchande. Cela se traduit au plan de l'identité du secteur, par la légitimation de l'élimination des petites exploitations, de l'accroissement de dimension et de la rationalisation marchande de celles qui subsistent. Or le processus institutionnel qui sollicite et accompagne ce changement conserve rigoureusement les termes d'une tension entre un univers patrimonial, qui change progressivement dans ses contenus et ses titulaires, en sorte de s'ouvrir à l'entreprise, et une entreprise dont le développement ne peut être compris sans être réinséré dans sa dépendance à une finalité patrimoniale.

La clé de la dynamique va résider dans la transformation de l'univers patrimonial de l'activité économique : c'est le passage d'un comportement patrimonial de type familial à un comportement patrimonial relié au groupe professionnel qui assure le compromis avec la logique d'entrepreneur capitaliste pour permettre la reproduction de l'exploitation agricole. La prise en compte des relations patrimoniales en agriculture a permis de pointer le phénomène

suivant : les Commissions Départementales d'Orientation Agricoles (CDOA) ont eu à répartir des biens qu'on a qualifié de patrimoniaux puisqu'ils sont répartis en dehors du marché, selon des principes de solidarité hétérogènes entre eux. Du fait de la pluralité des biens patrimoniaux, la complication des règles qui leur sont à chacun appliquées, s'est posé le problème d'un opérateur qui mesure les équivalences entre droits. Elles en sont venues à établir des équivalences destinées à exercer la cohérence de leurs actions, les droits d'exploitation et les droits à produire se trouvant alors littéralement dotés d'un prix patrimonial spécifique, extérieur au marché, qui ne faisait pas pour autant disparaître le prix marchand, même si son espace d'exercice était amoindri. Le bail rural lui-même, défini par la loi comme incessible et dépourvu de valeur pécuniaire, et qui de ce fait, semble n'être doté que d'une nature patrimoniale, sera cédé moyennant des dessous de tables : ce marché occulte s'est constitué, avec suffisamment de vigueur pour que la coutume s'impose et que la loi se trouve systématiquement contournée [Barthélemy. D (1988)]. Le même bien se trouve ainsi affecté de deux sortes de valeurs, chacune d'elles insérée dans une structure relationnelle spécifique : il peut être aussi bien négocié à prix marchand à un agriculteur voisin désireux d'accroître son entreprise que transmis dans le groupe patrimonial, à un descendant familial ou à un jeune désireux s'installer qu'on cherche à préserver des règles de marché.

Chaque agriculteur se trouve traversé par ce dilemme. D'un côté, il est entrepreneur, inscrit dans l'économie de marché, ses relations d'échange et de concurrence ; de l'autre côté, il participe au groupe patrimonial, familial et/ou professionnel, avec ses normes d'allocation solidaire. Le compromis, qui règle les rapports entre ces deux formes d'économie, n'est jamais pleinement satisfaisant : appliquer les valeurs de patrimonialité, c'est mettre en danger le développement de son entreprise ; retenir les valeurs de marché, c'est œuvrer à la destruction du groupe familial et/ou professionnel. Cette ambivalence signifie que l'agriculteur n'additionne pas deux systèmes extérieurs l'un à l'autre, cherchant à combiner leurs rationalités ou à découvrir une méta-rationalité, mais qu'il est pris dans la nécessité de concilier deux référentiels qui se développent complémentaires et conflictuellement l'un à l'autre.

Pas d'échange sans communauté

Suivant en cela Commons, la transaction économique, plutôt que de comporter un système de prix imposé à l'agent et une logique de choix unique, se manifeste comme « un procès d'évaluation jointe par les participants, chacun étant agi par la diversité des intérêts, sa dépendance des autres, et par les règles collectives qui, à ce moment-là, imposent une

conformité des transactions à l'action collective. Ainsi, les valeurs raisonnables sont des transactions raisonnables, des pratiques raisonnables, et une utilité sociale, équivalente à l'intérêt général (public purpose) » [Commons. J.R (1934, p. 681)]. Cette notion de valeur raisonnable s'oppose donc à l'idée de rationalité si importante dans la pensée économique : « la valeur raisonnable, à un niveau abstrait, n'est rien d'autre qu'une solution cohérente et pragmatique, bien que sécularisée, au problème du juste prix » [Ramstad. Y (2001, p. 254)]. On considèrera donc que les « prix sont des conventions sociales, renforcées par les habitudes et encadrées dans des institutions spécifiques » [Hodgson. G.M. (1998, p. 169)]. Or, si « une approche institutionnaliste de la théorie des prix commence par examiner les institutions dans lesquelles les prix sont formés » [Hodgson. G.M, idem, p. 170], il nous semble qu'il faut alors complexifier la représentation en termes de prix dans deux directions :

- Il faut revenir à la distinction entre valeur et prix, dans la mesure où le terme de valeur se trouve surchargé de sens. Il ne s'agit pas de revenir aux anciennes distinctions entre valeur naturelle (de travail) et prix de marché, ou entre valeur objective et valeur subjective, mais de se référer au positionnement institutionnel relatif des finalités et des normes. Ces valeurs ne sont pas nécessairement monétaires et le terme de valeur, comme dans 'valeur raisonnable' désigne le résultat de l'action de logiques collectives. Les prix dits de marché eux-mêmes doivent être discutés de ce point de vue : reflètent-ils exclusivement une valeur de marché ou incorporent-ils d'une façon ou d'une autre d'autres éléments de valeur, notamment patrimoniale ? Doivent-ils alors être étudiés comme des prix hybrides ? On peut noter ici que les incertitudes que connaissent bien les notaires et les experts comptables sur l'évaluation des patrimoines (valeur de marché ou valeur d'acquisition) rejoignent les spectaculaires scandales financiers liés à des acquisitions « hors de prix » ou des évaluations fantaisistes de la position réelle d'entreprises pour considérer que ces notions de valeur et de prix sont éminemment instables dans la sphère du marché, sans que cela ne suscite de programme de recherche significatif de la part des économistes ...

- Si la force des institutions est déterminante, les intérêts particuliers qui se manifestent dans les transactions élémentaires ne peuvent être considérés comme les seuls à l'œuvre au sein de ces transactions. L'hypothèse interprétative avancée [Barthélemy. D et Nieddu. M (2003) ; Barthélémy. D, Nieddu. M, Vivien. F-D (2005)] est la suivante : les intérêts particuliers doivent se confronter à un arbitrage rendu au nom de l'intérêt général, c'est-à-dire d'une valeur préexistante à celle qui sera résultat, y compris pour les économistes de marché qui considèrent que le prix de marché est aussi le juste prix.

Bibliographie

- Arensberg C. et Polanyi K. [1975], *Les systèmes économiques dans la théorie et dans l'histoire*, Larousse, Paris.
- Bagnasco, A. [1977], *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Barrère C. [2000], La constitution d'un patrimoine juridique comme mode de construction d'un patrimoine économique : l'appellation d'origine Champagne, *Revue de droit rural*, n°288, Décembre, p. 601-608.
- Barrère C. [2003], Un processus évolutionnaire de création institutionnelle d'une convention de qualité, l'histoire exemplaire de la création d'un produit de luxe, le Champagne, *Economie Appliquée*, n° 3, p. 133-170.
- Barrère C. [2004], "Les dynamiques économiques du patrimoine » in *Réinventer le patrimoine*, L'Harmattan, p. 109-120, Paris.
- Barrère C. [2004], Le dualisme des ordres de la modernité, *Revue Géographie, Espaces, Société*, 2004, vol. 6, n°3, juillet-septembre, p. 243-263.
- Barrère C. [2007], Les industries du luxe, des industries du patrimoine ?, *Economie appliquée*, numéro spécial "L'économie du patrimoine", n° 3, p. 235-264.
- Barrère C. [2013a], Heritage as a basis for creativity in creative industries : the case of taste industries, *Mind and Society*, 2013, 12, p. 167-176.
- Barrère C. [2013b], Patrimoines gastronomiques et développement local, les limites du modèle français de gastronomie élitiste, *Mondes du tourisme*, n°7, Juin 2013, p. 15-36.
- Barrère, C., Barthélémy, D., Nieddu, M., Vivien, F-D. [2004], *Réinventer le patrimoine, de la culture à l'économie, une nouvelle pensée du patrimoine ?* L'Harmattan, Paris.
- Barrère, C., Q. Bonnard and V. Chossat [2010], Democratization in the Gastronomic Market: from Michelin Stars to Michelin Bibs, The 16th ACEI Conference, 9th -12th June, Copenhagen, Denmark.
- Barrère C., Bonnard Q. et M. Delaplace [2014], Valorisation des patrimoines et dynamique régionale : quelques enseignements à partir du cas du Champagne, *Territoires en mouvement*, n° 21, Patrimoine et territoire, janvier 2014, p. 27-39.
- Barrère, C., Buzio, A., Mariotti, A., Corsi, À., Borrione, P [2012], *Industria del gusto : Un nuovo paradigma italiano*. Florens 2012. Essays and Researches. International Biennial of Cultural and Environmental Heritage. Bandecchi & Vivaldi. Pisa.

- Barrère, C., Santagata, W. [2005], *La mode, une économie de la créativité et du patrimoine à l'heure du marché*, La Documentation française.
- Barrère C et S. Delabruyère [2011], Intellectual property rights on creativity and heritage: the case of the fashion industry, *European Journal of Law and Economics*, vol 32:3, p. 305-319.
- Barthélemy, D. [2000], Etre et avoir. Patrimoine versus capital : le cas de l'agriculture. *Economie Rurale* , 260, p.27-40.
- Barthélemy, D. [1997], *Evaluer l'entreprise agricole* , Paris, PUF, Collection Gestion, 229 p.
- Barthélemy, D. [1988], *La naissance de l'entreprise agricole* Paris, Economica, 184 p.
- Barthélemy D., Boinon J.P., Nieddu M. [2003], Le dualisme comportemental des agriculteurs : une interprétation institutionnelle dialectique, in *Economie et Institutions*, Amiens, n°3, p.131-167.
- Barthélemy D., Nieddu M. [2007], Non-Trade Concerns in Agricultural and Environmental Economics : How Commons and Polanyi can help us, *Journal of Economic Issues* Juin 2007.
- Barthélemy D., Nieddu, M. [2003], Multifonctionnalité agricole, biens marchands ou biens identitaires ? *Economie rurale* n°273-274/janvier-avril 2003, pp.103-120.
- Barthélemy D., Nieddu M., Vivien F-D. [2004] Externalités ou production de patrimoines ? Les enseignements de travaux récents sur l'agriculture et l'environnement, *Revue Géographie, Espaces, Société*, 2004, vol. 6, n°3, juillet-septembre, p. 331-352. DOI : 10.3166/Barthélemy D., Nieddu, M., Vivien F.D. [2004], Economie patrimoniale, identité et marché in *Réinventer le patrimoine*, p. 121-150, L'Harmattan, Paris.
- Becattini, G. [1998], *Distretti industriali e made in Italy, Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Berard, L., Marchenay, P., Rautenberg, M., Micoud, A. (2000) - Campagne de tous nos désirs. Patrimoines et nouveaux usages sociaux , Maison des Sciences de l'Homme
- Boltanski L., Thevenot L. [1991], *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris, (Coll. NRF-« Les Essais »)
- Bonnard Q. [2011], Les districts gastronomiques, des districts d'un nouveau type. Thèse pour le doctorat es sciences économiques. Université de Reims Champagne Ardenne.
- Boyer R. [2002], Variété du capitalisme et théorie de la régulation, *L'année de la régulation*, 2002, n° 6, p. 125-195.
- Chantelat P. [2002], La nouvelle sociologie économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations, *Revue Française de Sociologie* , 43-3, pp. 521-556.

- Commons J.R. (1990) [1934] *Institutional Economics. Its place in Political Economy* , The Mac Millan Company, Transaction Publishers, vol 1 & 2, (New York: Macmillan).
- David P.A. [1998], Comprendre les aspects économiques de Qwerty : la contrainte de l'histoire, traduit par E. Zeitlin, *Réseaux*, CNET, 1998, vol. 16, n° 87, p. 9-21 [édition originale, « Clio and the Economics of Qwerty », *The American Economic Review*, 75 [2], Papers and proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association [mai, 1985], p. 332-337. American Economic Association, 1985].
- Debref R. [2014], Le processus d'innovation environnementale face à ses contradictions : le cas du secteur des revêtements de sol résilients, Thèse d'Economie, Université de Reims, 513. + annexes
- Montgolfier J. (de) [1987], L'évaluation de projets. L'approche multicritère, in Montgolfier J. (de), Natali J.-M. (éds) *Le patrimoine du futur. Approche pour une gestion patrimoniale des ressources naturelles* , Paris, Economica, pp. 149-168.
- Dulbecco P., Garrouste P. [2000], Structure de la production et structure de la connaissance. Eléments pour une théorie autrichienne de la firme, *Revue économique*. Volume 51, n°1, 2000. p. 75-101.
- Dumez H. et Jeunemaître A. [2005], La démarche narrative en économie, *Revue économique*, vol 56, n° 4, p. 983-1005.
- Foray D. [1989], Les modèles de compétition technologique. Une revue de la littérature, *Revue d'économie industrielle*, Vol. 48. 2e trimestre 1989. p. 16-34.
- Gatelier, E., Delaplace, M., Pichery, M.C. [2012], Patrimonialisation de la vitiviniculture et développement du tourisme dans les régions viticoles, Une comparaison Bourgogne / Champagne, XLIXe Colloque de l'ASRDLF, Belfort, 9-11 juillet.
- Godard, O. [1993], Stratégies industrielles et conventions d'environnement : de l'univers stabilisé aux univers controversés, in INSEE-Méthodes, 'Environnement et économie', (39- 40), décembre, pp. 145-174.
- Godard O. [1990], Environnement, modes de coordination et systèmes de légitimité : analyse de la catégorie de patrimoine naturel, *Revue économique* , 41, 2, pp. 215-241.
- Grossetti M., Bes M-P. [2003] Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremets et découplages, *Revue d'économie industrielle*, Vol. 103, 2e et 3e trimestre 2003. La morphogénèse des réseaux. p. 43-58.
- Hodgson G.M. [1998], The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature* , vol 36, March, pp ; 166-192

- Lahire B. [1998], *L'Homme pluriel. Les ressorts de l'action*, Paris : Nathan.
- Laurent C. [2000] La multifonctionnalité de l'agriculture », in Durand M.F. et al. , Towards an agreement between Europe and Mercosur, Paris, Ed. de Science Po.
- Le Bras H. et E. Todd [1981], [2012] (réédition), *L'invention de la France : atlas anthropologique et politique*, Paris, Gallimard, NRF.
- Marshall A. [1890] [1920], *Principles of Economics*, 8ème édition, 1920. London, Macmillan.
- Nieddu M., Garnier E, Bliard C. [2014], Patrimoines collectives versus exploration-Exploitation, le cas de bioraffinerie, *Revue Economique*, vol 67, disponible en pré-publication sur le site CAIRN, <http://www.cairn.info/revue-economique-2014-0.htm>.
- North D. [1991], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Parkhurst Ferguson P. [2004], *Accounting for Taste: the Triumph of French Cuisine*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Piore M.J. [2006], « Qualitative research: does it fit in economics? », *European Management Review*, 3, p. 17-23.
- Pupin Vincent [2008], Taking charge of the world : patrimonial approaches. [les approches patrimoniales au regard de la question de la prise en charge du monde, Thèse sous la direction d'Henry Ollagnon, Humanities and Social Sciences. AgroParisTech, 2008. English. <NNT : 2008AGPT0048>. <pastel-00004920>.
- Ollagnon H. [2004], Stratégies patrimoniales pour un développement durable in Barrère, C., Barthélémy D., Nieddu M., Vivien F-D. [sous la dir. de], *Réinventer le patrimoine*, L'Harmattan, Paris.
- Ramstad Y. [2001], John R. Commons's Reasonable Value and the Problem of Just Price , *Journal of Economic Issues* , n°2, June, p. 253-277
- Salais R., Storper M. [1993], Les mondes de production, enquête sur l'identité économique de la France, Ed. de l'EHESS, Paris, 456p.
- Santagata W [2006], Cultural districts and their role in developed and developing countries, in V. Ginsburgh et D. Throsby [eds], *Handbook of the Economics of Art and Culture*, North Holland, p. 1101-19.
- Santagata W. [2000] Distretti Culturali, Diritti di Proprietà e Crescita Economica Sostenibile, in *Rassegna Economica* , 1

Santagata, W. [2010], *The Culture Factory*. Creativity and the Production of Culture. Springer, Berlin Heidelberg.

Santagata, W. [2002], Cultural districts, property rights and sustainable economic growth. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, Issue 1, March 2002, p. 9-23.

Vivien F.-D. (2009) « Pour une économie patrimoniale des ressources naturelles et de l'environnement », *Mondes en Développement*, vol. 37, n°145, pp. 17-28.