



**HAL**  
open science

## Clôture d'un marché, mise en forme des échanges, débordement des acteurs. Le cas de l'informatisation des criées au poisson du Pays Bigouden.

Thomas Debril, Anne-France Kogan

### ► To cite this version:

Thomas Debril, Anne-France Kogan. Clôture d'un marché, mise en forme des échanges, débordement des acteurs. Le cas de l'informatisation des criées au poisson du Pays Bigouden.. Sciences de la société: Les cahiers du LERASS, 2003, 59. Technologies de l'information et de la communication: approches croisées, pp.52-67. hal-01077010

**HAL Id: hal-01077010**

**<https://imt-atlantique.hal.science/hal-01077010>**

Submitted on 23 Oct 2014

**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.

Thomas DEBRIL, Anne France DE SAINT-LAURENT

**Clôture d'un marché, mise en forme des échanges, débordement des acteurs.  
Le cas de l'informatisation des criées au poisson du Pays Bigouden**

Les auteurs montrent qu'entre l'offre des marins pêcheurs et la demande des mareyeurs, s'intercalent des criées où sont vendus les produits de la pêche artisanale. Après avoir décrit les investissements informatiques successifs des chambres de commerce et de l'industrie (CCI) en charge de ces marchés pour mettre en forme les enchères qui s'y déroulent conformément à une représentation marchande empruntant beaucoup à la figure du commissaire-priseur Walrassien, les auteurs examinent comment les acteurs composent avec ce dispositif. Les mareyeurs, en mutualisant par l'entente les coûts de l'incertitude des approvisionnements comme des débouchés, nous montrent que l'informatisation déplace le contenu politique de l'échange. Les producteurs, en maximisant les captures tout en minimisant les informations en direction du marché, nous montrent que si le discours économique orthodoxe véhiculé par les CCI existe, il ne pénètre pas tous les acteurs de la même façon.

*Mots clés* : marché, informatisation, criée, pêche, TIC, cadrage, débordement.

**Closure of a market, formalisation of trade, overflow of the actors.  
The case of computerised fish auction in Pays Bigouden (France)**

Between the supply from fishermen and the demand from the wholesale fish merchants, occur the fish auctions where the production of individual trawlermen is sold. The authors first describe the successive investments in computerised systems by the Chambers of Commerce in an attempt to formalise and streamline the auction system according to the market representation of Walrass. The authors then go on to demonstrate how the various participants adapt their behaviour to this system : the fish wholesalers, by prearranged agreement are able to diminish the effects of an uncertain catch size or of uncertain demand, thus demonstrating how computerisation has shifted the critical point of the marketing exchange. In turn, the trawler fishermen maximise their catch at sea while minimising the information they give to the market on shore. If the Chambers of Commerce do in fact promulgate an orthodox economic rhetoric, not all the interested parties adhere to it to the same degree.

*Key words* : market, computerisation, auction, fishing, ICT, closure, overflow.

**Ajuste de un mercado, formalización de los intercambios, desbordamiento de los actores económicos.  
El ejemplo de la informatización de subasta en el Pays Bigouden (Francia)**

Los autores señalan que entre la oferta de los pescadores y la demanda de los pescaderos, se intercalan las subastas en las que se venden los productos de la pesca artesanal. Tras haber descrito las inversiones informáticas sucesivas de las Cámaras de Comercio y de Industria (CCI) encargadas de organizar dichas subastas que tienen lugar conforme con una representación de tipo « Walrassien », los autores examinan la manera en que los participantes se adaptan a dicho dispositivo. Los pescaderos, llegando a un acuerdo sobre los costes alacatorios de los abastecimientos así como de las ventas, nos muestran que la informatización desplaza el contenido político del intercambio. Los productores alcanzan un máximo con las capturas al mismo tiempo que minimizan las informaciones en dirección del mercado, señalan que si bien existe el discurso económico ortodoxo transmitido por las CCI, éste no afecta de la misma manera a los distintos participantes.

*Palabras claves* : mercado, informatización, subasta, pesca, TIC, ajuste, exceso.

**Clôture d'un marché, mise en forme  
des échanges, débordement des acteurs  
Le cas de l'informatisation des criées au poisson  
du Pays Bigouden**

Thomas DEBRIL, Anne France DE SAINT-LAURENT\*

Aujourd'hui, la question du marché est au cœur de l'actualité : libéralisation des échanges, internationalisation des entreprises, globalisation financière, autant de termes nous renvoyant à cette logique marchande qui semble envahir jusqu'à nos actes les plus quotidiens. On assiste par ailleurs à une diffusion croissante des technologies de l'information et de la communication dans tous les secteurs économiques contribuant à la mise en réseaux d'acteurs jusqu'alors isolés comme à l'intensification de leurs échanges. On peut alors s'interroger sur la façon dont ces technologies viennent reconfigurer ces marchés, redistribuer les compétences entre les différents acteurs, équiper et soutenir de nouvelles formes de coopération.

La filière de la pêche artisanale nous paraît particulièrement intéressante dans la mesure où s'intercalent entre l'offre des marins pêcheurs et la demande des mareyeurs des criées où les poissons sont vendus aux enchères. La filière de la pêche se caractérise ainsi par l'encastrement de marchés walrassiens au sein d'un marché plus global, la filière toute entière. Nous centrerons notre analyse sur les criées du Pays Bigouden. Bien qu'ayant des modes de fonctionnement très proches, elles n'ont pourtant pas adopté les mêmes dispositifs informatiques aux mêmes moments.

\* Respectivement, doctorant en Sociologie au Centre de Sociologie des Organisations (19, r. Amélie, 75007 Paris) et Ecole des Mines de Nantes ; Maître de conférences en Sciences de l'information et de la communication à l'Ecole des Mines de Nantes (4, r. Alfred Kastler, BP 20722, 44307 Nantes cedex 3).

Nous remercions M. Callon pour ses critiques sur une version précédente de ce texte.

Selon l'économie des coûts de transaction (Williamson, 1975), on peut distinguer deux formes alternatives de coordination. Il y aurait d'un côté la firme, l'autorité permettant alors la régulation des comportements, et de l'autre le marché, la flexibilité des prix permettant alors de réconcilier offre et demande. Cette dichotomie est toutefois apparue hasardeuse à certains sociologues de l'action organisée (Friedberg, 1993; Moullet, 1983) qui ont alors mis en lumière le mou et l'opacité qui persistent au sein des organisations comme le caractère plus structuré et plus organisé des marchés. De leur côté, certains auteurs ont préféré insister sur « *l'importance des investissements nécessaires au cadrage des interactions et par conséquent à l'endiguement des débordements* » (Callon, 1999). Nous pouvons alors tenter de comprendre, en mobilisant ces deux types de travaux, comment la Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI) tente de clôturer un espace comme une halle à marée et en quoi l'informatisation, par la mise en forme spécifique des échanges qu'elle induit, contribue à ce cadrage et à son évolution. Si la concurrence parfaite que décrit Guerrien (1999) s'appuie sur deux types d'hypothèses, institutionnelles et comportementales, nous tenterons d'examiner les termes de ce qui se présente avant tout comme une opposition entre, d'un côté, la volonté de cadrage de la CCI (première partie) et de l'autre, les débordements d'acteurs toujours rétifs à toute tentative d'instrumentalisation (deuxième partie).

## **Fonctionnement et clôture d'un marché institutionnalisé : la criée au poisson**

Les criées, dont les CCI ont aujourd'hui la charge, ont progressivement succédé à la vente de gré à gré et concentrent l'offre de producteurs nomades (les pêcheurs côtiers et hauturiers) et la demande d'acheteurs venant s'approvisionner sur le carreau (les acheteurs habilités, pour la plupart mareyeurs). Après avoir distingué les criées comme lieu de débarquement et de vente du poisson, nous examinerons successivement deux dispositifs informatiques implantés par les CCI au sein de ces marchés au cadran. En prêtant à l'informatique des vertus qui reposent sur des postulats normatifs de rationalisation et de transparence (Pavé, 1992), les services en charges de ces marchés espèrent gagner en maîtrise des systèmes sociaux et assurer une plus grande efficacité des enchères. La rationalisation que l'on prête habituellement à la technique viendrait soutenir les actions *d'homo economicus* défailants et permettrait enfin la réalisation de cette mythique concurrence pure et parfaite que certains économistes appellent de leur vœux et que la CCI cherche à instaurer sous criée. Nous traiterons successivement le cas de Saint Guénolé, informatisé depuis 1987 et tenu comme référence par l'ensemble des professionnels que nous avons rencontrés, avant de nous attarder aux criées du Guilvinec et de Loctudy informatisées depuis 2001.

## **Les deux impératifs de la mise en marché**

Les criées répondent à une double exigence. La première tient d'abord à la nature du produit, instable, et à son mode de production, hasardeux : les criées doivent être souples et rapides pour permettre l'écoulement de marchandises diverses dont la qualité tient avant tout à la fraîcheur. La seconde contrainte tient à la concentration en un même lieu et au même moment d'acteurs aux intérêts divergents puisque ce qui est gagné par le mareyeur à l'achat est perdu par le marin à la vente. Les criées doivent ici assurer la « transparence »<sup>1</sup> des transactions et l'équité entre les intervenants.

### **Les criées lieu de débarquement : souplesse et rapidité**

Les différentes activités manutentionnaires qui se rattachent à l'organisation des ventes en début de matinée pour la pêche hauturière et en fin d'après midi pour la pêche côtière, doivent être effectuées le plus rapidement possible. Nous retrouvons ici une des préoccupations majeures partagée par l'ensemble des acteurs de la filière, du producteur au consommateur, et qui tient à l'écoulement rapide d'une marchandise périssable dont la qualité tient principalement à la fraîcheur. Par ailleurs, la pêche étant une activité hasardeuse, l'organisation de la criée doit permettre de vendre des apports divers aussi bien en termes d'espèces qu'en termes de quantité. Le système de vente à la criée doit donc être rapide pour répondre à l'instabilité d'un produit qui se dégrade vite mais aussi souple pour permettre l'écoulement d'apports divers qualitativement et quantitativement (Matras-Guin, 1987).

Si les particularités de l'offre de produit, en amont, font peser sur les criées une contrainte de rapidité et de souplesse, les caractéristiques de la demande, en aval, renforcent encore ces exigences. Précisons ici que la commercialisation de ces produits frais se fait en flux tendu. La clientèle, et tout particulièrement la grande distribution, est tout à fait sensible à un suivi aussi bien quantitatif que qualitatif dans ses approvisionnements sur lesquels elle doit pouvoir compter pour satisfaire ses propres clients (Debril, 2000). Les mareyeurs disposent ainsi d'un très court moment pour travailler le produit entre la fin de la vente et le départ des camions frigorifiques des transporteurs. Ce sont bien ces contraintes que doit intégrer l'organisation des ventes comme dispositif de première mise en marché et qui font de la rapidité des transactions une exigence fondamentale partagée par l'ensemble des acteurs car répondant à l'intérêt commun de la valorisation du produit. C'est la raison pour laquelle les services de la CCI facturent et livrent la marchandise au fur et à mesure de la vente.

1. Nous reprenons la « transparence » comme catégorie mobilisée par les acteurs eux-mêmes. Nous verrons ultérieurement, à travers les différents dispositifs informatiques mobilisés par les CCI, quel contenu nous pouvons donner à ce terme.

### Les criées lieu de vente : transparence et équité

Les criées doivent par ailleurs répondre à l'impératif moral que se sont fixé les Chambre de Commerce et de l'Industrie qui en ont la charge et qui peut se traduire en termes de « transparence » et d'équité entre les intervenants.

Il n'est toutefois pas aisé de concentrer conformément à la vision walrassienne des acheteurs en un même lieu, tout en assurant l'atomicité de ces acteurs devant exprimer leurs préférences indépendamment les uns des autres. Tout comme sur les marchés à la criée de produits dérivés du Matif (Hassoun, 2000), on assiste à des interactions hétérodoxes sur ces marchés au cadran. Les mareyeurs, qui se rencontrent quotidiennement sur le carreau, peuvent s'entendre pour éviter de surenchérir sur un lot et partager ensuite la marchandise à un prix leur permettant d'être avantagés par rapport à la concurrence au moment de la vente. Cette pratique est particulièrement tentante pour les petits mareyeurs ne disposant pas d'une clientèle suffisante pour se porter acquéreur de gros lots : *« on a intérêt à s'arranger. Dans l'ensemble, quand il y a de la marchandise on essaie de s'arranger et de se dépanner. Il y a des lots qui sont assez conséquents, 200 kilos de rougets, 100 kilos de saint-pierre. On n'a pas la vente pour. Par contre, on serait intéressés par 30, 40 kilos. Donc on s'arrange, après chacun prend la moitié »* (mareyeur).

A l'inverse, les mareyeurs écoulant des volumes importants sur certaines espèces fournissent à la concurrence des informations intéressantes sur l'état du marché. Imités par les autres acheteurs, ils jouent de cette influence pour faire croire à un marché porteur ou, au contraire, à un marché engorgé. Si l'écoulement rapide des produits de la mer rencontre l'intérêt commun de l'ensemble des acteurs et ne pose pas de problèmes aux services en charge des criées, la « transparence » des transactions semble bien moins facile à assurer. Le recours à l'informatique est alors apparu comme le moyen de mettre en forme des échanges plus conformes à ce marché walrassien que la CCI cherche à instaurer. *« Alors la vente à la voix a fonctionné pendant des années et a fort bien fonctionné, avant qu'on ne mette en place l'informatique. Peut-être certains disaient que la vente à la voix n'était pas aussi transparente que cela et on a mis en place l'informatique, nous en 1987 à Saint-Guénolé de Penmarch »* (CCI, Directeur du service de gestion des infrastructures).

Nous pouvons maintenant examiner ce qu'il en est concrètement au pays bigouden en nous attachant dans un premiers temps au cas de Saint-Guénolé.

### Saint-Guénolé : durcissement de la technique et construction d'un espace comptable

Si on peut distinguer, à travers le fonctionnement des marchés au cadran, les criées comme lieu de débarquement et comme lieu de vente, les services de la CCI cherchent à faire évoluer l'ensemble de la filière vers un distinguo plus

net entre ces deux missions. L'objectif à terme est de distinguer, d'une part, les opérations liées au débarquement des marchandises sur quelques plates-formes et, d'autre part, la vente aux enchères par la création d'une unique bourse du poisson permettant de garantir une plus grande atomicité des acteurs. Si l'interconnexion des criées apparaît encore lointaine, la criée de Saint-Guénolé s'inscrit bien dans cette perspective revenant finalement à détacher du produit une information plus facile à faire circuler et à traiter dans le cadre de ventes informatisées.

### De l'automatisation des flux de marchandises à l'informatisation des transactions : détacher le produit de l'information sur le produit

La criée de Saint-Guénolé mobilise, dès 1987, l'automatique pour optimiser la circulation des marchandises et l'informatique pour gagner en vitesse de traitement des informations.

Au retour de marée<sup>2</sup>, les produits sont triés, débarqués et positionnés dans des bacs circulant sur des tapis roulants. Le tapis est équipé d'une unité de pesage automatisée connectée à un dispositif informatique. Lors de la pesée électronique d'un bac à poisson, les informations sur le bac sont saisies (nom du bateau, espèce, qualité, taille) par un salarié de la CCI, auxquelles s'ajoutent automatiquement un numéro de lot et son poids. Ces informations sont imprimées sur un ticket qui tombe directement dans le bac, celui-ci continuant sa route vers la chambre froide. Dès lors, les informations sont détachées du produit, codifiées et sauvegardées sur un serveur afin de subir les procédures relevant de la vente aux enchères informatisée.

En 1987, les contraintes techniques imposent des dispositifs de saisie et d'affichage fixes, les signaux étant transmis par câble. Ces contraintes se sont alors traduites par la conception d'une salle de vente adaptée où chaque siège est équipé d'un émetteur pour signaler, au cours de la vente, la décision de se porter acquéreur. En figeant chacun des mareyeurs sur son siège, une disposition en forme d'amphithéâtre supprime les possibilités d'échanges informels qui existent sur le carreau et résout ainsi les difficultés que rencontraient les CCI tiraillées entre l'incontournable concentration des mareyeurs à ces enchères et la volonté de réduire au mieux toute influence mutuelle.

Cette criée a par ailleurs opté pour un mode d'enchères strictement descendantes. Les informations sur les lots sauvegardées sur le serveur, complétées par un prix au kilo légèrement supérieur à celui de la veille, s'affichent sur le tableau électronique. Le prix décroît progressivement et le premier acheteur qui appuie sur son bouton acquiert le lot. Ce type d'enchères limite encore les possibilités d'entente dans la mesure où la marchandise revient au premier mareyeur qui appuie sur son émetteur. Attendre que le

2. La marée d'un chalutier correspond à la période de pêche en mer.

cours descende, c'est prendre le risque de perdre le lot convoité et de ne plus disposer de la marchandise nécessaire pour satisfaire la clientèle. De plus, le choix d'opter pour une enchère strictement descendante limite les « coups de bluff » et les phénomènes d'influence que permettaient les surenchères. « *Oui, oui, ça évite l'entente parce qu'on a connu ça à l'époque de la voix. C'est un fait qu'il y avait des mareyeurs qui pouvaient ne pas monter sur les enchères et ils s'adjugeaient le lot vraiment au prix bas et après ils séparaient toute la marchandise* » (Directeur de criée).

En séparant le traitement automatisé des marchandises qui attendent en chambre froide du traitement informatisé des enchères en salle de vente, les services de la CCI construisent ainsi un espace jugé plus concurrentiel. Néanmoins, si l'informatisation contribue ainsi à la clôture d'un espace comptable plus conforme aux exigences de la CCI, c'est aussi parce qu'elle redéfinit les éléments ignorés ou pris en charge par le marché.

#### **Relation appauvrie, transaction concurrentielle : redéfinir les frontières du marché**

Si le simple transfert d'informations codifiées sur un support électronique permet de réduire les délais de circulation et de traitement de ces informations (Gollac *et al.*, 1999) et représente du même coup un gain de temps intéressant pour une marchandise comme le poisson, c'est bien parce que le travail préalable de codification n'est plus comptabilisé dans la durée de la vente.

Parfois, lors des ventes à la voix certains mareyeurs viennent avant le début de la criée pour apprécier la marchandise proposée par les marins et téléphoner aux clients les plus importants pour mieux cerner leurs besoins. Ce travail s'avère d'autant plus nécessaire dans le cas des enchères informatisées de Saint-Guénolé : les mareyeurs disposent avant la vente d'un catalogue rassemblant les lots du jour mais se rendent avant les enchères en chambre froide, pour le compléter par une appréciation sur la qualité des produits débarqués. La complexité du travail auquel ils se livrent, sous la forme d'un jugement global (connaissance des zones de pêche des chalutiers, des réputations des équipages, de la météorologie) et d'un engagement sensoriel important (aspect, couleur, odeur, touché) résiste à toute tentative d'informatisation. Estimer la qualité du poisson relève d'une compétence qui fait le jeu de la concurrence entre les mareyeurs.

Cette mise en forme spécifique des transactions appauvrit l'échange et nous montre que la rapidité est aussi à chercher du côté des modalités techniques de l'informatisation, permettant l'incorporation de données clairement objectivables ou rejetant au contraire l'appréciation personnelle et subjective des produits avant la vente. Si l'informatisation permet d'aller plus vite c'est aussi parce qu'elle prend en compte moins d'éléments. C'est bien la qualité du cadrage qu'elle opère qui lui assure son efficacité. Les gains de temps réalisés ont alors été réinvestis dans la constitution de lots plus petits et plus

nombreux. Si cet éclatement des lots réclame une activité manutentionnaire supplémentaire, la criée y trouve les moyens de répondre à la demande de mareyeurs écoulant des volumes plus faibles. La concurrence est alors plus vive au moment des enchères puisque les petits lots intéressent davantage de mareyeurs. Par ailleurs, cela permet de limiter les arrangements autour du partage de la marchandise que peuvent encourager des lots trop importants. En réduisant les arrangements après la vente, en périphérie de la criée, les gains en termes de rapidité se voient ainsi convertis en termes concurrentiels, ce à quoi sont naturellement très sensibles les responsables de CCI : « *à mon avis, pour assurer la transparence il n'y a qu'un système informatisé avec des enchères descendantes. Ça, c'est à peu près complètement transparent* » (Directeur adjoint CCI).

#### **Le Guilvinec et Loctudy : malléabilité du dispositif et attachement des acteurs**

Alors même que les services des criées s'accordent pour constater qu'il n'y a qu'un système de salle informatisée avec des enchères descendantes pour assurer la « transparence », les criées de Loctudy et du Guilvinec n'ont pourtant pas fait le même choix.

Si les gains en termes de rapidité de la salle de vente informatisée se traduisent par une rigidité accrue des enchères (strictement descendantes) comme de l'organisation de la vente (en salle), les criées qui se sont informatisées en 2001 ont cependant cherché à reproduire les conditions de vente à la voix. Au Guilvinec comme à Loctudy, les mareyeurs ne se déplacent pas en salle, mais c'est au contraire l'informatique qui descend sur le carreau à la rencontre des acheteurs par un dispositif particulier, le *mobiclock*<sup>3</sup>. De plus, les enchères ne sont plus strictement descendantes mais descendantes puis montantes. A travers le *mobiclock*, nous pouvons ainsi examiner une mise en forme spécifique des échanges comme le résultat d'une négociation à trois entre marins pêcheurs, mareyeurs et personnels des CCI vivant de la rencontre entre ces deux populations aux intérêts opposés.

#### **Le *mobiclock* : une transparence négociée**

Compte tenu de l'image qualitative dont bénéficient les produits de Bretagne Sud, la plupart des marins pêcheurs souhaitent que la vente se fasse à la vue du poisson. Il est vrai que les produits débarqués sont vendus bateau par bateau, ce qui permet aux bons équipages de se différencier de la concurrence par la qualité de leur travail. Les directeurs de criées se sont trouvés face à la demande d'une vente sur le carreau qui rencontre du même coup l'intérêt des mareyeurs qui peuvent alors acheter ensemble la marchandise. Le dispositif *mobiclock*

3. Le *mobiclock* se présente sous la forme d'un chariot équipé d'un ordinateur et d'un grand écran (2x3m). Le personnel de la cci manie à la fois le chariot et l'ordinateur, et défile d'un côté des bacs présentés en lignes, les mareyeurs défilant de l'autre côté.

opère un compromis entre la traditionnelle vente à la voix et la salle informatisée de Saint Guénolé. En effet, si les mareyeurs viennent acheter ensemble sur le carreau et en présence des poissons, les enchères passent par un dispositif spécifique : sur le tableau du *mobiclock* défile les prix pour chacun des lots ; les mareyeurs signalent par une simple pression sur un boîtier qu'ils se portent acquéreurs et le signal transmis au *mobiclock* suspend l'enchère. Le traitement des signaux électroniques émis par les mareyeurs sont porteurs de cette rationalité technique dont la neutralité ne peut être mise en doute évitant ainsi les réclamations *a posteriori*. « *C'est la transparence des chiffres, c'est clair. A partir du moment où l'acheteur a appuyé sur son clavier, il ne peut plus contredire son achat ; lui seul est capable de se porter acquéreur, c'est impossible que quelqu'un d'autre appuie à sa place* » (Directeur de criée).

Mais ces boîtiers électroniques permettent surtout de se porter acquéreur de la marchandise beaucoup plus discrètement. Il s'avère en effet plus difficile de savoir qui exerce une simple pression du pouce que de voir untel ou untel lever le menton ou la main. Mieux qu'un individu, la technique permet d'identifier sans ambiguïté possible un signal extrêmement rapidement et ajoute de l'anonymat en rendant ce signal beaucoup plus discret aux yeux des autres. Si le boîtier électronique n'empêche naturellement pas les acteurs de se manifester lorsqu'ils se portent acquéreur de la marchandise, cette médiation technique assure une concurrence jugée plus saine par les CCI.

Pour renforcer l'anonymat de ces transactions, la CCI pourrait choisir de ne pas afficher sur l'écran du *mobiclock* le nom des mareyeurs qui se portent acquéreurs d'un lot. Cependant après négociation, il a été décidé d'afficher ceux de la première et de la dernière enchère. Le choix retenu en matière d'affichage informatique opère, là encore, un compromis entre les intérêts divergents des mareyeurs, des marins pêcheurs et de la CCI.

Pour opérer une cohérence socio-technique, le dispositif informatique de ventes aux enchères s'est transformé autant au niveau du *hard* que du *soft*, pour atteindre une malléabilité telle qu'il puisse opérer un compromis. D'une part, c'est en devenant plus compacte, plus discrète et mobile que la technique se trouve mobilisée car, présente sur le carreau, elle s'immisce ainsi dans la complexité du jeu social des acteurs. D'autre part, la diffusion des TIC est marquée par cet imaginaire qui lui est propre, celui de désanthropologiser l'humanité et l'intelligence en les transférant sur des supports appropriés (Breton, 1986), elles incorporent alors toujours plus la diversité et la complexité du social. Ainsi, au Guilvinec, toutes les formes d'enchères et d'affichage existent désormais dans le *soft*. C'est en jouant de cette malléabilité que les directeurs de criée peuvent désormais modifier, à moindre coût le type d'enchères, les modalités d'affichage, etc. « *Je ne vais pas vous dire que dans six mois, un an, deux, trois ans le système dure. Là, j'ai choisi cinq logiciels différents d'enchères, c'est-à-dire que, dans six mois si l'ensemble des usagers vient dans mon bureau en cassant tout parce qu'il faut passer aux enchères descendantes, eh bien, on passera aux enchères descendantes* » (Directeur de criée).

Le progrès technique, en ouvrant à plus de choix possibles en matière d'enchères et d'affichage, facilite l'accord et l'appropriation en étendant le champ du négociable. Il redonne ainsi la main aux acteurs avant d'incarner une forme d'accord contingente et provisoire. C'est en cela que le *mobiclock* s'impose comme une forme de mise en vente attachant les acteurs. Si le *mobiclock* est utilisé, c'est bien parce qu'il s'est déformé, parce qu'il a pris en compte les intérêts de ses utilisateurs qui l'ont finalement construit. La force attachante du *mobiclock* est dans sa malléabilité permise par le progrès technique et permettant l'implication de chacun. Le *mobiclock* polymorphe nous donne à voir un compromis socio-technique se présentant comme le cheval de Troie de cette rationalité technique à laquelle la CCI veut résumer les échanges sous criée.

En revanche, les modalités d'informatisation de la criée de Saint-Guénolé renvoient à une rationalité de la performance technique (Mallein, Toussaint, 1994), qui impose un usager idéal qui doit se plier aux exigences de la technique. Si ce modèle convient aux CCI car l'utopie techniciste y rejoint l'utopie économique, il ne fait pas l'unanimité des acteurs sous criée, et n'a pas été retenu par les autres criées. Néanmoins, s'il est encore en usage à Saint-Guénolé, c'est parce qu'un cadre socio-technique, une fois verrouillé s'avère trop coûteux à abandonner (Flichy, 1995). C'est pourtant ce qui risque à terme d'arriver comme à La Turballe et à Concarneau où les salles de vente ont été abandonnées au profit du *mobiclock*.

Néanmoins, quelles que soient les formes de rationalité porteuses de ces innovations, les CCI s'acharnent sur les procédures formalisables, codifient ce qui est codifiable (Caby *et al.*, 1999), en oubliant qu'à quelques mètres de là, les mareyeurs redonnent un contenu politique à leurs transactions.

## De la transformation des marins en *homo economicus* au débordement des mareyeurs

Les pêcheurs, qu'ils soient côtiers ou hauturiers, apparaissent tout d'abord largement coupés du marché. La pêche, activité hasardeuse et éprouvante physiquement, implique une mobilisation totale des équipages vers la maximisation de la production plutôt que vers la commercialisation.

Pour autant, lorsque l'on fait parler les producteurs des criées, ils nous révèlent deux façons, apparemment paradoxales, de les appréhender. L'une renvoie à une représentation du marché néo-classique et pousse les producteurs à jouer « l'effet de surprise ». L'autre renvoie au contraire à une connaissance du marché plus empirique et alimente un sentiment de méfiance à l'égard des mareyeurs les incitant encore à maintenir une opacité autour d'apports qu'ils sont les seuls à pouvoir annoncer.

De leur côté, les mâyeurs entre l'incertitude des approvisionnements en amont et la demande de la clientèle en aval, travaillent à réduire l'opacité des apports et à convertir grâce à l'entente ces débarquements incertains en une offre plus lissée.

### Une représentation néo-classique du marché : impuissance et effet de surprise

Si l'on s'intéresse plus particulièrement au discours des marins pêcheurs sur le fonctionnement des criées, on recueille la plupart du temps des propos fatalistes évoquant la grande croix chère aux économistes néo-classiques et par rapport à laquelle les producteurs se sentent impuissants. Si une science performative est une science qui décrit son objet en même temps qu'elle le construit (Callon, Latour, 1997), la discipline économique, et tout particulièrement le discours néo-classique, ne « *performe* » pas tous les acteurs de la même façon. Il est ici intéressant de noter que ce sont les acteurs les moins impliqués dans la marchandisation des produits qui nous font partager leur représentation d'un marché qui évoque cette grande loi de l'offre et de la demande dépassant largement les hommes. « *C'est vrai qu'il y a des imperfections. Il peut y avoir une différence entre le premier poisson pêché et le dernier ou bien vice versa, ou bien du jour au lendemain. Ça, c'est la loi de l'offre et de la demande* » (Pêcheur hauturier).

Maximiser les quantités pêchées tout en minimisant les quantités annoncées, jouer l'effet de surprise apparaît alors comme une stratégie rationnelle pour valoriser au mieux sa marée tout en protégeant ses zones de pêche<sup>4</sup>.

Il est vrai que les importantes fluctuations de cours, d'un jour sur l'autre ou au cours de la même vente, se traduisent par de grosses différences sur les chiffres d'affaires des bateaux. En effet, compte tenu des quantités débarquées, on comprend bien que l'impact d'une baisse sur la trésorerie des bords est largement démultiplié par l'importance des quantités débarquées. Si ces fluctuations erratiques sont largement intégrées dans le mode de rémunération à la part des équipages, elles contribuent encore à cette représentation d'un marché gouverné par la loi de l'offre et de la demande dont les termes sont impossibles à maîtriser. Pour une même espèce, un même travail dans une même zone géographique, les résultats financiers peuvent être extrêmement différents.

Les producteurs, en s'appuyant sur une représentation du marché incontrôlable contribuent d'eux même à ces fluctuations erratiques. L'effet de surprise, en pouvant faire croire à une pénurie de marchandise, peut contribuer à une augmentation brutale des cours. Mais il peut aussi aboutir au résultat inverse dans la mesure où les mareyeurs, qui n'ont pas le temps d'évaluer les débouchés potentiels de cet afflux soudain de marchandise périssable, ne se portent pas acquéreur et laissent ainsi les cours chuter aux enchères.

4. Si ces zones sont aujourd'hui bien répertoriées par l'ensemble des producteurs, les rendements de ces zones, à un certain moment, sont toujours incertains.

Les prophéties des auteurs néo-classiques peuvent alors se réaliser. L'effet de surprise pratiqué par les producteurs renforce ces évolutions erratiques des cours qu'ils dénoncent lorsqu'ils comparent leurs feuilles de vente et contribue ainsi à cette représentation d'un marché aux fluctuations erratiques difficilement compréhensibles. Les producteurs vérifiant alors l'arbitraire de ces marchés maintiennent une opacité autour des captures, alors que l'ensemble de la filière a un véritable besoin d'informations concernant les produits débarqués.

Alors même que les bateaux ont été gracieusement équipés par un organisme interprofessionnel en matériel informatique nécessaire à l'annonce confidentielle de ces apports par satellite, les producteurs n'utilisent pas ce matériel. Nous savons bien aujourd'hui qu'un dispositif, aussi perfectionné soit-il, ne s'impose pas de lui-même. Il doit intéresser les utilisateurs à qui il s'adresse (Akrich, Callon, Latour, 1988) ou tout au moins ne pas remettre en cause leur marge de manœuvre. Dans le cas contraire, il retourne à l'oubli (Latour, 1992), les apports à l'inconnu et le matériel au fond de la cale des bateaux, à moins qu'il ne soit détourné de son objectif premier et utilisé pour communiquer avec la famille et rompre ainsi avec le difficile éloignement qu'implique la pêche.

Toutefois, certains producteurs n'évoquent pas la loi de l'offre et de la demande mais préfèrent parler des mareyeurs. Nous assistons alors à une description du marché ne renvoyant pas à la grandeur d'un marché inaccessible aux acteurs mais plutôt à une connaissance beaucoup plus empirique de son fonctionnement et traduisant notamment la peur que les mareyeurs trichent ou s'entendent pour acheter les lots moins cher.

### Une connaissance plus concrète du marché : méfiance et opacité des apports

Les marins pêcheurs sont les seuls à pouvoir annoncer leurs apports. Ils sont les premiers au courant du poisson qui est pêché et qui va être mis en vente. Ils savent le poisson qu'ils ont à bord et tiennent pour la plupart, depuis longtemps, un carnet de bord personnel sur lequel ils indiquent à chaque marée les zones de pêche qu'ils ont explorées, les captures qu'ils ont réalisées. Ils ont par ailleurs l'obligation de tenir à jour un « *log-book* » sur lequel figure tous ces renseignements.

Pourtant, les marins n'indiquent pas régulièrement ce qu'ils pêchent alors même que la confidentialité des annonces est aujourd'hui garantie par le standard C. Certains producteurs, en reconnaissant que leur intérêt à la vente n'est pas celui du mareyeur à l'achat craignent que les informations qu'ils sont les seuls à pouvoir fournir soient utilisées contre eux. Si l'annonce des apports permet aux mareyeurs de s'organiser pour trouver des débouchés à la marchandise, on ne voit pas pourquoi, assurés de la disponibilité des produits, ils s'empêcheraient d'utiliser ces annonces pour sous-payer par exemple les poissons pêchés en début de marée, c'est-à-dire moins frais. « *Bien souvent même on est perdant. Aller signaler ce qu'on a vraiment en cale tous les jours,*

*tous les jours, tous les jours. Si je signale par exemple que j'ai pêché du lieu jaune en début de quinzaine, je vais arriver à terre et je vais signaler mon lieu jaune et puis qu'il soit à trente ou quarante francs sous criée, je vais arriver à le vendre seulement à quinze francs » (Pêcheur hauturier).*

Les producteurs sont donc ici rétifs à l'annonce des apports pour des raisons qui renvoient à une connaissance concrète du marché, à la peur confuse que les mareyeurs s'entendent. Entre le risque de la mauvaise vente et l'incertain d'une production hasardeuse, les producteurs choisissent de ne pas annoncer leur apport à la criée et intensifient en parallèle l'effort de pêche en s'écartant encore d'avantage du marché. Ils pêchent plus longtemps, plus loin des côtes et plus profond. Si le matériel permettant l'annonce des apports n'est pas utilisé, le matériel permettant la maximisation des captures est au contraire extrêmement sollicité. La navigation est aujourd'hui électronique, traceurs et sondeurs ont envahi les cabines et contribuent ainsi au paradoxe d'une activité qui tue la ressource halieutique dont elle se nourrit. La plupart des bords sont aujourd'hui équipés en double chalut. Remarquons que si ce type de matériel demande une force motrice plus importante puisqu'il faut traîner deux chaluts au lieu d'un seul, la triche en matière de kilowatts semble assez facile<sup>5</sup>.

Si l'opacité persistante des apports confirme la nécessité de disposer d'un système de vente permettant de vendre rapidement des produits divers, elle nous renvoie aussi aux pratiques des mareyeurs qui sont alors confrontés à une incertitude majeure concernant leurs approvisionnements. Il est alors intéressant de voir comment ils aménagent cette incertitude qui les entravent dans leur activité de marchands.

### **Aménager l'incertitude par l'entente : quand les marchands s'organisent**

Pour enrayer l'incertitude de l'offre entretenue par les producteurs, c'est-à-dire l'incertitude des approvisionnements pour les mareyeurs, ceux-ci disposent logiquement de deux leviers d'action différents.

Ils peuvent chercher à faire la transparence sur ces apports en mobilisant différentes sources d'information. En étant présents sur plusieurs criées, ils se dotent d'une vision plus globale de l'offre disponible comme de l'état de la demande que traduisent les enchères plus ou moins vives de la concurrence. Les mareyeurs qui fréquentent quotidiennement les marchés au cadran connaissent par ailleurs les zones de pêche et donc les apports probables de bateaux aux réputations diverses. Les mareyeurs, s'ils connaissent par expérience les produits débarqués, connaissent aussi les besoins de leur clientèle et peuvent ainsi compléter leur connaissance du marché en extrapolant les commandes qui leur seront passées.

5. Certains producteurs nous ont révélés la facilité avec laquelle ils pouvaient contourner le permis de mise en exploitation limitant la puissance des moteurs à 440 kilowatts.

Mais si les mareyeurs limitent ainsi l'incertitude des apports par un travail d'anticipation qui précède et déborde largement la vente sous criée, ils travaillent simultanément à la réduction de ses effets. Ils ne s'agit plus alors de faire de la transparence sur les pratiques de l'amont mais de se doter, en aval, de cordes de rappels destinées à compenser les effets de l'opacité.

Si l'informatisation, en permettant un écoulement plus rapide de la marchandise permet la constitution de lots plus petits et davantage bataillés aux enchères, elle n'empêche naturellement pas les mareyeurs, après la vente, de partager les lots. L'entente permet non seulement de faire face à la rigidité d'un produit périssable mais aussi de répondre aux exigences de la clientèle. Ces mécanismes de don et contre-don auquel nous assistons en périphérie des criées permettent de lisser aussi bien les apports erratiques du côté de l'offre que les commandes fluctuantes du côté de la demande. Nous comprenons alors l'importance des alliances que favorise la fréquentation régulière de la criée : « on s'arrange. Moi je vois X, Y, on est trois ou quatre on s'arrange super. Il y a des lots qu'on a archi vendus, mais même si mon lot est vendu, le mec vient me demander un coffre, je lui donne un coffre parce que je sais que le jour où j'en aurai besoin, il me dira "tiens vas-y, je te dépanne aussi". Enfin ça c'est de l'entente, c'est l'idéal » (Mareyeur).

Si la science économique n'en finit pas de formater et de recadrer (Callon, Latour, 1997), la Chambre de Commerce et de l'Industrie n'en finit plus de surveiller et de rattraper ces débordements d'acteurs décidément rétifs à toute tentative d'instrumentalisation. On voit bien ici que le marché n'apparaît pas comme un ordre spontané (Hayek, 1973). Bien au contraire, c'est la prise en main du marché par le politique (Henochsberg, 2001), les efforts importants que réclament l'institutionnalisation d'une forme marchande spécifique comme peut l'être le marché au cadran des fraises de Fontaine en Sologne (Garcia, 1986), l'actualisation permanente et coûteuse du cadrage par définition imparfait que ce type d'organisation réclame (Moulet, 1983 ; Friedberg, 1993) qui permet simultanément la concentration des acteurs et l'expression de leurs choix dans les termes de la science économique.

S'il apparaît bien que l'informatisation des criées de Bretagne Sud renvoie aux représentations du marché proposées par la science économique (Muniesa, 2000), à cet « encastré économique des relations économiques » (Callon, in Steiner, 1999), sa contribution à la justesse des prix défendue par les Chambres de Commerce et de l'Industrie est difficile à débrouiller. En effet, cet encastré cognitif de l'action vient heurter l'encastré social de ces marchés au cadran, nous rappelant, s'il était besoin, que la question en termes d'impact est une question mal posée.

Le dispositif de vente surveillé par la CCI parvient à canaliser par la réorganisation spatiale et temporelle qu'il induit, comme par le type d'enchères auquel il conduit, les actions des acheteurs. La salle de vente informatisée de

Saint-Guénolé opère ainsi une mise en forme des échanges plus conforme au modèle walrassien et contribue à redéfinir les limites du marché à la criée, renvoyant aux débordements certains éléments comme l'appréciation qualitative des produits pour mieux optimiser une vente réduite à quelques informations-clés. Si l'informatisation plus tardive du Guilvinec et de Loctudy se présente au premier abord comme un recul du rôle joué par l'informatique, elle permet néanmoins, par sa malléabilité, de réconcilier les exigences de populations aux intérêts divergents et la volonté de cadrage propre à la cci. C'est bien parce qu'il redonne la main aux acteurs que le *mobiclock* acquiert son caractère attachant et représente du même coup une véritable évolution dans la mise en marché des produits de la mer.

Du même coup, l'informatisation limite le contenu politique de l'échange sous criée, mais ne l'empêche pas totalement. Le constat apparaît d'autant plus flagrant lorsque la focale se déplace en aval du marché. De même, les mareyeurs peuvent limiter l'incertitude que les producteurs entretiennent autour des apports, mais peuvent aussi, par les arrangements qu'ils sont capables de nouer en périphérie de la criée, stabiliser ces apports en mutualisant les coûts de cette incertitude. Par l'entente, les mareyeurs parviennent ainsi à transformer cette offre erratique en une offre plus lissée leur permettant de tenir leur marché en proposant à la clientèle un suivi dans la prestation. De ce point de vue, nous avons voulu montrer que l'informatisation des marchés au cadran ne fait que déplacer le contenu politique de l'échange qui, s'il s'exprime moins au moment de la vente sur le carreau des criées, se révèle d'autant plus important en périphérie de ces halles à marée. Que ce soit juste avant la vente par un accord sur l'acquisition des lots ou juste après la vente par l'échange de marchandises ou de clients, nous défendons l'idée que ce sont bien ces phénomènes de don et contre-don qui soutiennent largement le fonctionnement d'un marché sous haute surveillance. Notre propos n'est donc pas tourné vers une critique de l'économie que l'on pourrait juger irréaliste au regard du comportement des mareyeurs. Plutôt que de chercher à apporter un « supplément d'âme » à l'*homo economicus* trop froid de la science économique, nous préférons remarquer que la qualité du cadrage opéré par les Chambre de Commerce et de l'Industrie et mobilisant à la rescousse l'informatisation, dépend aussi, mais pas seulement, de la qualité des débordements auxquels se livrent les mareyeurs.

De manière symétrique, du côté de l'aval, le système des enchères ne se traduit pas par un sur-investissement dans l'arrangement. Entre l'incertitude de la valorisation des produits sous criée et l'incertitude d'une activité de cueillette étroitement dépendante des conditions météorologiques, nous avons voulu montrer le choix des producteurs cherchant du côté de la production à maximiser les captures, et du côté du marché à minimiser les informations sur les apports. Si les producteurs sont coupés de la commercialisation, il faut bien y voir les implications d'un métier qui les maintient de fait éloignés des structures à terre mais aussi les effets de ces marchés au cadran les empêchant de valoriser leur marchandise et de prendre part à l'animation sociale de ce marché.

## Références bibliographiques

- AKRICH (M.), CALLON (M.), LATOUR (B.), 1988, « A quoi tient le succès des innovations. 1er épisode : l'art de l'intéressement », *Gérer et Comprendre*, n° 11, 4-17.
- BRETTON (P.), 1986, « Imaginaire technique et pensée du social », *Sociétés. Revue des Sciences Humaines et Sociales*, n° 9, 8-10.
- CABY (L.), GREENAN (N.), GUEISSAZ (A.), RALLET (A.), 1999, « Quelques propositions pour une modélisation », in : Foray et Mairesse, 1999, 131-169.
- CALLON (M.), LATOUR (B.), 1997, « "Tu ne calculeras pas !" ou comment symétriser le don et le capital », *La Revue du MAUSS semestrielle*, n° 9, 45-70.
- CALLON (M.), 1999, « La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Petit essai sur le cadrage débordement », in : Foray et Mairesse, 1999, 399-431.
- DEBRIL (T.), 2000, « De l'organisation dans le marché. Mareyage et grande distribution : une double médiation sur le marché du poisson », *Sociologie du Travail*, vol. 42, n° 3, 433-455.
- FRIEDBERG (E.), 1993, *Le pouvoir et la règle*, Paris, Seuil.
- FÛLICHY (P.), 1995, *L'innovation technique*, Paris, La Découverte.
- FORAY (D.), MAIRESSE (J.), 1999, *Innovations et performances : Approches interdisciplinaires*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- GARCIA (M.-F.), 1986, « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°65, 1-13.
- GOLLAC (M.), MANGEMATIN (V.), MOATTY (F.), SAINT-LAURENT (A.-F. de), 1999, « A quoi sert donc l'informatique ? Revue d'études de cas », in : Foray et Mairesse, 1999, 77-130.
- GUERRIEN (B.), 1999, *La théorie économique néo-classique*, Paris, La Découverte.
- HASSOUN (J.-P.), 2000, « Trois interactions hétérodoxes sur les marchés à la criée du MATIF. Rationalité locale et rationalité globale », *Politix*, vol. 13, n° 52, 99-119.
- HAYEK (F.), 1973, *Droit législation et liberté*, Tome 1, Paris, PUF.
- HENOCHSBERG (M.), 2001, *La place du marché*, Paris, Éditions Denoël.
- LATOUR (B.), 1992, *Aramis ou l'amour des techniques*, Paris, La Découverte.
- MALLEIN (P.), TOUSSAINT (Y.), 1994, « L'intégration sociale des technologies d'information et de communication : une sociologie des usages », *Technologies de l'Information et Société*, vol. 6, n° 4, 315-335.
- MATRAS-GUIN (J.), 1987, « Vente aux enchères et tirage au sort dans les criées en gros du poisson », *Ethnologie Française*, vol. 27, n° 2/3, 227-234.
- MOULLET (M.), 1983, *La concurrence organisée. Un essai d'analyse sociologique du phénomène du marché à partir de trois monographies*, Thèse de doctorat, Institut d'Études Politiques de Paris.
- MUNIESA (F.), 2000, « Un robot walrassien. Cotation électronique et justesse de la découverte des prix », *Politix*, vol. 13, n° 52, 121-154.
- PAVÉ (F.), 1992, « L'inéluctable dimension politique des systèmes de production », in : de Terssac (G.) et Dubois (P.), dir., *Les nouvelles rationalisations de la production*, Toulouse, Cepaduès éditions.
- STEINER (P.), 1999, *La sociologie économique*, Paris, La Découverte.
- WILLIAMSON (O. E.), 1975, *Markets and hierarchies*, New York, The Free Press.