



©FAO/Olivier Asselin

Ce module se base sur les fiches

Contenu

- C3.1/C3.2 Le cahier des charges: la définition de la qualité spécifique
- C3.3 La délimitation du territoire de production
- C3.5 Intégrer l'environnement et le social dans le CdC
- C3.6 Elaboration des règles: conflits potentiels et pistes pour les résoudre

Exercice:

- E3.A Jeu de rôle: Négocier le cahier des charges

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre l'importance d'établir des règles d'usage des produits IG.
- Savoir comment choisir le nom à protéger.
- Apprendre les étapes de construction collective d'un cahier des charges.
- Comprendre que chaque règle crée des effets d'inclusion/exclusion et a un impact sur les ressources locales.
- Comprendre les éléments à considérer lors de la définition de l'aire géographique.
- Appréhender les différents points de vue des acteurs et la nécessité de trouver des compromis.
- Considérer l'effet de certaines formulations dans un cahier des charges (par exemple le choix d'une liste «positive» ou «négative» de produits permis).
- Comprendre l'importance de la médiation.
- Réfléchir sur l'impact du niveau d'exigence d'un cahier des charges sur les volumes et la qualité du produit.

Temps minimum pour ce module

5h00

Matériel nécessaire

- Marqueur et chevalet à papier (paperboard).
- Tables disposées à distance suffisante les unes des autres pour permettre des discussions animées.

Méthodologie

Approche

- Présenter l'importance et la fonction d'un cahier des charges, ainsi que son contenu usuel. Expliquer aussi le besoin de délimitation géographique et les différents critères à prendre en considération, notamment les aspects sociaux et environnementaux (fiches C3.1/C3.2, C3.5 et C3.6). (60 minutes)
- Après le jeu de rôle, reprendre les points essentiels lors du débriefing final afin de s'assurer qu'ils ont bien été compris par les participants, et discuter les problèmes potentiels et leurs pistes de résolution (fiche C3.6).
- La participation d'un expert sur la question des cahiers des charges durant le débriefing du jeu de rôle est fortement recommandée.

Activité participative

Jeu de rôle: «Négocier le cahier des charges»

a) Distribution des cartes

Distribuer le «scénario général» et les «points à négocier» à tous les participants (ceci peut se faire bien avant la séance pour que les participants puissent se préparer).

b) Présentation du jeu de rôle (10 minutes)

Présenter les objectifs et le déroulement (y compris le timing) ainsi que les attentes des participants. Si nécessaire, rappeler quelques éléments du scénario général.

Le jeu se déroule en deux phases: une première, intitulée «Inventaire des ressources et pratiques», permet aux participants en groupe de bien comprendre leurs rôles et les intérêts de leur groupe; la seconde, «Négociations des règles», permet, en table de négociation, de confronter ces intérêts aux intérêts des autres groupes. Plusieurs tables de négociation seront formées avec des membres de chaque groupe et, pour chacune d'elles, un "animateur rural" modérera la discussion et un "journaliste" pourra préparer un article sur le sujet.

c) Phase 1: Inventaire des ressources et pratiques (de 30 à 45 minutes)

Former quatre groupes de trois à six personnes (dédoubler si nécessaire) et attribuer à chacun un des quatre rôles suivants en fournissant la carte de rôle correspondante (chaque groupe correspond à un rôle):

- groupe des petits producteurs et transformateurs fermiers de Tilburn (rôle 1);
- groupe des producteurs de bananes fraîches de Tulcum (rôle 2);
- groupe des transformateurs basés dans les provinces de Tulcum et Tilburn (rôle 3);
- groupe des transformateurs basés hors de la région (rôle 4).

Attention: lors de la phase 2, il sera nécessaire de désigner également un médiateur (rôle 5: animateur rural) et un «journaliste» (rôle 6) par table de négociation (une personne pour chaque rôle). Le rôle de journaliste qui intervient pour la restitution pourra éventuellement être assumé par l'un des membres

d'une table de négociation. Le rôle de médiateur pourra être pris par l'un des participants si familier avec ce type d'activité ou par un membre de l'équipe de formation.

Donner à chaque groupe la carte du rôle correspondant (il peut être pratique de fournir des copies de la carte afin que chaque participant en ait un exemplaire).

Chaque groupe, après avoir lu la carte du rôle qui lui est attribué, définit sa position stratégique par rapport aux points de négociation. Chaque participant doit noter pour lui-même les conclusions car il représentera le groupe dans les négociations de la deuxième phase.

d) Phase 2: Négociation des règles (60 minutes)

Créer trois à quatre «tables de négociation» ou plus selon le nombre de participants : chaque table doit avoir au moins un représentant de chaque rôle défini en phase 1 (rôle 1 à 4) ainsi que un animateur rural (rôle 5) ainsi un journaliste (rôle 6), ce dernier pouvant être le membre d'un groupe.

Sur la base des «points à négocier», chaque table de négociation définit certains éléments du cahier des charges.

Si un groupe n'est pas capable d'arriver à un compromis sur l'un des points de négociation, une position «majoritaire» et une «minoritaire» peuvent être notées, avant de passer à la question suivante.

e) Débriefing (5 à 10 minutes par table de négociation, suivi d'une discussion générale de 30 minutes)

Le journaliste de chaque table de négociation présente en 5 à 10 minutes les résultats des négociations et explique les difficultés rencontrées. Durant la discussion finale, il est important de faire le lien avec le contenu des fiches et d'échanger sur les leçons apprises.

Points essentiels à mettre en avant

- L'élaboration des règles d'usage (cahier des charges) doit être une démarche collective, impliquant tous les acteurs de la filière qui contribueront à la qualité spécifique et la réputation du produit.
- Le cahier des charges doit être cohérent et garantir le maintien de la qualité spécifique du produit.
- Plusieurs noms sont possibles (y compris des noms traditionnels et/ou géographiques), mais le choix du nom a un impact sur la reconnaissance et compréhension du consommateur.
- Un cahier des charges n'est pas un itinéraire technique et ne doit contenir que les règles qui ont un impact sur la qualité spécifique du produit.
- Toutes les règles définies dans le cahier des charges doivent être contrôlables (voir prochain module F3.B).
- Certains choix faits lors de la définition des règles impacteront les possibilités de positionnement des produits sur le marché.