

# L'implication des prestataires de canyoning dans la structuration de l'offre touristique

## Le Vercors et le massif des Bauges

Clémence Perrin

Volume 24, Number 3, Fall 2005

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1071080ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1071080ar>

[See table of contents](#)

---

**Publisher(s)**

Université du Québec à Montréal

**ISSN**

0712-8657 (print)

1923-2705 (digital)

[Explore this journal](#)

---

**Cite this article**

Perrin, C. (2005). L'implication des prestataires de canyoning dans la structuration de l'offre touristique : le Vercors et le massif des Bauges. *Téoros*, 24(3), 45–54. <https://doi.org/10.7202/1071080ar>



# L'implication des prestataires de canyoning dans la structuration de l'offre touristique

## Le Vercors et le massif des Bauges

**Clémence Perrin**

À l'heure actuelle, le secteur touristique, à la recherche de nouveaux produits et de nouveaux marchés, s'étend et s'adapte à des secteurs porteurs tel que le champ sportif (Pigeassou, 1997). Cela a permis, avec la forte croissance d'une demande pour davantage de diversité et de plaisir dans la pratique sportive (Bouchet, 2000 ; Chazaud, 2000a ; Giard, 1997), de favoriser l'émergence d'une nouvelle offre touristique de sports de nature. Cependant, ce secteur d'activité est caractérisé par une atomisation de l'offre (Pigeassou et Filloz, 2000). Elle reste encore « *peu cohérente et souvent artisanale en dehors du professionnalisme des grands opérateurs privés* » (Chazaud, 2004 : 2). En d'autres termes, le tourisme sportif n'est pas véritablement structuré. Il « *reste composé d'un tissu économique de très petites entreprises au mode de gestion privilégiant les réalités quotidiennes et les contraintes de terrain à une vision plus globale* » (Massiera, 2000 : 47). De plus, le tourisme sportif reste confronté à une organisation encore bureaucratique du sport. En conséquence, « *vouloir organiser les territoires sur lesquels se déroulent des pratiques sportives de plein air reste une mission difficile* » (Chazaud, 2000b : 49).

En Rhône-Alpes (France), deux territoires classés parc naturel régional (PNR), celui du Vercors (le PNRV) et celui du massif des Bauges (le PNRMB), se sont donné comme objectif, dans leur charte constitutive, de structurer l'offre touristique sur l'ensemble de leur territoire. Les cartes (page 46) présentent l'emplacement des deux parcs et le tableau 1 leurs caractéristiques.

Les deux PNR du Vercors et du massif des Bauges s'intéressent à l'offre de sport de nature et plus particulièrement à celle de canyoning. Celle-ci est une activité hybride qui emprunte des techniques de la randonnée, de l'escalade, de l'alpinisme, de la spéléologie et de la nage en eau vive. Le développement important de l'activité depuis les années 1980 en a fait une composante importante de l'activité marchande des sports de nature qui s'inscrit désormais dans l'offre touristique des territoires de montagne (Bourdeau, 1994 ; Delacour, 1996 ; Pinguet, 1996). Selon la réglementation en vigueur, les professionnels autorisés à encadrer l'activité contre rémunération sont les titulaires du brevet d'État d'éducateur sportif (BEES), option escalade, spéléologie ou alpinisme, et les professionnels qui possèdent l'attestation de qualification et d'accompagnement.

Avant d'entreprendre des actions pour structurer l'offre touristique sur leur territoire, les deux parcs doivent d'abord savoir comment le canyoning est organisé. L'objectif du présent article est d'analyser le

rôle des prestataires sportifs dans la structuration de cette offre. Dans un premier temps, nous allons mettre en évidence les différents points à prendre en compte dans l'analyse de l'offre touristique, puis nous présenterons le cadre théorique de l'étude ainsi que la méthodologie utilisée. Finalement, nous présenterons et examinerons les résultats de l'enquête.

### Les problèmes posés aux prestataires sportifs dans leur activité professionnelle

Pour analyser le rôle des prestataires sportifs dans la structuration de l'offre touristique de canyoning, il faut d'abord s'intéresser à la manière dont ils commercialisent leurs activités. Nous avons abordé cette question lors de deux études, sur le Vercors (Perrin *et al.*, 2003) et sur le massif des Bauges (Perrin et Mounet, 2004). En plus d'aider à comprendre la manière dont les professionnels de l'encadrement du canyoning s'organisent en termes de recherche de clientèle, ces études ont permis de mettre en évidence la structure de relations et d'échanges entre les

**Tableau 1**

**Caractéristiques des PNR du Vercors et du massif des Bauges**

	PNR du Vercors	PNR du massif des Bauges
<b>Date de création</b>	16 octobre 1970	7 décembre 1995
<b>Superficie</b>	178 000 hectares	80 936 hectares
<b>Région</b>	Rhône-Alpes	Rhône-Alpes
<b>Départements</b>	Drôme et Isère	Savoie et Haute-Savoie
<b>Nombre de communes</b>	68	58
<b>Nombre d'habitants</b>	30 340	46 452
<b>Villes-portes</b>	Grenoble, Romans, Crest	Annecy, Albertville, Chambéry, Aix-les-Bains

Source : Fédération des Parcs naturels régionaux de France.

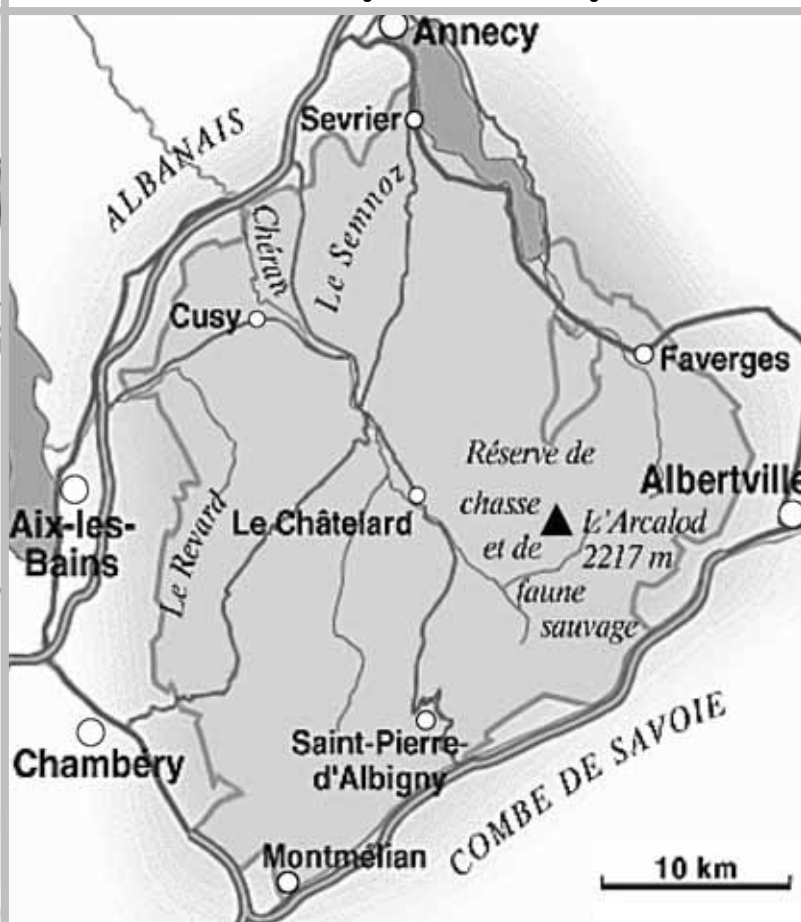


## Cartes

Parc naturel régional du Vercors



Parc naturel régional du Massif des Bauges



Source : Fédération des Parcs naturels régionaux de France.

prestataires de chaque territoire pour se répartir la clientèle. Des différences entre les deux massifs ont ainsi été mises en lumière. Dans le Vercors, afin de répondre à toute la demande des centres de vacances et des vacanciers, les professionnels ont mis en place un tissu relationnel efficace, ce qui a comme conséquence d'atténuer le sentiment de concurrence entre eux. Dans les Bauges, au contraire, les échanges entre les professionnels sont peu nombreux car chaque prestataire a une clientèle de collectivités fidèle et suffisante pour remplir ses journées. Ils n'ont donc pas éprouvé le besoin de mieux se structurer pour attirer une clientèle individuelle.

Cependant, l'aspect commercial n'est pas le seul qui doit être pris en compte dans l'analyse de l'offre touristique. En effet, comme le montrent Tilly (2004) et Storbecher (2004), la question des accès aux sites également concerne les prestataires sportifs. En can-

nyoning, le chemin d'accès peut se trouver sur un terrain privé et sur les cours d'eau non domaniaux utilisés par les canyoneurs. Le lit appartient pour moitié aux propriétaires des terrains riverains. Or, le propriétaire privé est en droit de refuser l'accès à son terrain. De plus, le canyon, espace de nature, peut être utilisé par d'autres activités humaines comme la pêche, la chasse ou l'agriculture. Ces différents usagers, les pêcheurs notamment, ont un rapport identitaire à leurs sites de pratique, qui sont souvent traditionnels et familiaux (Mounet, 2000a). Ils vivent alors l'arrivée de nouveaux pratiquants comme une intrusion dans leur lieu de vie, ce qui peut entraîner des conflits d'usage (Jacob et Schreyer, 1980). Meynet (1997) précise qu'au titre de leur pouvoir de police municipale, les maires des communes concernées peuvent intervenir pour régler ces conflits d'usage. De plus en plus, la gestion réglementaire du canyoning s'effectue par le biais d'une collaboration entre l'autorité, les professionnels et les au-

tres usagers du site. Ainsi, l'encadrement d'un sport de nature revêt un aspect social et politique qu'il faut prendre en compte pour analyser l'offre touristique.

Le troisième point à aborder concerne l'aspect logistique qui permet la pratique du canyoning : celui de l'équipement des sites. En effet, comme l'explique Chazaud (2004 : 3), « les pratiques sportives de plein air nécessitent des équipements et du matériel qui n'ont plus rien à voir avec les installations classiques du type gymnase ou stade ». En ce qui concerne le canyoning, la descente des verticales en rappel rend obligatoire la pose d'amarrages. Il peut aussi être indispensable d'aménager des parcs de stationnement et des chemins d'accès ou de mettre en place un balisage. Il faut savoir que divers acteurs peuvent intervenir (Quer, 1996) : un club, une association, le comité départemental d'une fédération sportive intéressée dans la gestion de l'activité, une so-



ciété ou un professionnel. Dans le département des Alpes-Maritimes qui se situe dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, c'est le conseil général qui a pris en charge l'équipement et l'aménagement des sites de pratique les plus importants (Roux et Sauvage, 1998).

La dernière question qu'il faut aborder est celle de la sécurité, puisque, d'un point de vue juridique, les prestataires sportifs sont responsables de la sécurité de leurs clients. Or, comme l'explique Chazaud (2004 : 182), « dans une société instable ou en changement, les individus ont besoin encore plus de sécurité ». Soulé et Corneloup (2001a : 48) expliquent que si cette dernière était autrefois réduite à un ensemble de règles et de normes qu'il fallait impérativement respecter, elle « est devenue l'objet d'une véritable politique où l'on cherche non seulement à rationaliser la démarche pour aboutir à un risque acceptable, mais aussi à prendre en considération les aspects économiques et les aspects politiques ». Le dispositif de sécurité comprend non seulement les actions préventives par le biais d'information sur les risques et l'aménagement physique de l'espace, mais également les secours aux victimes d'accidents.

En définitive, pour analyser le rôle des prestataires sportifs dans la structuration de l'offre touristique, outre l'aspect commercial, plusieurs points doivent être étudiés, notamment les aspects sociaux, politiques, logistiques et sécuritaires liés à l'offre de sport de nature. Dans la pratique de leur activité professionnelle, les prestataires sont confrontés à ces différents aspects ou « problèmes » qu'ils doivent prendre en compte. Selon Friedberg (1993), si un « problème<sup>1</sup> » est suffisamment important pour s'imposer à différents acteurs, ces derniers sont amenés à coordonner leurs actions pour essayer de le résoudre. Ils se trouvent alors dans une situation d'interaction. L'objet de l'approche organisationnelle développée par Friedberg (1993 : 15) est justement d'étudier « les processus par lesquels sont stabilisées et structurées les interactions entre un ensemble d'acteurs placés dans un contexte d'interdépendance stratégique ». Nous avons donc utilisé les concepts développés dans cette approche pour tenter de comprendre de quelles manières les professionnels de l'encadrement

s'impliquaient face à chacun des « problèmes » soulevés et comment ils participaient à la structuration de l'offre touristique sur les deux territoires étudiés. Nous avons complété l'approche de Friedberg avec certains concepts développés dans de nouvelles approches en sociologie des organisations (Amblard et al., 1996).

### La dynamique de l'action organisée

Friedberg (1993 : 21) s'intéresse aux processus d'organisation « par lesquels sont façonnés, stabilisés et coordonnés les comportements et les interactions stratégiques d'un certain nombre d'acteurs dont l'interdépendance rend la coopération indispensable, mais qui gardent tous un degré d'autonomie ». Son approche considère les individus comme des acteurs stratégiques dont les comportements sont l'expression d'intentions et de calculs. Ils poursuivent ce qu'ils considèrent être leur intérêt. Mais, pour atteindre leurs objectifs, ils ont parfois besoin d'obtenir la contribution d'autres acteurs et se trouvent alors en situation d'interaction. Selon Friedberg, les processus d'interaction qui relient les acteurs reposent sur un substrat de pouvoir. Celui-ci est conceptualisé comme une relation d'échange négocié de comportements. Les relations de pouvoir, précise-t-il, ne sont pas seulement conflictuelles ; « elles incluent toujours une dimension collusive dans la mesure où chaque acteur cherche à réduire les possibilités de choix de ses partenaires et contribue à la stabilité de la relation » (1993 : 130).

D'autres approches en sociologie des organisations permettent d'enrichir la notion d'acteur stratégique (Amblard et al., 1996). Boltanski et Thévenot (1991) montrent que certaines positions stratégiques prises par les acteurs peuvent s'expliquer par une référence à des valeurs. Les deux postulats de départ de leur démarche sont que les personnes ont la compétence nécessaire pour évaluer la nature des situations et que celles-ci ne peuvent s'analyser qu'à partir des « représentations » qu'en donnent les acteurs à travers la justification de leurs actions. Ces justifications se réfèrent à des systèmes de valeurs ou d'idéaux que les

auteurs ont appelés « Mondes ». En ce qui concerne les sports de nature, Corneloup (2000) et Corneloup, et al. (2001) ont mis en évidence huit formes de développement des espaces sportifs de nature se rapportant aux différents « Mondes » de Boltanski et Thévenot. Ces auteurs montrent qu'un espace touristique doit être vu comme un système au sein duquel des interactions se construisent entre des acteurs aux rationalités multiples. Ces derniers, « qu'ils soient prestataires en loisir sportif, directeurs de station, responsables d'office de tourisme ou maires d'une commune touristique, présentent des conceptions différenciées du développement de la nature, de la clientèle, des relations avec les partenaires et des manières de vendre leur produit » (Corneloup et al., 2001 : 21).

En ce qui concerne plus spécifiquement les prestataires de loisirs sportifs, les deux catégories de professionnels repérées par Bouhaouala (1999, 2000, 2001) et Bouhaouala et Chifflet (2001), les « passionnés » et les « entrepreneurs », ont des valeurs et des représentations différentes du sport, de l'argent et du territoire. Les premiers ont un comportement non conforme à la logique marchande de la maximisation du profit, car la passion du sport leur permet d'accepter un revenu modeste. Le territoire naturel n'est pas asservi en vue de réaliser des gains financiers et l'activité sportive n'est pas transformée en une activité commerciale pure. Par ailleurs, la démarche commerciale des « entrepreneurs » est orientée vers l'acquisition de parts de marché. Si nécessaire, ils adaptent l'espace naturel aux attentes des consommateurs.

S'agissant des aspects sociaux et politiques liés à l'accès et à l'utilisation des sites de pratique, trois systèmes d'idéaux sont repérables chez les acteurs, même s'il ne reste qu'une indication :

- le développement local doit permettre de dynamiser des espaces en marge des évolutions économiques actuelles ;
- la protection active de l'environnement peut être évoquée pour limiter les activités ;
- la volonté de promotion et de développement d'une activité considérée comme un sport peut être au centre des préoccupations de certains acteurs (Mounet, 2000b : 25).



Concernant l'aspect logistique de l'équipement des sites, certaines positions stratégiques prises par les acteurs peuvent s'expliquer par leur conception de la nature. En montagne, Bozonnet (1992) évoque les oppositions entre les aménageurs et les contemptatifs qui n'ont pas le même degré d'échange avec le milieu naturel. Pour les seconds, l'artificialité doit être la plus discrète possible. Ils sont partisans de l'aménagement « *soft* » et s'opposent ainsi aux premiers, partisans de l'aménagement « *hard* » de la montagne. De manière plus spécifique, Vachée (2000) et Vachée et Raspaud (2003) montrent que les représentations de la nature des moniteurs brevetés d'État d'escalade ont une influence sur l'offre qu'ils proposent et sur leur comportement en matière d'équipement des sites. Ainsi, les moniteurs qualifiés de « progressistes » préconisent « *l'aménagement et l'équipement massif des falaises d'escalade ainsi rendues accessibles et sécurisées, donc rentables du point de vue de leur exploitation* » (Vachée et Raspaud, 2003 : 41). Les moniteurs qualifiés d'« écologistes » sont sensibles à la protection de la nature et cette sensibilité s'exprime notamment par l'organisation d'opérations de nettoyage des sites.

S'agissant de la sécurité, Soulé et Corneloup (2001b et 2002) mettent en évidence trois logiques d'action qui permettent d'expliquer le positionnement des acteurs au sein du dispositif de sécurité dans le cas d'une station de ski. La logique « commerciale » pousse certains acteurs à agir dans le sens de la productivité de la station et de l'exploitation commerciale de la sécurité. La logique « socioéconomique » concerne notamment les organismes de secours qui doivent assurer leur maintien dans la station et donc justifier leur présence. La logique « passionnelle » explique les choix professionnels effectués par les acteurs du secours et leur motivation pour intervenir.

## Méthodologie

La démarche proposée par les sociologues des organisations repose pour l'essentiel sur des méthodes cliniques et qualitatives dans lesquelles l'entretien semi-directif détient une place privilégiée.

## Les acteurs interrogés

Il s'agit ici d'une enquête exhaustive, dans le sens où l'ensemble des acteurs concernés par les différents « problèmes » soulevés a été sollicité pour l'étude.

**Tableau 2**

Statut des prestataires sportifs	
Statut	Nombre de moniteurs
Travailleur indépendant	12
Travailleur indépendant faisant partie d'un groupement de fait	5
Travailleur indépendant faisant partie d'une société civile de moyen	4
Salarié d'une association	8
Travailleur indépendant faisant partie d'un bureau des guides	6
Salarié d'une SARL (Société à responsabilité limitée)	5

Source : Données recueillies par l'auteur.

Ces acteurs sont, d'une part, l'ensemble des professionnels brevetés d'État qui encadrent le canyoning et qui sont implantés sur le territoire de chaque parc. Quarante (40) prestataires ont ainsi été interrogés, 39 hommes et 1 femme, d'une moyenne d'âge de 37 ans. Vingt-six (26) d'entre eux sont implantés sur le territoire du PNRV et 14 sur celui du PNRMB. Ils ont en moyenne 13 années d'expérience dans l'encadrement des activités sportives de nature en général et 10 années d'expérience dans l'encadrement du canyoning. Le tableau 2 présente le statut de ces différents acteurs.

Par ailleurs, d'autres personnes également concernées par les différents problèmes soulevés ont été interrogées. Il s'agit des 33 acteurs suivants :

- le président de la section locale Drôme-Isère du Syndicat national des professionnels spéléo-canyon (SNPSC) ;
- 9 propriétaires privés ;
- 7 présidents d'une association de pêche ;
- 12 maires ;
- le chargé de mission « développement des sports de montagne » à l'Agence touristique départementale (ATD) de la Savoie ;
- le président du comité sportif canyoning de la Fédération française de la montagne et de l'escalade (FFME) qui est la fédération délégataire pour l'organisation de l'activité canyoning ;
- le chargé de mission « Sport de nature » au PNRV et le conseiller scientifique du PNRMB.

## Le guide d'entretien

Pour réaliser les entretiens, un guide d'entretien a été élaboré à partir des thèmes et des sous-thèmes issus des cadres théoriques de Friedberg (1993) et de Boltanski et Thévenot (1991) avec les apports des travaux de Corneloup *et al.* (2001). Les thématiques de ce guide portent sur :

- les acteurs : statut, rôle formel, ressources financières et matérielles ;
- les règles existantes : accords tacites, conventions, réglementations ;
- les stratégies des acteurs : objectifs, moyens mis en œuvre, anticipation des conduites des autres acteurs ;
- les relations qu'ils entretiennent : coopération, coopération conflictuelle, conflit, absence de relation ;
- les systèmes de valeurs qui guident leurs actions : la passion du sport, le profit économique, le développement local, la protection de l'environnement...

## Le déroulement des entretiens

Un entretien semi-directif (Blanchet, 1985) a été réalisé avec chaque acteur. Ces entretiens, d'une durée moyenne d'une heure, échelonnés sur une période allant de juin 2001 à septembre 2002, se sont déroulés en personne, soit sur le lieu de travail des acteurs (12 entretiens), soit à leur domicile (25 entretiens), soit dans un café (23 entretiens). Avant de commencer l'entretien, l'autorisation d'enregistrer les propos était demandée aux acteurs. L'ensemble des acteurs ont accepté cette condition et tous les entretiens ont donc pu être enregistrés à l'aide d'un dictaphone.



La via Ferrata de Nant de Rossane à Aillon le Jeune, Parc naturel régional des Bauges.

Photo : lesbauges.com/Guy Lemoine

## L'analyse des données

À partir des entretiens semi-directifs intégralement retranscrits, une analyse de contenu a été réalisée. Plus précisément l'analyse thématique a été privilégiée. Bardin (1993 : 136) définit le thème comme « l'unité de signification qui se dégage naturellement d'un texte analysé selon certains critères relatifs à la théorie qui guide la lecture ». Les thèmes ont été sélectionnés en fonction de la problématique de recherche et ont constitué un cadre stable d'analyse de tous les entretiens. Il s'agit donc d'une procédure close de catégorisation (Ghiglione et Matalon, 1991) dans le sens où les thèmes ont été définis préalablement à l'analyse.

Les thèmes de la grille d'analyse portent sur :

- l'analyse systémique<sup>2</sup> : l'inventaire des acteurs et leurs caractéristiques ainsi que les mécanismes de régulation existants ;
- l'analyse stratégique<sup>3</sup> : les stratégies relatives à chacun des problèmes soulevés et les relations que les acteurs entretiennent les uns avec les autres ;
- les idéaux de référence des acteurs<sup>4</sup>.

## Résultats

Nous nous sommes d'abord intéressés successivement aux différents aspects auxquels les prestataires du canyoning sont confrontés dans leur activité professionnelle. Nous avons analysé la manière dont les acteurs coordonnent leurs actions afin de déterminer le degré de structuration de l'offre touristique dans chaque PNR. Par la suite, nous avons mis en lumière les différences entre les deux massifs et les facteurs explicatifs.

## Des prestataires investis dans la gestion de l'activité sur les sites

En ce qui concerne les aspects sociaux et politiques liés à l'accès et à l'utilisation des sites de pratique, les résultats montrent que l'intérêt pour les professionnels est d'éviter une interdiction de passage par les riverains et une situation conflictuelle avec les autres usagers.

Sur les sites du massif des Bauges, les conflits d'usage avec les pêcheurs sont quasi inexistantes. Cela s'explique par la configuration spatiale des canyons qui sont courts et encaissés et donc difficiles d'accès pour les pêcheurs. Par exemple, le président de l'association de pêche du Châtelard dont le domaine de pêche comprend un des canyons du massif des Bauges, affirme que « c'est une gorge très étroite et profonde. L'accès est impossible pour un pêcheur. [...] Personne ne va à la pêche dans ce canyon. » Ainsi, les caractéristiques physiques du site ont une influence sur la répartition spatiale des usagers : pêcheurs et canyoneurs n'utilisent pas les mêmes portions de la rivière. En conséquence, les deux catégories d'acteurs ne se côtoient pas, ce qui limite l'apparition de conflit d'usage. C'est pour cette raison que les maires des communes sur lesquelles se situent les canyons ne se sentent pas concernés par cette pratique sportive ; ils n'ont pas à se positionner pour régler l'activité et gérer les conflits.

Cependant, le problème se pose lorsque la pratique du canyoning se déroule sur des terrains privés, car, même si les professionnels respectent la tranquillité des propriétaires, il peut arriver que des pratiquants non encadrés ne la respectent pas. C'est le cas d'un des canyons où un propriétaire affirme être gêné par le passage de pratiquants et par le stationnement de véhicules sur sa propriété : « Il y a trop de monde, ça ne va plus. En plus ils sont sans gêne : ils passent le long de la maison, et laissent la porte ouverte. J'ai perdu des moutons. » Pour éviter que la situation ne devienne conflictuelle avec ces acteurs, les professionnels s'investissent dans la gestion de l'activité, en aménageant par exemple des chemins qui contournent les propriétés privées. Comme l'explique l'un d'entre eux, « notre objectif est de mettre en place une information claire et bien disposée sur le parcours pour que les non habitués puissent emprunter ce chemin de sortie qui réglerait le problème majeur sur ce site qui est la traversée de propriétés privées ». Mais,

sur ce canyon, les prestataires n'ont pas le soutien des élus locaux qui sont opposés à la prise en compte de l'activité. Le maire de la commune concernée affirme effectivement n'avoir « aucune possibilité juridique d'interdire le canyoning en tant que pratique sportive. Par contre, nous avons la possibilité de ne pas encourager son développement. »

Dans le Vercors, au contraire, les maires sont en faveur du développement de l'activité car ils considèrent qu'elle est susceptible de leur apporter des retombées économiques. Ils soutiennent donc les professionnels investis dans la gestion de l'activité sur les sites. Cependant, un problème se pose lorsque les autres usagers et les riverains sont opposés à la pratique, comme c'est le cas sur un canyon. Les élus locaux doivent alors composer avec ces acteurs et notamment avec les associations de chasse et de pêche qui bénéficient d'une très forte implantation locale et d'une structuration associative leur conférant une forte influence (Mounet, 1996). Les maires des communes se trouvent donc en position médiane entre les intérêts des professionnels qui pourraient apporter des retombées économiques et la pression électorale que peuvent exercer les pêcheurs opposés à l'activité canyoning.

Dans ce territoire du Vercors, ce sont les prestataires sportifs et notamment la section locale du Syndicat national des professionnels spéléo-canyon qui sont très actifs dans la défense de l'activité et notamment dans celle de l'accès aux sites. Il est intéressant de noter que le président de la section locale n'agit pas pour les seuls intérêts des professionnels, mais également pour ceux de tous les pratiquants. Il déclare en effet : « Je défends la liberté de chacun. Je suis pour [le fait] qu'il y ait le moins possible de conventions et le plus possible de liberté de circuler. » Ainsi, les actions du président de la section locale du SNPSC sont guidées par des « valeurs » (Weber, 1922) et non par un but clairement défini. Plus précisément, le système de valeurs qui détermine ses actions est la défense de la liberté des individus. Si la section locale est active dans la défense de l'accès aux sites, elle n'agit pas contre l'intérêt des autres utilisateurs, mais dans le sens d'une conciliation des usages. C'est la raison pour laquelle les membres de la section locale ont participé à plusieurs réunions au sein du PNRV ou à des actions, comme le net-



toyage d'un canyon, organisées par le chargé de mission « Sports de nature ». Dans ce cadre-là, le gestionnaire du PNRV a joué un rôle de médiateur. Il est ce que Friedberg (1993) appelle « l'intégrateur » du système. Ces réunions et ces journées d'action ont permis aux pêcheurs et aux professionnels du canyoning de se rencontrer et de mieux se connaître. Ils ont ainsi pu laisser de côté leurs stéréotypes, ce qui est nécessaire pour éviter les conflits d'usage. Jacob et Schreyer (1980) expliquent en effet que les groupes sociaux se fondent sur une cohérence intragroupe qui ne peut exister qu'en marquant une différence avec les « extérieurs » au groupe. Pour marquer cette différence, ils affublent de stéréotypes les autres groupes. Aussi, le fait d'amener les protagonistes à se rencontrer permet-il aux acteurs de se connaître et de laisser de côté les stéréotypes.

Dans le PNRV, des « lieux de gouvernance locale » (Gerbaux, 1997) ont donc été créés sur chaque site, permettant aux acteurs de rationalités différentes de se rencontrer, de mieux se connaître et, surtout, de se rallier sur des objectifs communs. Si, dans le Vercors, un comité de pilotage a été mis en place sur chaque site, un seul comité de pilotage réunit tous les acteurs concernés sur l'ensemble du territoire du PNRMB. Comme l'explique le conseiller scientifique du parc, « le comité de pilotage est la seule structure formelle qui permette de faire de la concertation ». Cela s'explique par le fait que, dans ce massif, les conflits d'usage sont quasi inexistant, ce qui rend moins nécessaire la présence d'un acteur en position d'arbitre sur chaque site. Quoi qu'il en soit, dans les deux parcs, la démarche initiée par les gestionnaires repose sur la participation des acteurs locaux à la construction de leur espace de négociation (Gayte et al., 2003), car seule celle-ci permet la production de ce que Boltanski et Thévenot (1991) nomment le « bien commun supérieur », lorsque les acteurs acceptent de faire un compromis et de s'entendre sur un principe supérieur transcendant les valeurs des uns et des autres. Ainsi, par le biais des initiatives menées par les gestionnaires, les uns et les autres coordonnent leurs actions, ce qui conduit à une structuration de l'offre touristique de canyoning grâce à une amélioration de l'activité sur les sites.

## Un équipement anarchique des sites

D'un point de vue logistique, les résultats montrent que les actions des différents acteurs impliqués dans l'équipement des sites ne sont pas coordonnées. Effectivement, même si, dans les deux parcs, les prestataires sportifs sont les principaux acteurs à s'investir dans ce domaine, ils s'accordent pour dire qu'ils ne sont jamais parvenus « collectivement à faire un travail commun pour l'équipement des sites », puisque celui-ci, ne nécessitant pas beaucoup de moyens, chacun peut intervenir de manière individuelle sans coordination obligatoire pour trouver des sources de financement. De plus, dans le massif des Bauges, comme l'a montré l'étude menée par Perrin et Mounet (2004), les professionnels ont de la difficulté à se regrouper. Un professionnel affirme en effet qu'« il n'y a rien, il n'y a aucune structure sur le massif qui regroupe les professionnels ; même par corporation. La seule qui avait un peu d'importance était celle des accompagnateurs. Mais elle n'existe plus. Elle a explosé. » Cela pose un problème à l'Agence touristique départementale de la Savoie qui aimerait pouvoir financer les professionnels pour l'équipement des sites et aimerait avoir affaire à un seul interlocuteur représentant l'ensemble des prestataires sportifs. Or, l'ATD se heurte à « l'autonomie » (Friedberg, 1993) des professionnels, ces derniers pouvant intervenir seuls dans l'équipement. Le chargé de mission développement des sports de montagne à l'ATD de la Savoie affirme qu'en matière de gestion de l'équipement des sites, c'est « aux professionnels de s'organiser entre eux. C'est dommage qu'il y ait un blocage à ce niveau-là ». Cela met en évidence la difficulté qu'éprouve l'ATD pour faire aboutir la politique du département de la Savoie, qui s'est donné comme objectif de « regrouper l'offre et les producteurs d'un même domaine d'activités » (Conseil général de la Savoie, 2001).

Dans le Vercors, même si pour le moment les actions des uns et des autres ne sont pas coordonnées, la section locale du SNPSC est en train de réfléchir à la constitution d'une « commission équipement » qui déciderait, avec toutes les personnes concernées, des actions à mener dans ce domaine. On peut donc constater que la section locale du SNPSC souhaite s'investir dans l'équipement, comme elle le fait déjà dans la défense de l'accès au site. Si elle agit ainsi, c'est que l'enjeu pour elle est de garder le contrô-



Cascade de Moulin Marqui, Parc naturel régional du Vercors.

Photo: Jean-Yves Esnault

le de l'équipement sportif des canyons du territoire et d'éviter l'intervention de personnes extérieures au massif. Dans cette perspective, le fait d'être à l'origine de la création d'une « commission équipement » lui permettra de prendre part à toutes les décisions concernant le problème de l'équipement et de contrôler les initiatives individuelles.

Cependant, pour le moment, que ce soit dans le Vercors ou dans le massif des Bauges, les actions des acteurs qui interviennent en matière d'équipement ne sont pas coordonnées. Il est alors intéressant de prendre en compte les « idéaux de référence » des acteurs (Boltanski et Thévenot, 1991), car leurs conceptions de la nature expliquent leurs positions stratégiques par rapport à l'équipement. Les résultats montrent que deux modèles de référence s'opposent. Pour la totalité des professionnels du Vercors, les canyons doivent être « très bien équipés, avec du matériel type broche inox en fixe. Et si cela est nécessaire, il faut aménager les alentours pour faciliter l'accès au canyon. » Ces prestataires sont dans la logique des « aménageurs » (Bozonnet, 1992) ou des moniteurs « progressistes » (Vachée et Raspaud, 2003) qui recherchent des sites rentables du point de vue de leur exploitation. Dans le massif des Bauges, la majorité des prestataires spor-



tifs (10 sur 14) sont opposés à un aménagement trop important des canyons car celui-ci « *dénature le site* ». Ce sont des « *contemplatifs* » (Bozonnet, 1992) : l'artificialité doit être la plus discrète possible.

### Des prestataires quasi exclus du dispositif de sécurité

S'agissant de la question de la sécurité, il apparaît que même si les prestataires sont responsables de la sécurité de leurs clients, ils ne participent ni aux actions préventives par le biais d'information sur les risques ni aux opérations de secours en canyoning.

En ce qui concerne l'information sur les risques, seulement deux canyons disposent de panneaux d'information à l'entrée du site. Sur celui du Furon, dans le Vercors, un barrage d'Électricité de France (EDF) déversant situé en amont du canyon présente un risque de débordement. Ce risque pèse fortement sur la sécurité des pratiquants engagés dans le canyon. La FFME a donc installé un panneau au niveau du barrage afin d'informer les canyonneurs des risques liés aux ouvrages hydro-électriques. Dans le massif des Bauges, l'ATD de la Savoie a apposé un panneau d'information sur les risques liés à la pratique du canyoning à l'entrée du site. On peut donc constater que les prestataires sportifs n'interviennent pas dans les actions préventives en ce qui concerne l'information sur les risques.

C'est également le cas des opérations de secours, puisqu'elles sont exclues du dispositif lorsque les secouristes spécialisés sont amenés à intervenir. En effet, dans les deux massifs, le secours en canyon est compris dans le champ du secours en montagne. Il est pris en charge par les services de l'État et/ou les sapeurs-pompiers spécialisés en montagne et il est organisé sous l'autorité du préfet qui élabore un plan départemental de secours en montagne et qui peut être considéré comme « *le tiers garant* » (Friedberg, 1993) du système. Les prestataires sportifs n'interviennent donc pas dans le secours en canyoning. Comme l'explique l'un d'entre eux, « *Nous, les professionnels, on n'est pas sensé intervenir. On ne fait pas partie du plan de secours. Maintenant, si on a besoin de gens compétents qui connaissent le site, on peut faire appel à nous. C'est une réquisition si vous voulez. Mais bon, jusqu'à présent, je n'ai pas eu d'intervention à faire.* »

En définitive, dans le dispositif de sécurité, les professionnels interviennent uniquement dans les actions préventives à travers l'aménagement du milieu, notamment grâce à des opérations de nettoyage des sites. Comme l'explique l'un d'entre eux, « *à la fonte des neiges, avec le débit élevé de la rivière, il peut y avoir des arbres et des branches en travers. Et c'est dangereux parce qu'on peut se casser une jambe. Alors chaque année, il faut nettoyer les canyons.* » Cependant, que ce soit dans le Vercors ou dans le massif des Bauges, l'ensemble des professionnels s'accordent pour dire que le nettoyage annuel des canyons reste « *une démarche assez individuelle* ».

### Une structuration de l'offre touristique spécifique à chaque massif

Il convient désormais de mettre en évidence les différences qui existent entre les deux territoires concernant l'implication des professionnels de l'encadrement, car celle-ci a des conséquences sur la structuration de l'offre touristique de canyoning dans chaque parc.

Comme l'ont montré les résultats, dans les deux parcs, les professionnels de l'encadrement interviennent peu et de manière non coordonnée dans le dispositif de sécurité. Hormis cet aspect, l'implication des prestataires sportifs relativement aux différentes facettes de leur activité professionnelle n'est pas la même dans chaque parc.

Dans le PNRV, la section locale du SNPSC a un rôle important dans la structuration de l'offre touristique de canyoning à l'échelle du massif. Concrètement, comme l'a montré l'étude de Perrin *et al.* (2003), même si elle n'a pas de vocation commerciale, la section locale préconise des tarifs et veille à ce que les prestations fournies par l'ensemble des prestataires sportifs soient de qualité. De plus, les résultats de cette étude ont montré qu'elle était très active dans la défense de l'activité et notamment dans celle de l'accès aux sites, tout en agissant dans le sens d'une conciliation des usages. Et, en ce qui concerne l'équipement des sites, elle est en train de réfléchir à la création d'une commission pour contrôler les initiatives individuelles et ainsi être en mesure de proposer un équipement homogène et de qualité sur l'ensemble du massif. Il est donc possible de constater que cet acteur s'implique de manière importante face aux différents problèmes soulevés. Si elle agit ainsi, c'est qu'elle

est soucieuse de la qualité des produits proposés car, pour ces professionnels, celle-ci passe avant la quantité de journées encadrées. Il convient de préciser que la « *qualité* » dont il s'agit ici ne renvoie pas au concept développé en marketing, mais témoigne de la vision de sens commun des membres de la section locale. Pour ces derniers, celle-ci passe non seulement par celle des prestations de professionnels du massif, mais également par la « *qualité* » des sites utilisés qui doivent être équipés correctement et sur lesquels il est préférable que la conciliation des usages soit assurée. La section locale est donc un acteur important dans la structuration de l'offre touristique de canyoning sur le territoire du massif.

Ces résultats laissent apparaître une certaine prise en charge du territoire par la section locale du SNPSC qui permet d'augmenter la structuration de l'offre touristique. Celle-ci est également la conséquence des actions du gestionnaire du PNRV dont les prestataires sportifs ont sollicité l'aide. Or cet acteur, pour atteindre son objectif qui est d'organiser l'activité à l'échelle du massif, intervient dans plusieurs domaines. Sur chaque site, il a ou va impulser la mise en place d'un comité de pilotage dans lequel il se place en « *arbitre* » (Friedberg, 1993) entre les intérêts divergents des acteurs, l'objectif étant de parvenir à un consensus sur l'organisation de l'activité sur les sites. Le parc intervient également sur le plan de la commercialisation des sports de nature puisqu'il aide les prestataires. Une des actions a notamment été la mise en ligne sur son site Internet de toutes les coordonnées des prestataires sportifs du Vercors, par activité. Ainsi, par ses actions et grâce au partenariat qu'il entretient avec les prestataires sportifs, le PNRV augmente la structuration de l'offre touristique du canyoning sur son territoire.

Dans le PNRMB, il apparaît que cette structuration de l'offre dans l'ensemble du massif est moins importante que dans le parc du Vercors. Ainsi, dans ce massif, il n'existe pas de groupement de professionnels qui rassemble tous les prestataires sportifs pour mener des actions communes relatives aux différents aspects que recouvre leur métier. En réalité, comme l'a montré l'étude de Perrin et Mounet (2004), ils ne se sont pas organisés pour proposer une offre cohérente sur l'ensemble du territoire. Cette situation s'explique par le fait que la totalité des prestataires sont des passionnés au sens où l'entendent Bouhaouala et Chifflet (2001). Leur objectif est de vivre de leur pas-





sion sur le territoire. Ils n'ont donc pas besoin de l'aide des acteurs publics pour développer davantage leur activité. Et c'est la raison pour laquelle ils n'ont pas sollicité l'appui du parc et peu d'entre eux ont participé aux comités de pilotage de l'étude canyoning mis en place par les gestionnaires du parc. Dans le cadre de cette étude, on peut se rendre compte que leur « idéal de référence » (Boltanski et Thévenot, 1991), qui est de vivre de leur passion, a également une influence sur leur comportement dans les autres domaines de leur activité professionnelle. En conséquence, en ce qui touche l'aspect logistique, ils refusent d'asservir le territoire naturel en vue de réaliser des gains financiers. Ils valorisent la nature et sont ainsi conduits, pour la majorité d'entre eux, à refuser un équipement massif des sites. Voilà pourquoi ils n'ont pas la volonté de se regrouper pour bénéficier des subventions de l'ATD visant l'équipement sportif des sites, celui en place leur convenant. Cette situation rend difficile la réalisation de la politique élaborée par les acteurs publics, le PBRMB s'étant donné comme objectif de « développer des réseaux de prestataires des sports de plein air » (Parc naturel régional du massif des Bauges, 1995) et le département de la Savoie celui de « regrouper l'offre et les producteurs d'un même domaine d'activités » (Conseil général de la Savoie, 2001). Par ailleurs, en raison d'une quasi-inexistence de conflits d'usage sur les sites, les prestataires n'ont pas vu la nécessité de mener des actions communes pour la défense de leur activité.

En définitive, dans le massif des Bauges, chaque prestataire agit indépendamment des autres dans les divers aspects de son activité professionnelle. Ils participent donc peu à la structuration de l'offre touristique de canyoning sur le territoire du parc. Cette situation est renforcée par le manque de moyens d'action des acteurs publics qui se heurtent à l'absence de volonté des professionnels de développer leur activité. Il apparaît même que le PNRMB souffre d'un manque de légitimité auprès de certains prestataires touristiques. Les différences entre les deux territoires étudiés apparaissent à la Figure 3.

### Des facteurs historiques, économiques et sociaux

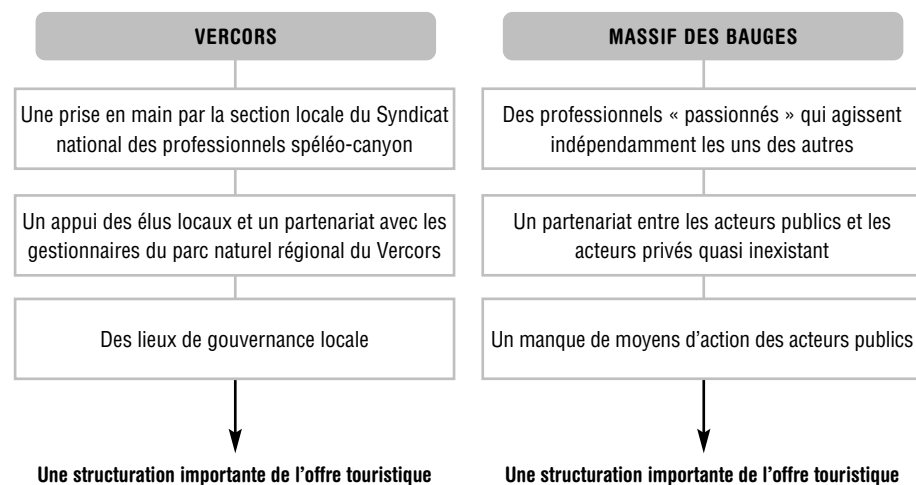
Cette différence entre les deux massifs peut d'abord s'expliquer par des facteurs historiques. En effet, le développement de l'activité canyoning est beaucoup plus récent dans le massif des Bauges. Les acteurs de l'offre sont moins nombreux que dans le Vercors et ont chacun une clientèle suffisante. Ils n'ont donc pas trouvé nécessaire de se structurer en réseau (Mounet, 1997) pour drainer la clientèle du massif comme dans le Vercors, ni de nouer un partenariat avec des acteurs publics pour faire face aux problèmes que pose le développement de l'activité. La différence entre les deux territoires s'explique donc par une différence dans le degré de maturité du ré-

seau constitué par les professionnels du canyoning qui sont les premiers concernés par la gestion de cette activité. Mais cette différence de maturité ne concerne pas seulement le réseau des professionnels du canyoning, mais tout le secteur du tourisme. En fait, si l'on s'appuie sur les différents modèles d'évolution des lieux touristiques (Deprest, 1997), il est possible de constater que le développement touristique du massif des Bauges est beaucoup plus récent que celui du Vercors. Encore considéré comme le « massif oublié » (Parc naturel régional du massif des Bauges, 1995) au début des années 1990, le développement touristique des Bauges quitte à peine la phase pionnière pour commercer une phase de développement (Miossec, 1976). En conséquence, l'offre touristique est moins importante et moins structurée que dans le Vercors. De plus, ces facteurs historiques peuvent expliquer les différences d'implication des gestionnaires des parcs. En effet, le PNRV a été créé 25 ans avant le PNRMB et il bénéficie d'une antériorité quant aux actions menées pour améliorer la structuration de l'offre touristique de sports de nature sur son territoire. Ainsi, le premier dispose d'une légitimité supérieure au second et d'une capacité d'action plus importante lui permettant d'atteindre ses objectifs.

D'autres facteurs explicatifs sont à considérer, notamment les facteurs économiques. Ainsi, dans le Vercors, une étude sur les sports de nature a montré que le poids économique du canyoning représentait 380 000 € (Plaindoux et Rocheblave, 2001). En ce qui concerne le massif des Bauges, une étude du département de la Savoie (Conseil général de la Savoie, 2001) indique que les retombées économiques liées à l'activité canyoning sont importantes dans la vallée de la Tarentaise, mais faibles ailleurs, y compris dans le PNRMB. Cette différence peut expliquer le positionnement des acteurs publics dans chaque parc. Comme le poids économique du canyoning est important dans le Vercors, les maires et le parc souhaitent soutenir son développement raisonné et coopèrent avec les professionnels. Dans le massif des Bauges, au contraire, les élus locaux ne se sentent pas concernés ou sont même opposés à un développement de l'activité qui, selon eux, ne leur apporterait que des nuisances. Cette différence de positionnement n'est pas sans conséquences dans la structuration de l'offre touristique de canyoning.

Figure 3

#### Des différences significatives entre les deux territoires



Source : Données recueillies par l'auteur.



Cependant, ces facteurs économiques ne sont pas les seuls qui doivent être pris en compte, car, comme le montre Bouhaouala (2001), il faut également s'appuyer sur des variables sociologiques pour analyser les marchés locaux puisque les logiques d'action des prestataires sportifs ont une influence sur leurs comportements économiques. En effet, selon notre analyse, les « idéaux de référence » (Boltanski et Thévenot, 1991) des acteurs ont une influence dans tous les domaines de leur activité professionnelle, ce qui n'est pas sans conséquences sur la régulation de l'offre touristique. On peut dès lors faire référence aux travaux de Corneloup *et al.* (2001) pour mettre en évidence la forme de développement dominante sur laquelle repose la structuration de cette offre touristique de canyoning.

Dans le PNRV, la forme dominante est celle du développement local dans laquelle « *un développement durable, reposant sur la dynamique locale, est préconisé en intégrant toutes les forces du lieu* » (*Idem* : 34). Dans cette forme de développement, l'objectif principal des entreprises du plein air est, au-delà d'une recherche de rentabilité économique, de participer au développement local et de stimuler la vie sociale du territoire (Bouhaouala, 2001). C'est en effet le cas des prestataires de canyoning du Vercors qui sont soucieux de la qualité des prestations fournies, car de celle-ci dépend la durabilité du développement territoriale. Et, pour mieux participer au développement local, ils s'associent aux actions menées par les gestionnaires du parc.

Dans le PNRMB, la forme de développement dominante est celle inspirée de « *l'écologie des profondeurs* » (Corneloup *et al.*, 2001) dans laquelle le territoire, qui est conçu comme un lieu de vie offrant un bien-être supérieur, n'est pas asservi en vue de réaliser des gains financiers. « *L'activité sportive n'est pas transformée en une activité commerciale pure, mais rend possible une relation de proximité avec l'espace naturel qui ne repose pas sur un échange marchand* » (*Idem* : 36). En référence à cette forme de développement, les prestataires ont pour idéal de vivre de leur passion sur le territoire (Bouhaouala et Chifflet, 2001). C'est en effet le cas des prestataires du massif des Bauges qui refusent la croissance de leur entreprise et qui valorisent la nature contre l'urbanité.

## Conclusion

L'objectif de cette étude était de montrer la manière dont les professionnels de l'encadrement du canyoning s'impliquaient face à chacun des problèmes soulevés. Les résultats ont montré que si leur investissement était important dans la gestion de l'activité sur les sites et dans l'équipement sportif des sites, ils étaient en revanche très peu impliqués dans le dispositif de sécurité. La comparaison entre les deux massifs étudiés a ensuite permis de montrer comment ces acteurs participaient à la structuration d'une composante de l'offre touristique des destinations. Il est apparu que, dans le Vercors, les actions menées par la section locale du SNPSC, en partenariat avec les gestionnaires du PNRV, participent de manière importante à la structuration de l'offre sur ce territoire. Dans le massif des Bauges, au contraire, les prestataires ne se sont pas organisés pour mener des actions communes face aux problèmes posés par l'activité canyoning. En conséquence, la structuration de l'offre touristique est plus faible sur ce massif.

En définitive, cette étude a permis de montrer que la structuration d'une composante de l'offre touristique d'un territoire ne repose pas uniquement sur des mécanismes de régulation économique. L'analyse doit aussi nécessairement considérer des facteurs sociologiques. Les « idéaux de référence » des acteurs (Boltanski et Thévenot, 1991) ont en effet une influence sur leurs positions stratégiques et sur leurs stratégies d'alliance. Ce sont donc des facteurs à prendre en compte dans la compréhension de la structuration de l'offre touristique.

La limite de cette étude repose sur le caractère irréductiblement partiel et limité des modèles d'interprétation auxquels aboutit l'approche organisationnelle. Cependant, la comparaison systématique de ces modèles locaux peut permettre d'élever leur niveau de généralité. Il est alors possible d'envisager des perspectives de recherche afin d'approfondir le sujet. Pour cela, les investigations futures porteront sur la structuration de l'offre touristique de canyoning dans d'autres destinations, en France, mais aussi à l'étranger. Il s'agira également de s'intéresser à la structuration d'autres composantes de l'offre touristique des destinations.

**Clémence Perrin** est maître de conférences à l'Université Blaise-Pascal, Clermont-Ferrand II et chercheure au Laboratoire d'anthropologie des pratiques corporelles (LAPRACOR-SOI, Équipe d'accueil 3690).

## Notes

- 1 Le mot problème doit être pris dans un sens large : cela peut être un obstacle à surmonter, mais également un projet concernant différents acteurs.
- 2 L'analyse systémique concerne la délimitation du réseau d'acteurs concernés par le problème posé et les caractéristiques des mécanismes de régulation de l'ensemble des stratégies de ces acteurs (Friedberg, 1993).
- 3 L'analyse stratégique s'intéresse aux comportements des acteurs et cherche à mettre en évidence les stratégies qu'ils poursuivent au travers de leurs différentes négociations (Friedberg, 1993).
- 4 Les idéaux de référence sont les systèmes de valeurs dans lesquels les acteurs ancrent les références de leurs actions (Boltanski et Thévenot, 1991).

## Bibliographie

- Amblard, H., P. Bernoux, G. Herreros, et Y.F. Livian (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Paris, Seuil.
- Bardin, L. (1993), *L'analyse de contenu*, 7<sup>e</sup> édition, Paris, Presses universitaires de France.
- Blanchet, A. (1985), *L'entretien dans les sciences sociales : l'écoute, la parole et le sens*, Paris, Dunod.
- Boltanski, L., et L. Thévenot (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Métailié.
- Bouchet, E. (2000), « Les tendances de consommation dans les activités physiques et sportives de pleine nature », *Les Cahiers Espaces*, n° 66, p. 96-104.
- Bouhaouala, M. (1999), *Micro-mentalités et logique d'action des dirigeants des petites entreprises du tourisme sportif*, Thèse de doctorat en Sciences et techniques des activités physiques et sportives, Grenoble, Université Joseph-Fourier.
- Bouhaouala, M. (2000), « Petites entreprises et territoire. Le cas du secteur du tourisme sportif dans le Vercors », *Montagnes Méditerranéennes*, n° 11, p. 41-47.
- Bouhaouala, M. (2001), « Relations inter-entreprises dans un marché local : le cas des PE-TPE du tourisme sportif en Vercors », *Espaces et Sociétés*, n° 105-106.
- Bouhaouala, M., et Chifflet, P. (2001), « Logiques d'action des moniteurs des sports de pleine nature : entre passion et profession », *STAPS*



- (*Revue des sciences et techniques des activités physiques et sportives*), n° 56, p. 61-74.
- Bourdeau, P. (1994), « D'eau et de rocher : le canyoning », *Les Cahiers Espaces*, n° 35, p. 49-54.
- Bozonnet, J.-P. (1992), *Des monts et des mythes : l'imaginaire social de la montagne*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- Chazaud, P. (2000a), « Les nouvelles consommations de loisirs dans une société en mutation », *Les Cahiers Espaces*, n° 66, p. 15-22.
- Chazaud, P. (2000b), « Les logiques du tourisme sportif face aux stratégies de développement du territoire », *Montagnes Méditerranéennes*, n° 11, p. 49-54.
- Chazaud, P. (2004), *Management du tourisme et des loisirs sportifs de pleine nature*, Voiron, Presses universitaires du sport.
- Conseil général de la Savoie (2001), *Schéma départemental du tourisme*, Chambéry, Conseil général de la Savoie.
- Corneloup, J. (2000), « Les modèles de développement en management des espaces de nature », *Montagnes Méditerranéennes*, n° 11, p. 95-99.
- Corneloup, J., M. Bouhaouala, C. Vachée, et B. Soulé (2001), « Formes de développement et positionnement touristique des espaces sportifs de nature », *Loisir et société*, n° 24, n° 1, p. 21-46.
- Delacour, H. (1996), « De l'escalade au canyoning, une continuité géographique et professionnelle », *Cahiers du CSSM (Conseil supérieur des sports de montagne)*, n° 6, p. 27-28.
- Deprest, F. (1997), *Enquête sur le tourisme de masse. L'écologie face au territoire*, Paris, Belin.
- Friedberg, E. (1993), *Le pouvoir et la règle – Dynamiques de l'action organisée*, Paris, Seuil.
- Gayte, X., J.P. Mounet, C. Perrin, et M. Rocheblave (2003), « La gestion concertée des sports de nature en espace protégé », *Montagnes Méditerranéennes*, n° 18, p. 9-13.
- Gerbaux, F. (1997), « Paradoxes et limites des pratiques subsidiaires », dans A. Faure (dir.), *Territoires et subsidiarité : L'action publique locale à la lumière d'un principe controversé*, Paris, L'Harmattan, p. 135-164.
- Ghiglione, R., et B. Matalon (1991), *Les enquêtes sociologiques : théorie et pratique*, Paris, Collin.
- Giard, D. (1997), « Les enjeux du tourisme sportif de nature en montagne », *Les Cahiers Espaces*, n° 52, p. 48-57.
- Jacob, G.R., et R. Schreyer (1980), « Conflict in Outdoor Recreation: A Teocalli Perspective », *Journal of Leisure Research*, vol. 12, n° 4, p. 368-380.
- Massiera, B. (2000), « Pour une organisation de l'offre de loisirs sportifs », *Les Cahiers Espaces*, n° 66, p. 46-53.
- Meynet, E. (1997), « Étude comparée de la réglementation locale du canyoning dans le temps et dans l'espace », *Cahiers du CSSM*, n° 7, p. 29-65.
- Miossec, J.-M. (1976), *Éléments pour une théorie de l'espace touristique*, Aix-en-Provence, CHET (Centre des hautes études touristiques).
- Mounet, J.-P. (1996), « Sports d'eau vive et pêche en rivière : un conflit asymétrique », *STAPS*, n° 40, p. 7-20.
- Mounet, J.-P. (1997), « Les activités physiques et sportives dans l'offre touristique. De l'utilité d'une mise en réseau et d'une labellisation », *Les Cahiers Espaces*, n° 52, p. 102-110.
- Mounet, J.-P. (2000a), « L'impact des loisirs de nature sur le milieu humain », *Les Cahiers Espaces*, n° 67, p. 216-225.
- Mounet, J.-P. (2000b), « Les activités sportives de nature en France : contraintes globales, flou organisationnel et stratégie d'acteurs », DHDR (diplôme d'habilitation à diriger des recherches) en sciences et techniques des activités physiques et sportives, Grenoble, Université Joseph-Fourier.
- Parc naturel régional du massif des Bauges (1995), *Charte constitutive du PNR du Massif des Bauges : Charte d'objectifs*, Le Châtelard, Parc naturel régional du massif des Bauges.
- Perrin, C., H. Borrell, A. Raharinosy, et J.P. Mounet (2003), « Une composante de l'offre touristique à la structuration en émergence : Le canyoning dans le Vercors », *ReTour*, n° 1, [http://www.reseautourisme.com/articles%20revues/clemenceperrin.dwt].
- Perrin, C., et J.P. Mounet (2004), « L'insertion de l'offre de canyoning dans l'industrie touristique : une étude comparative entre le massif des Bauges et le Vercors », *Loisir et Société*, vol. 27, n° 1, p. 143-172.
- Pigeassou, C. (1997), « Sport et tourisme : émergence du sport dans l'offre touristique – Entre passion et raison », *Les Cahiers Espaces*, n° 52, p. 15-24.
- Pigeassou, C., et Filloz, V. (2000), « Du tourisme sportif au sport touristique », *Les Cahiers Espaces*, n° 66, p. 92-94.
- Pinguet, A. (1996), « La réglementation étatique du canyoning », *Cahiers du CSSM*, n° 6, p. 44-50.
- Plaindoux, N., et M. Rocheblave (2001), « Les activités sportives dans le Parc naturel régional du Vercors », dans *Actes du séminaire Pratiques et impacts des sports de nature dans les espaces protégés*, Bouvante, Parc naturel régional du Vercors, 14-15 juin, p. 50-51.
- Quer, G. (1996), « Recommandations en matière d'équipements de canyons », *Cahiers du CSSM*, n° 6, p. 34-37.
- Roux, F., et J. Sauvage (1998), *Le département des Alpes-Maritimes, aménageur de canyons*, Archives du Conseil général des Alpes-Maritimes.
- Soulé, B., et J. Corneloup (2001a), « La gestion des risques en stations de sports d'hiver : le cas de la station village du Mont-Dore », *Revue européenne de management du sport*, n° 5, p. 69-118.
- Soulé, B., et J. Corneloup (2001b), « La place du public dans le dispositif de sécurité en station de sports d'hiver », *STAPS*, n° 56, p. 43-60.
- Soulé, B., et J. Corneloup (2002), « La gestion de la sécurité dans les stations de sports d'hiver », *Les Cahiers Espaces*, n° 73, p. 81-98.
- Storbecher, R. (2004), « Place et rôle d'un syndicat des prestataires territorialisé et multi-activités dans la gestion des sites de pratique : l'exemple du canyoning dans les Cévennes », dans *Expériences, savoirs et savoir-faire*, Actes des premières rencontres nationales du tourisme et des loisirs sportifs de nature, Millau, Centre de ressources tourisme pleine nature, 2-3 octobre 2003, p. 33-35.
- Tilly, B. (2004), « Mise en réseau des propriétaires et exploitants d'espaces d'eau vive à des fins de développement, d'animation et de promotion des sites », dans *Expériences, savoirs et savoir-faire*, Actes des premières rencontres nationales du tourisme et des loisirs sportifs de nature, Millau, Centre de ressources tourisme pleine nature, 2-3 octobre 2003, p. 32.
- Vachée, C. (2000), *Représentations de la nature et comportements d'offre en escalade. Étude à partir de trois catégories d'acteurs : présidents de club, moniteurs brevetés d'État et équipiers de falaise*
- Notes, Thèse de doctorat en sciences et techniques des activités physiques et sportives, Grenoble, Université Joseph-Fourier.
- Vachée, C., et M. Raspaud (2003), « Représentation de la nature et logiques d'offres chez les moniteurs d'escalade », *Sciences et motricité*, n° 48, p. 29-47.
- Weber, M. (1995)[1922], *Économie et société*, Paris, Plon.